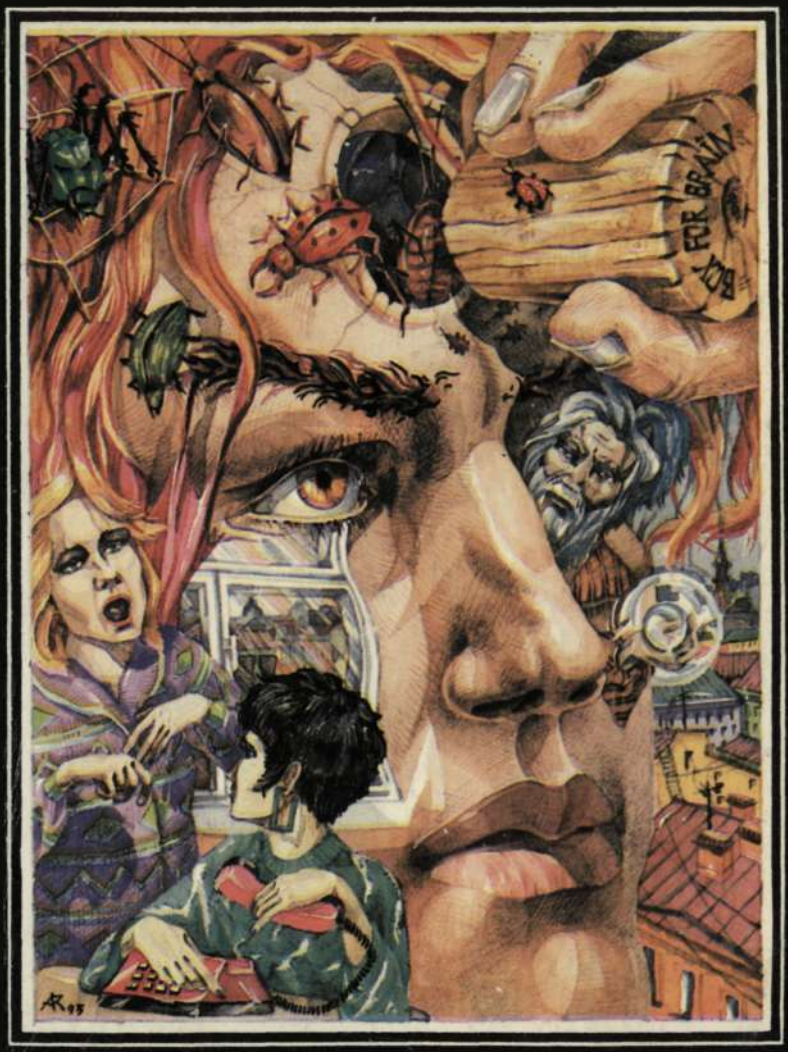
Джини Г. СКОТТ

СИЛА УМА



Джини Г. СКОТТ

СИЛА УМА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ВИС
1994

ОБ АВТОРЕ

Доктор философии Джини Грехем Скотт — консультант по маркетингу и управлению, руководитель семинаров и студий, специализирующихся на творчестве, непосредственном сбыте и практике бизнеса,

Она является создателем и президентом Общества специалистов по творческой коммуникации, исследованиям и маркетингу, имеет более чем восемнадцатилетний опыт в области маркетинга, исследований по маркетингу, написания книг и учебных пособий. Кроме того, как консультант и дизайнер, она провела более двух десятков игр по маркетингу с крупнейшими компаниями, включая «Хасбро индастриз», «Прессман той» и «Маг-ниф». Новая фирма по производству игрушек будет выпускать пять серий кукол и детских книг, которые она разработала в 1987 году.

Доктор Скотт имеет степень доктора философии со специализацией по психологии, полученную в Калифорнийском университете в Беркли. В настоящее время она посещает лекции по юриспруденции при университете Сан-Франциско.

Кроме книги «Конфликты, пути их преодоления», доктор Скотт является автором пяти других книг в области бизнеса: «Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе», «Эффективная продажа и управление торговлей» (издательство «Брик хауз»), «Разбогатейте на продаже движимого имущества» (издательство «Эйвон букс), «Успешная стратегия в малом бизнесе» (издательство «Оэйсис пресс»), «Как собрать мнения в Калифорнии» (издательство «Ноло пресс») и «Это ваши деньги: как получить деньги, которые вам должны», брошюры массового маркетинга (издательство «Эйвон»).

Доктор Скотт также является автором статей по маркетингу, творчеству и технике силы ума, опубликованных в крупнейших деловых изданиях. Она организовала одно из первых шоу в США, которое было связано с непосредственным сбытом (радиопередача «Делайте деньги при помощи МЛМ» в Сан-Франциско).

В последнее время она была одним из главных действующих лиц во многих коммерческих шоу, торговых агентствах и компаниях непосредственного сбыта всех Соединенных Штатов. Она была гостем национальных ток-шоу *(«разговорных» шоу* — прим. переводчика), включая «Шоу Фила Донахью», «Шоу Джесси Рафаэл», и других ток-шоу в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Чикаго и Сан-Франциско.

В условиях рынка, где обостряются взаимоотношения партнеров, сталкиваются интересы сотен тысяч предпринимателей, многократно возрастает актуальность практических рекомендаций, как вести себя в предконфликтной, конфликтной и послеконфликтной ситуации, и прежде всего — как не довести возникшие противоречия до тупика. Предлагаемая книга, написанная популярным языком, исследует как внутренние, так и внешние человеческие конфликты.

СИЛА УМА

ВВЕДЕНИЕ

Динамическая техника силы ума, о которой вы узнаете из этой книги, разработана для того, чтобы помочь вам достичь цели и добиться того, чего вы хотите, в особенности в вашей работе или в бизнесе.

Эта техника основывается на способностях, которые имеет каждый из нас, но которые часто не используются или не развиты полностью. В этой книге вам будет показано, как овладеть этими силами, таким образом вы сможете действовать более продуктивно, эффективно, творчески и радостно на работе и в других областях.

Я написала эту книгу после того, как работала над этой техникой более 15 лет и постоянно применяла ее в бизнесе и в повседневной жизни. Например, я использовала ее для написания восьми опубликованных книг в течение менее чем трех лет, для проведения 24 игр по маркетингу с различными компаниями, для увеличения моего дохода в среднем с 2--3 тысяч долларов почти до 8 тысяч долларов в месяц, для принятия деловых решений относительно найма работников и для выбора проектов для работы, а также для адаптации к изменяющимся обстоятельствам. Я также проводила семинары на эту тему. Я полагаю, что если эта техника так пригодилась мне для того, чтобы помочь мне достичь успеха и чтобы мои дела шли лучше, то она могла бы быть полезна и другим.

Как вам может помочь эта техника

Вы убедитесь, что эта мощная изменяющая вашу жизнь техника может принести вам значительный успех. Вот всего лишь некоторые области, в которых вам может помочь эта техника.

Преодолевайте стрессы и расслабляйтесь

В современном мире высоких темпов и конкуренции стресс очень широко распространен. Небольшой стресс

может быть стимулирующим, но слишком сильный стресс отрицательно влияет на вашу производительность труда и на самочувствие. Однако при помощи этой техники вы можете немедленно уменьшить гнетущее ощущение и научиться более спокойно и легко противостоять напряженным ситуациям, таким, как деловые встречи, коммерческая презентация или переговоры.

Увеличивайте вашу энергию и преодолевайте утомление

Любому человеку иногда нужны экстремальные затраты энергии. У вас может наступить крайний срок и вам понадобится работать круглые сутки. Вы можете быть не расположены к участию в важной встрече. Вам может понадобиться оказаться в гуще накопившихся за долгое время дел в офисе после долгого уикэнда. Эта техника может дать вам как раз тот избыток энергии, который вам нужен, и почувствовать себя заряженным энергией.

Чувствуйте себя увереннее, более уверенно в своих силах и имейте высокое чувство собственного достоинства

Чувство уверенности — это ключ к успеху, и чем большего успеха вы добьётесь, тем более уверенно вы будете себя чувствовать, будете иметь больше уверенности в своих силах и чувства собственного достоинства. Далее, чем более уверенно вы себя чувствуете, тем более вероятно для вас будет получить работу, продвижение по службе, хорошо зарекомендовать себя, наладить взаимоотношения или достичь любых других желаемых целей. Применяя эту технику, вы становитесь более уверенны в достижении своих целей, чувствуете себя более способным для их достижения и более уверенным, что вы этого заслуживаете. Таким образом, вы более убеждены, что вы можете это сделать, и вы сделаете это!

Ставьте себе цели и достигайте их

Вы должны знать, чего вы хотите добиться, и вы должны разработать ряд реалистических шагов для достижения этой конечной цели. Пусть ваши цели относятся к работе, взаимоотношениям, самосовершенствованию, материальным объектам, которые вы хотите получить, или к чему-либо

другому — процесс будет один и тот же. Эта техника может помочь вам поставить перед собой цели, развить качества, которые вам нужны для их достижения, и побудить вас сразу же действовать, чтобы добиться того, чего вы хотите. Например, вы можете увеличить ваши доходы и улучшить ваш образ жизни путем использования данной техники силы ума для изменения вашего отношения к себе, для того, чтобы поставить новые цели и ждать благоприятной возможности.

Совершенствуйте ваше мастерство и творческую энергию

Чем более вы умелы в своей работе, тем больше вы продвинетесь вперед. Эту технику можно применить для совершенствования любого мастерства, которое вы хотите развить,— коммерческие способности, машинопись, быть более организованным, развить ораторские способности и т. д. Также используйте эту технику для увеличения творческих сил и нововведений, и вы с большей вероятностью достигнете успеха в наше время быстрых перемен и конкуренции. Улучшайте также свою память!

Создайте индивидуальность и желаемый имидж

Для достижения желаемой цели вам может понадобиться в определенной мере изменить себя или ваш имидж. Например, для получения желаемого продвижения по службе вам нужно начать выглядеть и вести себя так, чтобы удовлетворять требованиям новой работы, которую вы хотите получить. Для создания более приемлемых отношений с коллегами по работе или со служащими вам нужно лучше понимать, что им нужно и чего они ожидают от вас, и изменить соответствующим образом ваше отношение и действия. Эта техника силы ума поможет вам осознать изменения, которые вам необходимо произвести, и поможет вам предпринять необходимые шаги, чтобы вызвать эти изменения.

Поймите других людей, и вы сможете улучшить ваши взаимоотношения и быть более убедительным при побуждении других людей к действию

Ключ к успешной работе с другими людьми или к руководству организацией — это понимание людей. Это

понимание также может помочь вам осознать, в чем нуждаются и чего хотят другие люди, и таким образом вы сможете побудить их к действию. Эта техника силы ума может дать вам необходимую для этого проницательность. В свою очередь, вы получите огромную пользу от улучшения взаимоотношений и увеличения способности к убеждению — больше личного удовлетворения, дальнейшее продвижение по службе, лучший сбыт, улучшение во всех областях, в которых вы захотите.

Решайте проблемы и **принимайте решения**

Чем дальше вы продвигаетесь, тем большую ответственность вы принимаете на себя и тем больше вы должны быть в состоянии решить проблем и принять решений. Решение проблем и принятие решений — это средства хороших руководителей, и чем быстрее они могут решать вопросы, тем более продуктивными и производительными они могут быть. Эта техника поможет вам в данной области путем наделения вас проницательностью и поможет вам подойти к задаче более раскованно, уверенно и без напряжения.

Улучшайте ваше здоровье и избавляйтесь от вредных привычек

Вы хотите сбросить вес? Бросить курить? Уменьшить волнение? Избавиться от головных болей? Преодолеть болезни? Улучшить общее самочувствие? Вы будете более продуктивны, производительны, полны творческих сил и счастливы, если сможете сделать все это, потому что лучшее здоровье и привычки также будут способствовать вашим успехам в работе и в других сферах жизнедеятельности. Эта техника поможет вам приобрести лучшее здоровье и привычки, и таким образом вы более успешно сможете достичь того, чего вы хотите.

Короче говоря, есть множество вещей, которые вы можете сделать, чтобы создать для себя более благоприятную обстановку и для достижения ваших целей. Вы можете это сделать, потому что вы влияете на то, что с вами происходит, при помощи ваших взглядов и системы ваших убеждений, вы создаете мир, который вы познаёте. Таким образом, когда вы используете эту технику, вы учитесь отдавать себе полный отчет в своих возможностях и лучше

готовы извлечь из них выгоду. Кроме того, вы обнаружите, что в вашей жизни становится также больше благоприятных «совпадений»!

Называйте это удачей, называйте это силой воли, называйте это «силой ума» — как бы вы это ни называли, вы заметите, что в вашей работе и в других областях жизнедеятельности происходят благоприятные перемены, когда вы пользуетесь этой техникой.

ДИНАМИКА ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА

КАК ДЕЙСТВУЕТ ЭТА ТЕХНИКА

Эта техника силы ума действует потому, что она позволяет вам ближе соприкоснуться с вашей интуицией, внутренним голосом, истинным «я», силой творческого мысленного видения, внутренним знанием, или как вы еще можете это назвать. Это очень мощная сила внутри нас.

Часто эта сила скрыта или ею пренебрегают в современном обществе, так как делается акцент на целесообразности, решении вопросов, принятии решений и анализе ситуаций логическим путем. Например, юристы, судьи, бизнесмены, ученые, инженеры, политики — практически, большинство лидеров нашего общества — восхваляются и оцениваются по их способности принимать логичные решения. И рациональность компьютеров и сложных технологий является лозунгом нашего времени.

Однако, все мы должны открыть для себя эту интуитивную, нерациональную сферу, которая при овладении и правильном использовании может помочь нам более эффективно работать в области бизнеса и в других областях.

Недавние исследования связали эти интуитивные функции с работой правого полушария мозга, которое использует холистический метод восприятия информации, в то время как левое полушарие использует логический, линейный способ для рассуждений. Этот холистический метод связывается с творчеством, зрительными образами, мечтами, чувствами, символами и синтезом, в противоположность более линейному методу, который связывается с математикой, письмом, языками и анализом.

Вначале дети используют этот холистический метод мышления. С самого начала они воспринимают мир с точки зрения образов, ощущений и чувств. Но по мере того, как они изучают язык, они учатся не принимать во внимание

свои мгновенные интуитивные реакции и отдавать предпочтение более аналитическому, рациональному подходу к окружающему миру.

Развитие этих логических способностей, конечно, очень важно. Проблема состоит в подавлении в то же время естественной интуиции. Таким образом, эта техника силы ума разработана для высвобождения и развития этой внутренней силы в нас, которая обладает невероятным могуществом для того, чтобы помочь нам извлечь все преимущества, описанные выше, которые включают:

— преодоление стрессов и расслабление,

— увеличение вашей энергии и преодоление утомления,

— ощущение большей уверенности, уверенности в себе и более высокое чувство собственного достоинства,

— постановка целей и их достижение,

— совершенствование вашего мастерства и увеличение творческой энергии,

— создание индивидуальности и желаемого имиджа,

— способность понять людей для улучшения отношений и для того, чтобы быть более убедительным при побуждении их к действию,

— решение проблем и принятие решений,

— улучшение вашего здоровья и избавление от вредных привычек.

Эта внутренняя сила поможет нам извлечь пользу в этих областях, так как она мощно действует двумя основными методами.

Рецептивный метод помогает нам получить проницательность, информацию и понимание, которого мы не достигнем рационально. В свою очередь мы можем использовать эту информацию для принятия более осознанных решений, сознавать проблемы, устанавливать цели и приоритеты и лучше оценивать людей, с которыми мы работаем или имеем дело в повседневной жизни.

Активный метод действует на основании информации, которой мы располагаем, для изменения самого себя, влияния на других и воздействия на события.

В то время как некоторые приемы техники силы ума делают акцент на одном или другом методе, в большинстве используется комбинация двух этих подходов. Например, когда вы используете эту технику для постановки целей, вы вначале используете ваши рецептивные силы для проникновения в суть того, чего вы хотите и в чем вы нуждаетесь. Затем на основании этого понимания вы можете поставить перед собой цели, установить приоритеты среди них

и создать систему для достижения того, чего вы хотите.

Вы можете приобрести эти рецептивные способности и способность действовать, основываясь на интуиции, при помощи вашей силы интуитивного восприятия. Обычно это интуитивное восприятие действует при помощи вашей способности создавать образы, зрительные образы или картины в вашем воображении — умение, которым обладает каждый или может его развить до определенной степени. Но некоторые люди предпочтут настроиться на этот внутренний голос, прислушиваясь к словам или своим внутренним мыслям. Другие будут более склонны к следованию чувствам и ощущениям.

Однако, так как визуальный и слуховой методы восприятия наиболее распространены, техника, описанная в этой книге, больше опирается на способность использовать образы или мысли для овладения этой силой ума. В свою очередь, по мере использования этой техники вы разовьёте эти способности.

Эффективность данной техники — некоторые примеры

Преимущества данной техники лучше всего проиллюстрировать, если привести несколько примеров того, чего достигли люди путем её использования. Это даст вам представление о том, как много вы можете достичь, используя эту технику.

Например, Анна С, тридцатилетняя учительница, которая занималась на дому индивидуальным секретарским бизнесом, смогла быстро и эффективно перенести в другое место свой бизнес, когда хозяин дома сказал, что ей нужно переселяться, так как хозяин хотел въехать в этот дом. К тому времени, когда хозяин дома принял решение, у Анны не было планов переселяться, и, кроме того, она жила в городе, в котором очень мало жилья сдавалось внаём. Несмотря на это, в течение нескольких дней при минимальных усилиях она нашла оптимальный вариант, используя данную технику. Как она это сделала? Во-первых, она не волновалась из-за переезда. Она чувствовала уверенность, что у нее есть силы для того, чтобы найти хорошее место и чтобы сделать это наиболее эффективным способом. Она также не боролась против того, что уже было свершившимся фактом, и не расстраивалась из-за возможного разрушения ее жизненного уклада. Вместо этого она приняла это событие и решила сделать все, что может, для превращения

его в творческую перемену, которая могла принести реальную пользу для её бизнеса.

Чтобы сделать это, она начала представлять себе возможные варианты. Она расслабилась и дала возможность умственным картинам всплывать в её мозгу по мере того, как она задавала себе ряд вопросов. Она не пыталась получить ответы логическим путем. Вместо этого она была открыта к восприятию появлявшихся картин или образов.

Вот некоторые из вопросов, которые она задавала себе: «Где я хотела бы, чтобы мой бизнес находился в ближайшие 2 года?», «Что бы мне хотелось сделать?», «Где бы лучше всего было развернуть эту деятельность?», «Какое место мне будет нужно?», «Сколько комнат хотелось бы мне иметь?», «Сколько я могла бы заплатить?».

В конце концов она имела четкое представление о том, что именно ей нужно, и об определенном районе города, в котором ей хотелось бы иметь бизнес. Затем, используя рациональный способ мышления, она собрала соответствующую информацию. Например, она ездила взад и вперед по улицам в районе города, в котором она хотела жить, выискивая надписи «Продаётся» и «Сдаётся», таким образом она смогла собрать фамилии и телефонные номера владельцев или агентов по сдаче домов, имевших дело с недвижимостью в этом районе. Затем, прислушавшись вновь к своему внутреннему голосу, она определила наилучшее время для начала поисков, и когда подошло время, она начала звонить владельцам и агентам, а также просматривать газеты.

Когда она говорила с кем-либо по телефону, она живо представляла себе места, которые они описывали, и представляла себе, как бы там можно было жить и работать. Так как она уже знала, что она хочет, ее рецептивное восприятие вызывало сравнение картины описанного места с образом, который уже был у нее в голове. В результате, после примерно часа телефонных звонков и четырех часов осмотра она нашла место, которое казалось идеальным и как раз продавалось. Она договорилась о встрече с владельцем, и через несколько минут она была убеждена, что это именно то, что ей нужно, и нет нужды продолжать поиски. Она окончательно договорилась с владельцем, уплатила задаток, и через несколько дней дом был сдан ей в аренду — точно в срок, к которому она хотела переехать. Вся процедура заняла всего несколько часов осмотра в немногих местах.

В другом случае Том Р. использовал эту технику силы ума для увеличения своих доходов от сбыта. Он имел

в среднем около 25 тысяч долларов в год от разных торговых операций, начиная с продажи изделий санитарии и кончая маркетингом подарочного ассортимента товаров. Затем он начал использовать некоторые приемы техники вызывания зрительных образов, чтобы представить себе, что он стал получать больший месячный доход. Он начал с концентрации на том, что он стал получать 4 тысячи долларов в месяц. Он создавал очень четкие зрительные образы того, что он получает дополнительные деньги, и инспектор его поздравляет за хорошее выполнение работы. Он концентрировался на том, что он должен сделать для достижения этой цели, и он представлял себе необходимые шаги. К тому же, обретение новой уверенности от того, что он видел достижение своей цели, сильнее побуждало его к действию, и он чувствовал такой энтузиазм, которого никогда не испытывал.

Таким образом, когда он приближался к клиентам, он излучал уверенность в себе, и это передавалось другим. Его партнеры отвечали тем, что были более уверены в продукции, которую он продавал, и его заказы увеличились. К тому же, в результате деловых переговоров, которые он вел по телефону, больше людей хотели увидеть его и узнать о его товаре, и это также увеличило его заказы. Кроме того, он более охотно использовал ежедневную возможность с энтузиазмом поговорить о своём товаре, и это также увеличивало объём сбыта. В результате он заработал около 5 тысяч долларов в этот месяц, и, добившись такого успеха, он начал следующий месяц с того, что поставил себе цель иметь сбыт на 5 тысяч долларов и чувствовал уверенность в том, что заработает эту сумму.

Аналогично Мэри Дж. улучшила отношения со своим начальником, часто критиковавшим её работу, путем концентрации на том, что у них улучшились отношения. Она использовала технику силы ума для того, чтобы постичь индивидуальность и потребности начальника, и смогла относиться к нему лучше. Она повысила свою квалификацию в вопросах, в которых её критиковал начальник, при помощи умственной концентрации на улучшении этих качеств — более аккуратно печатать и лучше следить за телефонными звонками. Она изменила свою позицию и была более благожелательна и восприимчива, когда начальник делал предложения. Таким образом, она не защищала так энергично то, что она делала, а вместо этого проявила желание к улучшению. Кроме того, она излучала новую уверенность в себе и уверенность в том, что она добьётся

успеха. Это проявлялось в её походке и в том, как она держала себя, что улучшило впечатление о ней на работе. Каждый мог ощутить её чувство спокойной уверенности. Результат после двух месяцев: повышение по службе до помощника администратора, повышение доверия и значительная прибавка к зарплате.

Другие люди, о которых вы прочитаете в последующих главах, добились аналогичных успехов. Кроме того, читая эти истории, вы лучше поймете, как вы можете использовать эту технику высокой энергии для улучшения вашего собственного стиля работы и в других сферах жизнедеятельности.

Этими методами может овладеть каждый. В них нет таинственности или волшебства. Они основываются на реальных законах психологии, которые описывают, как действуют в вас интуитивные силы правого полушария, поэтому вы будете работать более эффективно и сможете более успешно добиться нужных вам реальных результатов.

РАЗВИТИЕ ДАННОЙ ТЕХНИКИ

Я занимаюсь развитием и использованием этой техники более 15 лет, и сейчас она настолько превратилась в часть моей жизни, что я даже не думаю о ней. Я просто пользуюсь ею.

Впервые я начала использовать её в 1968 году, когда я начала проектировать игры. Я использовала мысленные картины для разработки идеи игры. Я представляла, что иду в отдел игр Мэйси, где я видела всевозможные новые игры, и сразу же узнавала их правила. Я создала таким образом сотни игр и около двадцати четырех игр нашли сбыт — феноменальный результат, учитывая конкуренцию в индустрии игр. Со временем мне больше не нужно было ходить в этот воображаемый магазин игр или проводить предварительные стадии подготовки для того, чтобы увидеть картину игры в воображении. Просто я моментально видела в своём воображении идею игры и людей, играющих в неё, и я обнаружила, что могу использовать подход мгновенного познания для других творческих планов.

Кроме моих собственных экспериментов с этими методами я посещала десятки лабораторий по развитию творчества, работе с гипнотизмом, использованию зрительных образов и воображения, медитации и тому подобного — всего, что создано для увеличения силы ума.

Далее, когда я занималась докторской диссертацией по социологии в Калифорнийском университете в Беркли, где я специализировалась на изучении групп, я обнаружила, что группы духовного и персонального роста, которые я изучала, также используют некоторые элементы этой техники для дальнейшего самосовершенствования. Позже, когда я работала в других областях — оценки программ, маркетинга новой продукции, создания и мотивировки бригад по сбыту,— я автоматически использовала эту технику для поиска идей и вынесения решений. Кроме того, я охотно использовала ее в других областях моей жизнедеятельности для решения проблем, расслабления, улучшения отношений, чтобы стать лучшим оратором, для лучшей презентации — почти во всем, что я делала. В последнее время я использовала её для того, чтобы получить работу в качестве национального руководителя маркетинга для крупнейшей туристической компании, для создания серии кукол, которые в настоящее время продаются национальной компанией по производству кукол, и для написания восьми книг, которые уже опубликованы.

Техника силы ума, описанная в этой книге, представляет собой методы, в эффективности которых для овладения этой внутренней силой я уже убедилась. Вы можете использовать те же методы или произвольно приспосабливать их, изменяя образы по своему вкусу. Например, используйте экран компьютера вместо киноэкрана для того, чтобы видеть мысленные образы, используйте в качестве советчика женщину вместо мужчины для получения информации и советов.

Ключ к успеху при использовании этой техники — использование ряда процедур и символов для того, чтобы сделаться восприимчивым для вступления в контакт с этой внутренней силой внутри вас. Затем, достигнув контакта, активно мобилизуйте эту силу для достижения желаемых целей.

ПОДГОТОВКА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА

Использование этой техники силы ума в конце концов станет второй натурой, и вам не нужно будет никаких подготовительных приёмов для её использования. Однако вначале вам нужно провести подготовительные стадии для того, чтобы переключиться в соответствующее рецептивное или активное состояние. Затем после того, как вы отработали достаточное количество «заранее заготовленных конструкций» и «репетиций», эта техника будет готова к использованию, когда вы этого захотите.

Имеются четыре ключевые стадии для правильной подготовки.

1. Отдавайте себе полный отчет в том, как действуют силы вашего ума, и вы сможете получить больше информации и понимания благодаря этой технике.
2. Отведите определенное время для ежедневной практики.
3. Выберите хорошее место для вашей практики.
4. Расслабьтесь, когда вы начинаете использовать удобный для вас метод.

Кроме того, полезно иметь тетрадь или магнитофон для записи ваших идей и догадок.

ПОЗНАНИЕ ВАШЕГО УМА

Познание того, как действуют силы вашего ума, помогут вам узнать, когда доверяться и действовать согласно вашей интуиции, используя данную технику. Дело в том, что у каждого силы ума действуют по-разному. Некоторые люди имеют преимущественную визуальную ориентацию, и поэтому воспринимают большую часть информации из наблюдаемых картин. Другие имеют преимущественную слуховую ориентацию и воспринимают информацию в основном из слов и мыслей. Однако другие испытывают сильные чувства

и ощущения или имеют чувство «знания» правильности чего-либо.

Все мы имеем способности в этих четырех областях, хотя и в разной степени. К тому же, мы можем развить наши силы в каждой из этих областей путем работы над ними.

Таким образом, возможно, вы обнаружите, что ваша способность видеть и слушать увеличилась, когда вы используете технику, описанную в этой книге. Однако для наиболее эффективного использования этих методов вначале определите ваше теперешнее состояние, и вы будете знать, в каком направлении вам развиваться, и сможете лучше постигнуть знания и идеи, полученные при помощи этой техники. Тогда вы сможете решить, когда и как вам действовать соответствующим образом.

Приведенные ниже два упражнения помогут вам понять это.

ВСТУПЛЕНИЕ В КОНТАКТ С ВАШИМИ СИЛАМИ УМА

Чтобы узнать, как вы получаете информацию, попытайтесь проделать следующее упражнение. Закройте глаза и обдумывайте первую же пришедшую вам в голову идею. Видите ли вы её? Слышите её? Ощущаете или чувствуете её? Знаете её? Или же идея появляется сразу несколькими путями?

Как бы ни появилась идея, это результат работы сил вашего ума в том виде, в котором вы обычно их используете. Некоторые люди более склонны видеть зрительные образы, другие — слышать слова и т. д. Каким бы путем вы ни получали информацию и идеи — это хорошо. Только знайте о том, как вы это делаете.

Продолжайте выполнение этого упражнения ещё несколько раз для подтверждения наблюдений и лучшего понимания себя. Закроите глаза ещё раз и подождите, пока первая же идея возникнет у вас в голове. Ещё раз заметьте, как поступила к вам информация. Спросите себя: пришла ли ко мне эта идея тем же путем, что и перед этим? Или же я использовал другой способ восприятия на этот раз?

После того, как вы испробуете эту технику 4—5 раз, вы лучше будете ощущать то, как вы воспринимаете. Например, вы можете быть неизменны в своём способе получения информации (визуально, на слух и т. д.). Или же вы можете значительно его изменять, и таким образом вы с легкостью используете различные способы восприятия. Кроме того, эта информация может помочь вам решить, нужно ли вам

больше развивать способности в одной области (такой, как визуальная, если вы не склонны к восприятию образов), или вы захотите работать в направлении приобретения большего баланса. Например, если все ваше восприятие визуальное или слуховое, вы можете захотеть развить вашу способность полагаться на ваше интуитивное чувство знания.

ИЗМЕРЕНИЕ ВАШИХ ИНТУИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ

Чтобы выяснить, насколько велики возможности сил вашего ума в каждой из этих четырех областей — визуальной, слуховой, чувственной и познания,— используйте силы вашего ума, чтобы они сообщили вам это. Потом вы можете вызвать эти силы, чтобы проследить развитие каждой из ваших способностей в этих областях.

Чтобы оценить себя, закройте глаза, расслабьтесь и, имея лист бумаги и карандаш в руке, спросите себя: «Насколько велики мои зрительные способности по шкале от 0 до 100?». Заметьте первое же число, которое появится у вас в голове, и запишите его.

Затем спросите себя: «Насколько велики мои слуховые способности по шкале от 0 до 100?». Вновь заметьте первое же число, которое появится в голове, и запишите его.

Выполните то же самое для ваших способностей ощущать или чувствовать, а также для способностей познания.

В конце этого теста у вас будет оценка того, насколько хорошо вы действуете в каждой области. Если вы будете продолжать следить за вашими результатами и проверять себя время от времени, вы увидите, как продвигаются ваши дела в развитии ваших способностей. Вы обнаружите, что ваш внутренний голос или внутреннее видение не обманывает — прислушивайтесь к нему, и оно даст вам точную картину возможностей вашего ума.

ОТВЕДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО ВРЕМЕНИ ДЛЯ ПРАКТИКИ

В начале отложите на некоторое время регулярные занятия, как вы сделали бы это при тренировке любого другого мастерства, такого, как письмо, машинопись или игра в теннис. Как только вы овладеете основами и начнете использовать эту технику регулярно, вы сможете включать

её в любое дело, которым вы заняты каждый день, и вам может не понадобиться специального времени для тренировки. Только поймите, что как и для любого другого мастерства, чем более последовательно вы работаете над этой техникой, чем больше вы её используете, тем больше повышается ваше мастерство. Для начала отведите около 20—30 минут в день для тренировки. Используйте это время для того, чтобы работать над достижением определенных ваших целей, таких, как чувствовать меньше напряжения на работе, совершенствоваться в машинописи или зарабатывать деньги, которые вам нужны для покупки компьютера.

Вы обнаружите, что даже когда вы только начали практиковаться, результаты будут поразительны. Иногда вы сможете заметить разницу сразу — например, вы будете себя чувствовать более раскрепощенно, когда пойдете на работу на следующий день. Или же для изменений может потребоваться несколько дней, если вы работаете над овладением новым мастерством или над тем, чтобы больше зарабатывать.

Просто обращайте внимание на то, что происходит в вашей жизни, и вы обнаружите, что ваши небольшие затраты времени для того, чтобы хорошо отработать эти навыки, стоят потраченных усилий.

ВЫБОР НАДЛЕЖАЩЕГО МЕСТА ДЛЯ УПРАЖНЕНИЙ

Хотя вы и можете использовать эту технику везде — в действительности вы можете использовать её, чтобы отвлечься от шума и всего, отвлекающего внимание и беспокоящего вас, лучше начинать в тихом месте, где вы можете остаться наедине. Или же если кто-либо из друзей или коллег тоже хочет освоить эту технику, позаботьтесь о месте, где вы можете практиковаться вместе.

В любом случае выбранное вами место не должно иметь раздражителей, таких, как дверные звонки или звонящие телефоны. Если есть возможность, оставьте в двери записку, чтобы посетители пришли позже, так как вы будете заняты недолго, или выключите телефон (или включите автоответчик).

Важно вначале иметь спокойное место, чтобы вы смогли научиться фокусировать и направлять своё внимание. Кроме того, использование постоянного места для практики поможет вам подготовиться, так как вы будете иметь соответствующий умственный настрой для работы над этой техникой, как только вы войдете в комнату. Очень жела-

тельно иметь кабинет или студию для определенных видов работы. Вы будете знать, что когда вы здесь, пришло время для работы. Таким образом, вы быстро настроитесь и сделаете все, что необходимо.

Также помогает настроиться освещение или использование соответствующей окружающей обстановки в зависимости от того, что вы хотите делать. Например, если вы хотите достичь облегчающего, успокаивающего эффекта, или сесть для глубоких размышлений, приглушенное освещение может помочь создать ощущение спокойствия и тишины. Наоборот, если вы хотите поднять вашу энергию для обдумывания какого-либо плана (такого, как написание отчета, чтобы уложиться в крайний срок), яркое освещение может помочь создать настрой.

Если возможно, используйте какие-нибудь предметы, которые будут способствовать вашей цели при выполнении данных упражнений. Например, вы хотите заключить биржевую сделку. Вы можете положить перед собой газету с курсами акций, биржевой сертификат или вашу папку для деловых бумаг, таким образом вы сможете сконцентрироваться на этом. Если вы хотите раздобыть денег, то возможно, если вы представите перед собой кучу денег, это поможет вам добиться желаемого. Вы можете использовать для усиления эффекта все что угодно. Главное — это выбрать фокус внимания, который имел бы для вас соответствующее значение.

РАССЛАБЛЕНИЕ

Ключ к использованию любой техники силы ума — это расслабление, таким образом вы можете сосредоточить своё внимание на том, чего вы желаете добиться при помощи этой техники. Даже если вы хотите увеличить вашу энергию, чтобы заниматься какой-либо деятельностью, все равно вам нужно начинать с расслабленного состояния ума, и таким образом вы можете его сфокусировать в одной точке.

Сядьте в удобное положение, так чтобы вы были готовы не только к расслаблению, но и готовы к какой-либо деятельности после достижения расслабленного состояния. Хотя некоторые любят ложиться для достижения более глубокого чувства расслабления, я предпочитаю состояние активного сидения — при этом подходе вам можно не беспокоиться о том, чтобы не заснуть. Закройте глаза, если хотите.

Если вы используете сидячее положение, я рекомендую

сидеть прямо на стуле, поставив обе ноги на пол, и ладонями вверх или вместе. Это удобная поза, и вы можете использовать её почти везде — сидя на используемом в учреждениях стуле с прямой спинкой, в мягком домашнем кресле, даже в автобусе или в самолете.

Держите позвоночник прямо и опустите ноги на пол, таким образом вы будете чувствовать, что прочно опираетесь на землю. При этом держите руки перед собой ладонями вверх или сложите руки вместе, чтобы указательные и большие пальцы были направлены вверх и сложены вместе, и таким образом вы будете чувствовать себя открытыми вашим чувствам и интуиции. Если вы держите руки в таком специфическом положении, они могут стать знаком, напоминающим вам о том, что вы сейчас внимаете своему внутреннему голосу. С течением времени вы не будете нуждаться в специальном знаке, так как вникнете в этот процесс. Но в самом начале это положение рук поможет вам войти в соответствующий умственный настрой, чтобы быть восприимчивым.

В заключение убедитесь, что при выполнении этих упражнений вам достаточно тепло. Ничто так не отвлекает внимание, как чувство холода.

Следующие упражнения на расслабление помогут вам успокоиться и подготовиться к любому делу, которым вы намерены заняться. Выполняйте их вначале в тихом месте, до тех пор, пока вы не будете чувствовать себя спокойно при их выполнении. Потом вы сможете выполнять их везде — даже в переполненном людьми шумном офисе, просто вам нужно будет сильнее концентрироваться.

В этих упражнениях используется три способа успокоения:

— концентрация внимания на дыхании для переключения вашего внимания с отвлекающего и создающего стрессы внешнего мира на полный покоя внутренний мир,

— успокоение вашего тела для успокоения ума,

— концентрация на успокаивающем зрительном образе или звуке для успокоения и тела, и ума.

Используйте тот способ, который вам больше всего подходит, или комбинацию их по своему желанию.

Сконцентрируйтесь на вашем дыхании

Время: 2—5 минут

Начните с обращения внимания на своё дыхание. Обратите внимание на то, что при дыхании воздух входит

и выходит, входит и выходит. Концентрируйтесь на различных частях тела, двигаясь вверх и вниз, внутрь и наружу по мере того, как вы дышите.

С каждым вдохом направляйте ваше дыхание к различным частям вашего тела. Направляйте дыхание в ногу, в руку, и почувствуйте, как течет воздух при дыхании вовнутрь и наружу.

Теперь сознательно вдохните медленно и глубоко 10 раз. При этом повторяйте про себя: «Я расслаблен, я расслаблен».

Теперь вы должны быть расслаблены. Для еще большего расслабления продолжайте выполнение упражнения или используйте другие упражнения на расслабление.

Успокойте своё тело

Время: 3—5 минут

Используйте напряжение мышц и ощущение теплоты для успокоения.

Для начала напрягите изо всех сил все мышцы. Сожмите кисти рук, напрягите ступни, руки, ноги, желудочные мышцы. Стисните зубы, напрягите лицо, напрягите все мышцы. Затем ослабьте их и расслабьте все мышцы, насколько это возможно. Когда вы проделаете это, обратите внимание на разницу. Выполните все это три раза.

Теперь, начиная со ступней и продвигаясь к голове, концентрируйтесь на каждой части тела, внушая тепло и расслабление. При этом говорите себе: «Мои пальцы ног (ступни, ноги, бедра) теплые и расслабленные». Проделайте это последовательно для каждой части тела.

Когда вы проделываете это, вы можете обнаружить определенное напряжение или скованность в определенных частях тела. Если это так, вы можете послать целительную энергию в эту часть тела (см. в гл. 13 различные виды лечебных упражнений).

Продолжайте поочередно расслаблять каждую часть тела. После того, как вы расслабили голову, закончите упражнение, говоря про себя: «Сейчас я абсолютно спокоен, расслаблен, полностью готов ко всему, что произойдет».

Сконцентрируйтесь на успокаивающем образе или звуке

Время: 2—3 минуты

Используйте образы и звуки для расслабления.

Существует множество успокаивающих образов и зву-

ков, на которых вы можете сосредоточиться. Вот несколько возможных вариантов.

— Представьте себе, что вы входите в лифт. Нажмите одну из кнопок для спуска вниз. По мере того, как вы проезжаете каждый этаж, вы все больше и больше расслабляетесь, все больше и больше расслабляетесь. Когда вы полностью расслабились, выйдите из лифта с ощущением покоя и свежести.

— Представьте себя на берегу моря. Обратите внимание на волны и наблюдайте их прилив и отлив, прилив и отлив. В это время вы чувствуете, как вы все больше и больше успокаиваетесь. Затем, когда вы будете чувствовать абсолютное спокойствие, покиньте берег.

— Пойте один слог или звук, например «ом» или «а-а-а». При этом представляйте, что звук заполняет вашу голову и стирает все отвлекающие образы и мысли.

ВЕДЕНИЕ ЗАПИСЕЙ О ТОМ, ЧТО ВЫ «ВИДИТЕ»

По мере того, как вы будете пользоваться этой техникой для интуитивного понимания и выработки идей, вы обнаружите, что полезно записывать эту информацию в тетрадь или на магнитофон. Это имеет несколько преимуществ.

— Вы не забудете важные мысли, которые вам пришли в голову (такие, как мысли о ценном изобретении, о пути снижения расходов или подход для улучшения отношений с сотрудником).

— Вы можете следить за вашим развитием в деле достижения желаемой цели (такой, как создание организации по сбыту), или вы можете фиксировать ваши успехи в увеличении возможностей сил ума. Например, вы можете составлять еженедельный рейтинг вашей работоспособности в процентах в каждой области применения сил ума.

— Вы можете записывать советы, которые вы получаете для выполнения принятых решений, и позже рассматривать результаты, полученные тогда, когда вы следовали советам, и когда не следовали.

— Вы можете записывать ваши интуитивные догадки о том, что может произойти в данной ситуации. Затем периодически оценивайте ваши успехи, чтобы помочь себе лучше реагировать на ситуации.

У меня есть две книги, которые я использую для заметок. Одна книга — это «Книга новых идей», где я кратко записываю разрабатываемые при помощи данной техники идеи, которые могут иметь коммерческое применение (такие, как идея новой книги, куклы или игры).

Вторая книга — «Дневник», в который я время от времени записываю важные мысли и догадки относительно того, чем мне предстоит заниматься в будущем. Например, я обычно записываю следующее.

1) Краткое описание любых снов, которые я помню, и любые ассоциации или идеи, вызванные этим сном.

2) Любая информация, которую я считаю важной после занятия данными упражнениями.

3) Важный опыт, приобретенный за день (такой, как встреча с кем-либо, сделавшим предложение о новых возможностях бизнеса, относительно которых я должна принять решение).

Вы можете использовать любой подход, который приносит вам пользу. Некоторые люди взяли за правило ежедневно записывать свои идеи и мысли, другие же, как и я, делают это только чтобы записать что-либо кажущееся

им особенно важным. Используйте любой устраивающий вас подход.

Однако в общем полезно вести записи по следующим пяти основным разделам.

1. Новые идеи, над осуществлением которых вы можете захотеть работать. Сюда нужно записывать идеи, относящиеся к новой продукции, новым организационным планам, новому полю деятельности, которое нужно испытать, и т. д.

2. Важные события дня. Они могут включать, например, важные встречи или телефонные звонки, интуитивные догадки, относящиеся к людям или ситуациям, цели или достижения, которых вы добились, прогнозы или планы на будущее и тому подобное.

3. Сны предыдущей ночи. Запишите все, что вы можете вспомнить, вместе со всеми догадками о значении сна. Иногда, если вы сразу не можете вспомнить сон, медитация в течение нескольких минут сразу после пробуждения на любом отрывке сна, который вы вспомнили, или на вашем осознании, что вы видели сон, может помочь вам вспомнить его. Ценность записи ваших снов состоит в том, что вы развиваете способность запоминать их и сможете использовать ваши интуитивные догадки, пришедшие во сне, для того, чтобы помочь вам разобраться в текущем положении дел и принять решение. Например, если вы обдумываете новую работу или организацию делового предприятия с кем-либо и вы видите сон, показывающий в негативном свете этого человека или предприятие, это может быть хорошим знаком того, что вы не должны предпринимать действий.

4. Интуиция сил ума и опыт. Записывайте любой приобретенный опыт или идеи, возникающие после занятия по данной технике. Вы можете их записывать во время опытов (например, если вы используете автоматическую запись, чтобы решить, какие сделать инвестиции), или если это более удобно, делайте записи потом.

5. Различные идеи. Это может быть раздел в конце вашей тетради, где вы записываете идеи, относящиеся к методам, использующим силу ума, утверждения, которые нужно обдумать, иллюстрации и т. д.

Использование техники силы ума для достижения ваших целей

Теперь вы готовы, чтобы использовать эту технику для определенных целей. Далее в этой книге соответственно описаны упражнения, которые вы можете использовать для

достижения определенных целей, и приведены примеры людей, которые успешно использовали эту технику.

Для того, чтобы наиболее эффективно использовать эту книгу, решите, какой цели вы хотите добиться, и обратитесь к данному разделу. Затем используйте предложенные упражнения или, применяя изложенные ниже принципы сил ума, приспособьте эти упражнения, чтобы они соответствовали вашим наклонностям. Например, если вы более склонны нарисовать картину того, что вы видите, чем письменно излагать все это, то так и делайте. Если вам больше нравится получать информацию, представляя себя библиотеку, чем экран компьютера, так и действуйте.

Ключ к эффективности этих упражнений — это принцип овладения силой вашего ума, и вы можете использовать для этого любое количество образов и символов. Упражнения, описанные в этой книге, помогли мне и другим людям, но вы можете создавать ваши собственные упражнения.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРЕССОВ И НАПРЯЖЕННЫХ СОСТОЯНИЙ — ОБУЧЕНИЕ РАССЛАБЛЕНИЮ

ДОСТИЖЕНИЕ БАЛАНСА МЕЖДУ СТРЕССОМ, НАПРЯЖЕНИЕМ И РАССЛАБЛЕНИЕМ

В настоящее время стресс — это обычное явление на работе, и это напряжение может переноситься в другие сферы жизни. Основная причина этого — влияние нашего века конкуренции и ориентации на преуспевание.

Вы вынуждены выполнять работу, укладываться в сроки, хорошо себя проявить, работать лучше, чем конкурент, получить контракт, работу, повышение, выглядеть преуспевающим и т. д. Эти мотивы слишком хорошо известны, чтобы нуждаться в разъяснении. Они относятся к стремлению достичь и преуспеть.

Небольшой стресс может быть стимулирующим и даже побуждать людей работать лучше. Например, когда оратор чувствует сильное волнение перед произнесением речи, он или она обычно производят хорошее впечатление, потому что этот небольшой стресс вызывает выработку избытка адреналина, и таким образом оратор имеет больше энергии и отлично готов к выступлению. Но когда уровень стресса становится слишком высоким, он отрицательно влияет на работоспособность и даже может сделать работу невозможной. Вместо того, чтобы придавать человеку максимальную работоспособность, избыточная энергия становится неуправляемой и приводит к серьёзному нервному потрясению. Хорошая работоспособность, даже всякая работоспособность может быть потеряна.

Кроме того, если человек немного волнуется о том, что подходит срок, это может стимулировать его или её быть

настойчивым и сделать то, что необходимо. Но при очень сильном беспокойстве человек может оказаться вовлеченным в порочный круг, при котором эти отрицательные мысли становятся в центре внимания и устраняют творческие, продуктивные мысли, которые способствуют достижению цели.

Таким образом, обучение расслаблению и устранение нежелательного напряжения становится решающим для эффективной работы на рабочем месте и для того, чтобы жизнь приносила вам удовлетворение и успех. Ключом к успеху является наблюдение за признаками, говорящими о чрезмерном напряжении и стрессе, и затем работа над созданием соответствующего баланса между небольшим напряжением, необходимым для стимуляции эффективной работы, и необходимостью быть достаточно расслабленным, чтобы чувствовать себя уверенно, спокойно, и выполнять любое задание спокойно и эффективно.

Выберите расслабление или технику уменьшения стресса, которая наиболее удобна для вас.

КАК ВАМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ ТЕХНИКА СИЛЫ УМА

Следующие истории иллюстрируют некоторые примеры того, как хорошее владение техникой силы ума может помочь вам расслабиться и исключить нежелательный стресс.

Дэйв Г. был типичным администратором типа А. Он возглавлял отдел маркетинга и сбыта в небольшой промышленной компании по средствам сообщения и все время бросался от одной деловой встречи к другой, стараясь вложить все свои силы в заключение сделки. Он управлял небольшой группой подчиненных ему коммивояжеров таким же образом, и когда кто-нибудь из них не давал сбыта, он допрашивал с пристрастием этого человека о том, что было сделано неправильно. Более того, когда его самого постигала неудача с продажей или когда он не продавал товара столько, сколько рассчитывал, он мысленно ругал себя, чтобы «взвинтить».

Неудивительно, что он достиг высокого уровня оборота в своей организации по сбыту, и он часто чувствовал себя комком нервов, когда приступал к деловым переговорам. В действительности, его врач уже предупреждал его о том. что он обязательно заработает язву, если будет так продолжать и дальше.

Вместо этого Дэйв должен был научиться расслабляться и избавляться от гнета, который он испытывал изо дня в день и который возникал из-за его сильной боязни потерпеть неудачу. Его первым шагом по устранению стресса было осознание того когда он чувствовал особенна сильное беспокойство, и в напоминании себе о том, что ему нужно ослабить своё напряжение.

Когда это случилось, он старался как можно скорее закончить дела и провести некоторое время в офисе наедине. Или если он был в дороге, Дэйв припарковывал свою машину в тихом месте, выключал радио и сосредоточивался на успокоении своего ума.

Затем, используя одно из успокаивающих упражнений, он сосредоточивался на успокоении. Он уделял несколько минут сосредоточению внимания на своём дыхании, напрягал и расслаблял мышцы или представлял себе, что он все больше успокаивается, опускаясь на каждый этаж в лифте.

Через несколько минут эти упражнения на расслабление оказывали действие, и он чувствовал, что его напряжение исчезло. Однако, чтобы предотвратить возвращение тревожного состояния при возобновлении работы,он спрашивал свой внутренний голос, что он должен делать для того, чтобы оставаться расслабленным. Чтобы спросить это, он оставался в расслабленном, медитативном состоянии ума и мысленно формулировал вопрос: «Почему я сейчас так напряжен?». Потом он спрашивал: «Что я должен сделать, чтобы быть спокойным?».

После того, как он задавал каждый вопрос, он прислушивался к ответу. Ответ на первый вопрос пришел быстро: «Ты должен избавиться от своей постоянной мысли, что ты должен сбыть товар. Ты должен слушать клиента и затем делать все, что в твоих силах. Но не упрекай себя или своих коммивояжеров, если вы не достигли цели. Просто делай все, что в, твоих силах, и скажи им, чтобы они делали то же самое. Ты не можешь ожидать, что все время будешь добиваться успеха на 100%».

В ответ на второй вопрос голос сказал: «Все время напоминай себе, что ты должен делать. Скажи себе, что ты должен избавиться от напряжения и перестать упрекать себя. Говори себе, что ты должен делать все, что в твоих силах, и это все, чего ты можешь ожидать. Когда ты чувствуешь напряжение, говори себе: «Я расслаблен». И продолжай говорить себе это столько, сколько тебе нужно. Тогда ты успокоишься и будешь себя хорошо чувствовать».

Как только Дэйв получил эти ответы, он вернулся на работу, повторяя про себя эти фразу, и решил все выбросить из головы, слушать и делать все, что в его силах, не думая о том, что он должен добиться успеха. Вначале ему понадобилась некоторая борьба для того, чтобы избавиться от обычных мыслей о том, что надо сделать, которые вызывали тревогу. Но постепенно по мере того, как он повторял это упражнение, он обнаружил, что периоды релаксации и уменьшения напряжения длятся дольше и дольше, до тех пор, пока даже окружающие заметили эту перемену.

Его коммивояжеры обнаружили, что его характер стал более жизнерадостным, и это их побуждало усерднее работать. Кроме того, они лучше работали, когда он ослабил свои требования к ним. В то же время он обнаружил, что его собственные деловые переговоры проходили лучше, так как он был менее напряженным и не был излишне настойчив с заказчиками, и они могли себя чувствовать более спокойно, работая с ним. В свою очередь, так как он больше прислушивался к заказчикам и больше узнавал о том, чего они хотят, он стал более способен к принятию компромиссных решений, что приводило к дополнительному сбыту и более высокому среднему объёму сбыта в каждом случае. Затем по мере того, как его собственный сбыт и сбыт других сотрудников отдела росли, Дэйв чувствовал себя более уверенно и спокойно. Пришло время, когда он более не нуждался в использовании этих упражнений — проблема была решена. Однако техника силы ума придала ему первоначальное расслабление и снизила напряжение, что привело к окончательному успеху.

Аналогично, Мелинда использовала эту технику для того, чтобы избавиться от гнетущего чувства, которое она испытывала, являясь внештатным исследователем с неполной занятостью по продаже специального ассортимента продуктов питания. В своих без малого 40 лет у неё однажды уже был период нежелания работать в учреждении, когда она считала, что временные обязательства и договоры не имеют значения. Особое значение придавалось тому, чтобы «делать своё дело, когда тебе захочется», и она чувствовала себя абсолютно спокойной и без напряжения.

Однако так как интересы ее друзей и сотрудников сдвигались в сторону бизнеса и заработка средств к жизни, она поняла, что ей нужно жить по-другому, и после посещения ряда семинаров по улучшению благосостояния, умению одеваться для завоевания успеха, постановке целей и умению распоряжаться временем она переориентировалась на

достижение успеха в бизнесе. В этом духе она начала составлять перечни целей, устанавливая приоритеты для всего, что она делала, и составляла расписания, которые она намеревалась выполнять.

Единственная проблема состояла в том, что её усилия по достижению этих целей вызывали у неё чувство очень сильного напряжения. Она начала беспокоиться, что не может достичь своих целей, и заставляла себя работать настолько быстро, насколько она могла работать, чтобы осуществить план. Затем вследствие этих высоких требований она испытывала сильное напряжение и гнетущее ощущение, и часто у неё возникали неприятные ощущения и расстройства желудка. В то же время она не испытывала радости от составления планов и никакого удовлетворения от их выполнения — только чувство облегчения от того, что работа выполнена и теперь нужно сделать на одну вещь меньше. Тем временем её дополнительный бизнес ощущался, как дополнительный груз, давящий на неё, и вместо того, чтобы радоваться встрече с другими людьми на работе, она чувствовала истощение и чрезмерное напряжение.

Однако, как и Дэйв, в конечном счете она смогла избавиться от стрессового состояния при помощи использования силы своего ума для того, чтобы получить нужные ей ответы, и таким образом она смогла научиться расслабляться. Она начала с обычной техники расслабления для успокоения и вхождения в медитативное состояние ума. Потом она задала своему внутреннему голосу два вопроса: «Почему я сейчас так напряжена?» и «Что я должна сделать, чтобы быть спокойной?».

Первый ответ она, вероятно, хорошо знала, но не думала раньше об этом: «Ты предъявляешь к себе слишком высокие требования. Ты не должна быть такой требовательной к себе. Тебе нужно научиться быть более гибкой. Ты не должна пытаться сделать всё. Ты не должна стараться стать сверхчеловеком».

Затем, когда она спросила, что делать, чтобы быть спокойной, ответ был похож на голос здравого смысла, так как часто это голос интуиции человека. Но поскольку она так увлеклась составлением и выполнением своих расписаний, она никогда не останавливалась, чтобы подумать о том, что делать. Внутренний голос сказал ей, что нужно делать: «Продолжай ставить цели и работать над расписаниями, но имей желание изменить их. Просто делай то, что необходимо сделать в первую очередь, и старайся выполнить это как можно лучше и как можно быстрее. Если ты не можешь

это выполнить сразу, иногда меняй расписание, чтобы сделать это дело позже. И говори себе каждый день: «Я расслаблена. Я гибкая. Я делаю все, что могу. Если я достигну своей цели немедленно — прекрасно. Если нет — я должна научиться ждать и сохранять спокойствие. Все произойдет в своё время. Я просто должна делать все, что могу».

Результаты у Мелинды были очень похожи на те, которых достиг Дэйв. Постепенно она научилась оказывать меньше давления на себя, и с течением времени она чувствовала себя более раскованной и менее напряженной. Затем, когда давление исчезло, она могла сделать больше и сделать это более эффективно, и уверенность её в своих возможностях росла.

СТУПЕНИ ПРЕОДОЛЕНИЯ СТРЕССА И НАПРЯЖЕНИЯ

Описанные выше примеры иллюстрируют основные шаги для уменьшения и устранения нежелательного стресса и напряжения. Это следующие шаги.

Успокойтесь, используя технику расслабления

Вы можете использовать любую технику, описанную во второй главе, для этих целей. Кроме того, учитесь реагировать на своё состояние, и когда вы почувствуете, что наступает стрессовое состояние, вы сможете это уловить и остаться спокойным и расслабленным. Чтобы развить эту реакцию, заканчивайте ваши упражнения на расслабление внушением, что как только вы захотите расслабиться, вы сделаете одну из следующих вещей:

— соедините вместе большой и указательный пальцы правой руки,

— произнесете про себя несколько раз: «Я спокоен. Я расслаблен» или

— создадите свой собственный «переключатель», который вызовет ваше расслабление.

Затем, когда в течение дня вы ощущаете гнетущее состояние, используйте ваш «переключатель», чтобы помочь себе успокоиться. Например, вам предстоит очень важная встреча с приезжающим начальником или сотрудниками и вы нервничаете из-за этого. Перед встречей как раз самое

время использовать ваш «переключатель», чтобы сказать себе, что вы спокойны и расслаблены. Или вы даже можете сделать больше, как это будет описано в другой главе, и сказать себе, что вы чувствуете уверенность в себе. **Или,** может быть, представьте себе, что встреча проходит именно так, как вы хотите, и более вероятно, что вы получите желаемый результат.

Преимущество этого подхода с использованием расслабления состоит в том, что он помогает вам успокоиться и устраняет слабые проявления стресса. Однако он не влияет на вызвавшие стресс причины, из-за которых у вас возникло стрессовое состояние. Таким образом, для более глубокого и долговременного решения вам нужно предпринять дополнительные шаги для того, чтобы разобраться, что вы делаете такого, что приводит вас в напряженное состояние и узнать, как вы можете избавиться от этого источника напряжения, прибегнув к альтернативной мере.

Осознайте источник вашего стресса или напряжения

Чтобы обнаружить причину того, что вы чувствуете напряжение, перейдите **в** расслабленное состояние ума и мысленно задайте себе тот же вопрос, который задавали Дэйв и Мелинда: «Почему я сейчас так напряжен?». Затем прислушивайтесь к любым мыслям, которые сразу же появятся у вас в голове, или заметьте любые появившиеся образы. Вы обнаружите, что когда вы вызываете эту спонтанность, вы получаете способность проникновения в ваши внутренние чувства и заботы.

Если у вас возникли трудности при получении полного ответа на ваши вопросы, вы можете сделать две вещи для стимулирования ваших внутренних процессов.

— Вы можете представить, что вы разговариваете с внутренним руководителем или советчиком, или что вы получаете искомую информацию на экране компьютера или на киноэкране.

— Вы можете записывать любые мысли или образы на листы бумаги, используя процесс автоматической записи, чтобы ваши мысли текли более свободно.

Решите, что вам нужно сделать, чтобы избавиться от этого источника напряжения

Если вы определили, что причина вашего стресса кроется в определенной ситуации, следующий шаг состоит в том,

чтобы спросить себя, что вам нужно сделать с этим. И опять, если вы верите в силы своего ума, вы обнаружите, что ваше внутреннее «я» имеет ответ о том, что делать.

Таким образом, пришло время задать второй вопрос, который задавали Дэйв и Мелинда: «Что мне нужно делать, чтобы быть спокойным?». И снова не пытайтесь сформулировать ответ сознательно, а прислушивайтесь к тому, что вам говорит ваш внутренний голос. Затем, чтобы получить больше информации, задайте еще один вопрос: «Что мне ещё нужно сделать, чтобы быть спокойным?».

Как и раньше, ключ к обращению к вашим внутренним силам состоит в том, чтобы вызвать вашу внутреннюю спонтанность, чтобы вам была передана информация, которую вам нужно знать. Ещё раз используйте внутреннего руководителя, советчика, экран или автоматическую запись, чтобы вызвать этот процесс, если вы встречаете какие-либо затруднения при получении ответа на вопрос.

Отбросьте всякое беспокойство о проблеме

Последний шаг состоит в том, чтобы отбросить всякое беспокойство и страхи, связанные с достижением желаемого результата. Эти беспокойства подобны внутренним негативным диалогам, которые мы ведем сами с собой, и в которых мы перечисляем все «не могу», мешающие нам сделать что-либо, или мы говорим о своих опасениях, почему может и не произойти то, чего мы хотим. Но эти страхи абсолютно непродуктивны, и не делают ничего, кроме усиления нашего ощущения стресса.

Возьмем, например, эту очень важную встречу, описанную выше. Вы уже можете чувствовать беспокойство и напряжение, так как вы считаете очень важным произвести хорошее впечатление. Но беспокойство устраняет вашу внутреннюю уверенность в том, что вы можете это сделать. Вместо этого оно заставляет вас волноваться о том, что вы, возможно, не сможете, что вы окажетесь не в состоянии, что другие люди при встрече могут не понять и т. д.

Короче говоря, ваши тревоги заставляют вас вновь и вновь «прокручивать» ситуацию в голове, потому что вы беспокоитесь о том, какой оборот примут дела, и боитесь худшего исхода. В результате ваше беспокойство заставляет вас чувствовать страх, и ваши негативные мысли способствуют именно тому исходу, которого вы боитесь. Например, если вы боитесь, что не сможете удачно провести презента-

цию, то вы, возможно, не сможете этого сделать. Вам не хватит уверенности, которая вам нужна, и весь ваш образ действий будет производить впечатление: «Я не думаю, что я действую надлежащим образом». Более того, ваши тревоги могут отрицательно повлиять на ответы, которые вы получаете относительно методов устранения стресса, так как они могут привести вас к мысли, что эта техника не приносит результата.

Таким образом, если у вас появились какие-либо беспокойства или страхи на пути преодоления вашего чувства напряжения, вам нужно устранить их, и вы можете это сделать четырьмя способами.

— Прибегните к альтернативе, так чтобы вы могли повлиять на ситуацию.

— Представьте себе желаемый исход, и ваше сосредоточение на нем поможет вам достичь желаемого результата.

— Напомните себе, что вы это сделаете, чтобы приобрести уверенность в себе.

— Утверждайте, что что бы ни произошло, то и должно произойти. Таким образом вы сможете принять то, что произойдет, и будете удовлетворены таким исходом.

В зависимости от ситуации используйте любой подход или их комбинацию. Затем, когда вы сделаете это, обратите свои мысли на что-нибудь другое, если вы не запланировали каких-либо особенных действий, и внутренние силы, освобожденные вашей концентрацией, смогут работать внутри вас и помочь вам произвести желаемые изменения.

Прибегните к альтернативе

Время: 3—5 минут

Представьте себя кинорежиссером. Вы сидите на режиссерском месте на съёмках фильма, которые проходят там же, где возникли ваши текущие проблемы. У вас также есть в руках сценарий, в котором идет речь об этой проблеме. Актеры ждут за кулисами своей очереди, чтобы начать разыгрывать сценарий, и одно из действующих лиц — это вы.

Сейчас, пока вы некоторое время наблюдаете за действием, персонажи разыгрывают события, которые ведут к теперешней ситуации. Например, если это производственная проблема, то актеры будут играть вашего начальника, ваших коллег или служащих. Если вы беспокоитесь о деловом предприятии, то вы увидите, что вы ведете переговоры с основными действующими лицами. Действую-

щие лица разыгрывают сцену именно так, как вы её помните.

Когда действие подойдет к настоящему моменту, войдите в роль режиссера и спросите: «Что написано в сценарии по поводу того, что я должен делать сейчас?». Затем слушайте ответ. У режиссера может быть несколько предложений, которые вы можете испробовать. Или же он может сказать вам, чтобы вы подождали и расслабились. Если режиссер сомневается, то это говорит вам о том, что вы не должны предпринимать никаких активных действий, отрицательно влияющих на ситуацию (хотя вы можете представить себе желаемый исход для подтверждения вашего желания принять то, что произойдет).

Какими бы ни были результаты, считайте, что вы можете доверять этому внутреннему голосу, и поэтому больше нет необходимости волноваться. Затем действуйте, ждите или расслабьтесь, как вам было предложено, и чувствуйте уверенность в том, что будет приемлемый результат.

Представьте себе желаемый исход

Время: 3—5 минут

Если вы уже знаете, какой исход дела вас устроит, представьте себе, что произойдет, чтобы сделать этот результат более вероятным. Например, если вы хотите, чтобы ваши сотрудники согласились с вашими предложениями на встрече, представьте, что вы выдвигаете сильный аргумент и что они согласились с тем, что вы должны сказать. При этом, когда вы видите этот результат, чувствуйте уверенность в том, что это произойдет, и вы можете выбросить из головы все тревоги относительно результатов.

Для усиления вашего мысленного представления используйте следующее упражнение «телеграмма».

Представьте, что вы работаете в частном офисе. Даже если у вас ещё нет частного офиса, представьте себе, что он уже есть, и в нем очень комфортабельно и спокойно. Теперь представьте себе, что это происходит сейчас и что вы обдумываете ситуацию, которая вас беспокоит. Вдруг стучат в дверь. Вы встаёте, отвечаете на стук, и курьер вручает вам телеграмму, на которой написано большими красными буквами: «Срочно и чрезвычайно важно».

Вы открываете телеграмму, читаете ее и чувствуете восторг, потому что в телеграмме сообщается, что все произошло именно так, как вы хотели. Например, если вы были озабочены презентацией, вы провели ее успешно. Если вы беспокоитесь о повышении по службе, то вы получили его

Если у вас проблемы с сотрудником, то все они решились.

Теперь еще несколько минут концентрируйтесь на том, что вы видите перед собой желаемую ситуацию. Вы получили именно то, чего вы хотели.

Напоминайте себе, что вы сделаете это

Время: 1 минута

Вы можете отбросить всякий страх по поводу чего-либо, что вы должны сделать, путем внушения себе уверенности в том, что вы можете это сделать. Простой способ сделать это — это напоминать себе время от времени в течение дня, что вы можете это сделать и сделаете.

Теперь выберите несколько спокойных минут, успокойтесь и сосредоточьтесь, и скажите несколько раз, интенсивно концентрируясь: «Я могу это сделать (и добавьте образ любого действия, которое хотите сделать). Я делаю это (и добавьте образ того, как вы делаете это)».

Ключевой момент состоит в том, чтобы представить, что вы делаете любое желаемое действие здесь и сейчас, и ваше внутреннее сознание привыкнет к тому, что вы делаете это. Кроме того, чувствуйте твердость и уверенность в том, что вы выполните эту работу правильно и эффективно. Возможно, представьте себе, что другим людям это нравится, и что они хвалят вас за то, что вы делаете (например, пишете хороший отчет, хорошо выполняете презентацию, успешно проводите встречу).

Вы сразу же почувствуете себя лучше. Вы будете более спокойны, более расслабленны и будете меньше волноваться о том, что вам нужно сделать. Кроме того, когда настанет время выполнять работу, вы её выполните лучше, потому что чувствуете больше уверенности, и вы уже мысленно отрепетировали её.

Утверждайте, что вы все примете

Время: 3—5 минут

Иногда, сколько бы вы ни пытались активно или мысленно повлиять на события, обстоятельства могут не сложиться так, как вы надеетесь. Вы не получаете желаемого перевода или продвижения, вы неожиданно обнаруживаете, что клиент, на которого вы рассчитывали, подвел вас. Тем не менее, часто с течением времени дела принимают лучший оборот, если только вы сохраняете спокойствие.

Например, Джейн Д. чувствовала сильную депрессию несколько дней, когда она не получила задания на исследовательский проект после того, как она написала предложение на проект на двадцати страницах. Но через несколько недель она узнала даже о ещё большем проекте и, используя информацию, которую она собрала для своего первого предложения, она смогла выдвинуть великолепное предложение руководителям проекта в рекордно короткий срок. Они были поражены, и Джейн получила работу.

Таким образом, одним из ключевых моментов при преодолении беспокойства является понимание того, что часто может казаться, что дела идут плохо, но мы можем пойти в обход или использовать то, что идет плохо, для приобретения опыта, чтобы сделать что-либо лучше. Однако другой способ рассматривать нежелательные вначале события состоит в понимании того факта, что часто наши желания и потребности не совпадают, и когда это происходит, мы обычно получаем то, что нам нужно. Например, человек страстно желает получить новую должность с дополнительными возможностями и новым офисом. Но фактически, у него еще не было достаточного опыта, чтобы справиться с работой, и если бы он получил продвижение прямо сейчас, он бы обнаружил, что эта работу ему не по силам и его бы могли уволить.

Таким образом, важно развивать чувство того, что вы примете все, что произойдет, а также пытаться сделать все» что в ваших силах, для достижения ваших целей. Другими словами, если вы действительно чувствуете, что сделали все возможное для достижения цели, но не достигли её, примите этот исход. Важно то, что вы сделали все, что могли, и теперь пришло время быть восприимчивым и спокойным до тех пор, пока не представится следующая возможность.

Ценность этого подхода состоит в том, что вы сообразуетесь с ходом событий вместо того, чтобы бороться против их течения. Далее, вы будете основывать свои действия на предпосылке, что ничто в мире не происходит вследствие совпадения, а скорее, как видно, мир отвечает нашим запросам тем, что даёт нам то, в чем мы нуждаемся. Таким образом, происходит то, что должно произойти.

Далее, если вы используете эту предпосылку для того, чтобы направлять свою жизнь, вы обнаружите, что все стало Для вас гораздо проще. Вы будете по-прежнему стараться изо всех сил, чтобы достичь своих целей. Однако у вас также будет чувство удовлетворения и завершенности независимо от того, что произойдет, и вы будете знать, что вы сможете

извлечь какую-то пользу из этого опыта и считать, что все это приведет к лучшему со временем.

Описанные ниже зрительные образы помогут вам развить эту способность все принимать, как есть.

Представьте себе, что вы сидите в парке возле своей работы. Солнце ярко светит, все спокойно и мирно. У вас обеденный перерыв и вы чувствуете себя очень спокойно, расслабленно и вы восприимчивы ко всему, что произойдет.

Вот издалека идут люди и несут небольшие свертки, перевязанные лентами. Эти люди выглядят так, как будто они вышли из одного из магазинов, расположенных неподалеку, они подходят к вам и вручают свертки, как подарки.

Когда вы открываете каждый сверток, вы обнаруживаете в них разные подарки. Это могут быть деньги, предмет, сертификат на какие-либо услуги для вас. Некоторых подарков вы хотите, другие вам нужны, третьи — неожиданные. Но когда вы открываете каждый подарок, вы берете их с одинаковым чувством, что вы принимаете все, как есть, и вы просто говорите человеку, который вам его вручил: «Спасибо, я принимаю». Потом этот человек поворачивается и уходит, а вы получаете и открываете следующий сверток.

Вы продолжаете получать эти подарки до тех пор, пока все дарящие не закончат вам их преподносить и не уйдут.

Напомните себе, что эти подарки представляют собой случаи и шансы, которые вы встречаете в жизни. И так же, как вы получаете и принимаете каждый подарок, вы должны получать и принимать любой случай, приходящий, как подарок. Вы должны пользоваться ими по мере своих возможностей и использовать опыт, чтобы учиться и расти. И какими бы они ни были, вы должны научиться принимать их.

Это секрет сохранения спокойного и расслабленного состояния, преодоления стресса и избавления от тревог. Вы должны научиться получать и принимать, а также пытаться достичь и расти.

УВЕЛИЧЕНИЕ ВАШЕЙ ЭНЕРГИИ И ПРЕОДОЛЕНИЕ УТОМЛЕНИЯ

Джон П. обычно чувствовал себя абсолютно измученным каждые несколько месяцев, когда он должен был уложиться в основные сроки, работая внештатным клерком и дизайнером. Неожиданно каждому нужно было немедленно выполнить проект, и он не хотел отвергнуть предложение ни одного клиента, поскольку бизнес был так непредсказуем, Он никогда не знал, когда закончится эта бурная деятельность и когда у него будет спокойное время. Таким образом, он пытался хвататься за все сразу, но в наказание он часто чувствовал себя измученным и выбитым из колеи. Но как только он начал использовать способности своего ума, чтобы увеличить свою энергию, он смог восстановить свои силы, смог продолжить работу и выполнять все свои дела.

Одно время также Мэгги Ф., секретарь в крупном офисе, должна была делать множество вещей, и не знала, как с ними управиться. Она была на шумной вечеринке прошлым вечером, она думала о предстоящем обеде, она запланировала прекрасный уикэнд, и её постоянно беспокоили мысли об этом, она не была в восторге от определенного проекта, который ей был поручен, или же её немного разозлил начальник. Однако она знала, что должна сосредоточиться на работе и заставить себя заняться работой. Иногда она могла выпить несколько чашек кофе или таблетку стимулятора, чтобы вновь приняться за работу. Но вместо этого путем мобилизации сил ума она смогла получить заряд энергии, нужный ей для работы, без применения каких-либо искусственных средств.

Такие моменты бывают у всех нас. Однако, как Джон и Мэгги, вы нуждаетесь в моментальном приливе энергии Для преодоления чувства утомления, увеличения вашей творческой энергии и чтобы побудить себя сделать что-либо.

Эта техника силы ума идеально подходит в следующих ситуациях.

— У вас разбитое и сонное состояние весь день.

— Вам нужно приступить к осуществлению серьёзного плана, вы подавлены количеством работы, которую вам нужно сделать, и поэтому вы не можете начать работу.

— Вы не чувствуете побуждения работать над осуществлением плана, хотя вы знаете, что должны его осуществить.

— Вы должны выдвинуть какие-либо идеи, относящиеся к плану, и чувствуете, что ваша творческая энергия иссякла.

— Вам нужна живость и энтузиазм для какой-либо деятельности, например, для коммерческого визита, произнесения речи или проведения встречи.

— Вам необходимо что-то, что позволит вам начать работать с утра и работать до вечера.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА

Во всех этих ситуациях и в других ситуациях, когда вам нужно быстро зарядиться энергией, чтобы продолжать работу, данная техника силы ума окажет действие, потому что вы используете ваше воображение и мысли для создания нужной вам энергии. В результате вам не нужно будет использовать какие-либо искусственные средства типа таблеток стимулятора, которые могут нарушить химический состав вашего организма и имеют неприятные побочные эффекты. Вместо этого вы заряжаетесь необходимой вам энергией из внутренних источников, от энергии земли и воздуха вокруг вас, или от комбинации этих источников — как вам больше нравится. Вы выполняете это, представляя себе потоки энергии, вливающиеся в вас и проходящие через вас. Вы можете представлять энергию земли, как более весомую и приземленную, энергию воздуха или космоса, как более легкую и заполняющую все пространство, и вашу собственную энергию, как объединение этих энергий. Используйте эти образы для поглощения энергии, в которой, по вашему мнению, вы больше всего нуждаетесь.

Вы можете получать энергию из этих источников, так как все во Вселенной состоит из молекул энергии. Эти молекулы соединяются для образования материальных объектов, включая и вас, и ваши мысли также являются энергетическими волнами. На более низких частотах тета, дельта и альфа, которые связаны со сном и медитацией, наши мысли движутся медленнее, в то время как на частоте бета,

которая связана с повседневным мышлением, мы проявляем большую активность и живость. В свою очередь, частоты наших мыслей могут влиять на частоты нашего тела.

Таким образом, когда вы используете силы ума для концентрации на повышении уровня вашей энергии, вы в действительности стимулируете молекулы энергии в вашем теле к более быстрому движению, и таким образом вы не только чувствуете прилив энергии, но и увеличиваете свою энергию. К тому же, когда вы концентрируетесь на поглощении энергии из космоса, образ этой энергии служит для стимуляции вашего тела.

Приведенная ниже техника побудит вас к любым действиям, которые вам необходимо выполнить. Первый вариант — «Увеличение вашей энергии и энтузиазма» — особенно полезен в ситуациях, когда вам необходим быстрый прилив энергии, чтобы проснуться, продолжать работу или чувствовать больше энтузиазма и побуждения к действию. Второй вариант, «Поглощение энергии из космоса», прекрасно подходит, если вам нужно выработать энергию или творческий подъём для работы над осуществлением серьёзного плана.

Увеличение вашей энергии и энтузиазма

Время: около 1 минуты

Встаньте, немного расставив ноги, и сожмите одну руку в кулак. Затем быстро поднимите руку к голове и опустите несколько раз. Каждый раз, опуская руку, выкрикивайте фразу наподобие: «Я бодр», «Я чувствую прилив энергии», «Я чувствую энтузиазм и возбуждение», или «Сейчас я встану и пойду». Проделайте это 5—10 раз.

Когда вы выполняете это, чувствуйте прилив энергии и энтузиазма, и вскоре вы будете чувствовать бодрость и оживление и будете готовы энергично взяться за осуществление любого плана.

Если вас окружают другие люди и вы не можете активно выполнять это упражнение, представьте себе мысленно, что вы его выполняете. Использование всего тела лучше стимулирует вас, но использование только ваших сил ума поможет вам взбодриться и побудит вас к действию.

Поглощение энергии из космоса

Время: 2—3 минуты

При выполнении этого упражнения вы представляете себе, как через вас проходит энергия земли и космоса для

того, чтобы придать вам энергию, необходимую для выполнения каких-либо действий, которые вы хотели выполнить.

Вначале сядьте, держа спину прямо, ноги на полу, ладони вверх для поглощения энергии, и закройте глаза.

Теперь представьте, что энергия земли проходит вверх через землю и направляется в ваше тело. Чувствуйте, как она поднимается через ваши ступни, через ноги, в основание позвоночника, расходится по туловищу, в руки и в голову. Чувствуйте её силу в руках и голове. Чувствуйте её силу и мощь.

В то время, как энергия земли проходит через вас, представляйте себе энергию космоса, которая входит в вас через верхнюю часть головы в позвоночник, в руки и опускается вниз по вашему туловищу. Заметьте, что эта энергия светлая, легкая и заполняет все пространство.

Затем сосредоточьтесь на том, что две энергии встречаются у основания позвоночника, и представляйте себе, что они соединяются и переплетаются, движутся вверх и вниз по вашему позвоночнику и наполняют вас силой. Вы можете сбалансировать две энергии, если захотите, поглощая дополнительную энергию из земли (тяжелую) или из космоса (легкую) по своему желанию.

Создавайте поток этой энергии вверх и вниз по вашему позвоночнику до тех пор, пока вы не почувствуете, что переполнены энергией.

Теперь, если у вас есть план или задание, которое вы хотите выполнить, направьте эту энергию на выполнение этого плана. Если вы не чувствовали побуждения, чтобы выполнить его, заметьте, что сейчас вы чувствуете побуждение и интерес к началу работы над осуществлением этого плана. Если вы чувствовали нежелание что-либо сделать, потому что нужно сделать очень много, осознайте, что теперь у вас есть энергия и энтузиазм для того, чтобы энергично взяться за осуществление плана, и вы чувствуете уверенность, что вы можете его выполнить. Если вы чувствовали, что у вас спад творческой энергии, осознайте, что сейчас у вас прилив творческих сил, и знайте, что вы способны выполнить это задание.

По мере того, как вы направляете эту энергию, представляйте, что она выходит из вас, как вам это нужно, и вы можете осуществить этот план. Например, если вы хотите что-либо писать или печатать, представляйте себе, что энергия выходит через ваши руки. Если вы намерены поднимать какие-либо тяжести, мысленно представляйте себе, что энергия выходит через ваши ноги, тело и руки. Что

бы вы ни намеревались делать, представляйте, что энергия проходит через ваше тело, как вам это нужно, и вы можете сделать все, что вы захотите.

После окончания этого упражнения сразу же принимайтесь за осуществление своего плана. Внезапно у вас появится много энергии и энтузиазма.

КАК НАСЫТИТЬСЯ ЭНЕРГИЕЙ ПРИ ПОМОЩИ СИЛЫ УМА

Я обнаружила, что эта техника незаменима для моей работы. Например, когда я начала регулярно писать для заказчиков, я использовала технику поглощения энергии космоса первые несколько недель в начале дня, и таким образом чувствовала себя готовой к работе и чувствовала побуждение к работе. Я знала, что должна укладываться в определенные сроки, и не хотела все пускать на самотек.

Таким образом, я начинала каждое утро с того, что садилась в своей гостиной и мысленно представляла себе, как энергия вливается в меня и циркулирует в моём теле. Затем я представляла, как она выходит из меня при моей письменной работе, которую я должна была выполнить в этот день. В результате я садилась за пишущую машинку, чувствуя уверенность, что я могу сделать все, что требуется, и я чувствовала энтузиазм и побуждение сразу же взяться за работу. Через несколько недель я приучила себя начинать работать сразу же, когда я садилась за пишущую машинку, и поэтому мне больше не нужно было продолжать выполнять упражнения для этого. Но с самого начала эта техника оказалась незаменимой для того, чтобы я планомерно писала статьи, и я смогла успешно выполнять свои задания.

В других ситуациях, когда я еще не освоила работу, я по-прежнему использую это упражнение. Например, иногда, когда я должна проводить занятия или семинары и чувствую себя не в форме, я применяю эту технику для того, чтобы поднять самочувствие и почувствовать вдохновение. Я представляю, как энергия протекает через меня, и в данном случае, выходит наружу через мой голос. Аналогично, если мне нужно сделать много телефонных звонков и меня немного пугает эта задача, я использую эту технику для получения энергии, которая мне нужна, для того, чтобы снять телефонную трубку и каждый раз звонить с энтузиазмом.

Часто также я использую первое энергетическое упраж-

нение, чтобы быстро взбодриться в течение дня. Например, я использовала его на семинарах и конференциях, чтобы взбодриться, когда я чувствовала вялость. Я просто концентрировалась на мысленном образе бодрости и живости, и вновь и вновь мысленно повторяла основную формулу (например, «Я чувствую энтузиазм и возбуждение», или «Я чувствую живость и бодрость»). Затем через несколько минут я обычно чувствую себя готовой вновь работать или слушать.

Эта техника не создана в качестве замены для сна, в котором вы нуждаетесь. Если вы все время чувствуете вялость, когда вы делаете что-либо, и потом чувствуете постоянную усталость, то очевидно вам нужно ещё поспать. Но при недостатке времени эта техника идеально подходит для быстрого заряда энергией.

РАЗВИТИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ И ЧУВСТВА СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БОЛЬШЕГО УСПЕХА

Уверенность — это один из ключевых моментов для достижения желаемой цели в жизни. В свою очередь, когда вы добиваетесь того, чего хотите, вы чувствуете себя более уверенно и ощущаете большую уверенность в себе.

Это взаимный процесс, который начинается с осознания уверенности, хотя часто, когда люди только начинают какое-либо дело, они не чувствуют уверенности, что может создать трудности. Так как когда вы не чувствуете уверенности в себе, другим легко сломить вас малейшей критикой в ваш адрес или по поводу того, что вы делаете. Затем, без твердой уверенности в себе вы легко можете начать соглашаться с ними и отказываться от своих взглядов вместо того, чтобы объективно рассматривать любую критику, как мнение о вашем поведении, а не как критику вас лично. Преимущество объективного взгляда на вещи состоит в том, что вы можете превратить любую критику в возможность измениться и расти, если считаете критику справедливой, или не обращать на неё внимания, как на высказывание, с которым вы не согласны, если вы считаете критику несправедливой.

Я пришла к этому правилу сама, когда я впервые начинала свой бизнес около 15 лет назад. Я начинала с больших сомнений. Я разработала несколько идей игр, которые, наверное, нравились другим, мне надоела моя исследовательская работа в области маркетинга в рекламном агентстве и я считала, что мне платят очень мало за мою работу (это было ещё тогда, когда мужчинам платили гораздо больше, чем женщинам, за ту же работу). Я получала некоторую финансовую помощь от матери и решила попробовать свои силы.

Но в те дни было очень легко поколебать мою уверенность. Я ничего не знала о технике силы ума, и я легко поддавалась влиянию чужого мнения о чем угодно, пусть даже оно было ошибочным. Например, я слушала, когда художник предлагал использовать снимки сцен примеров игры на крышке игры для множества участников вместо рисунка людей, играющих в эту игру и получающих удовольствие. Я также слушала, когда люди говорили, что мне нужно иметь все виды поощрений, таких, как флаги, плакаты и пуговицы, и это только заканчивалось затратами денег, большими затратами и абсолютно не способствовало сбыту.

В то же время я была очень уверена в ценности моих идей. Я помню, как я ездила в Лос-Анджелес с одним педагогом, который намеревался продемонстрировать некоторые игры, включая несколько моих, одной компании по производству игр, и очень нервничал из-за всего этого. Педагог сказал, что мои идеи хороши, но я не чувствую уверенности, и мне нужно подтверждение от компании по производству игр, чтобы чувствовать, что моя работа имеет какую-то ценность. Кроме того, я чувствовала правильность моего решения о предстоящем уходе с надежной работы в рекламном агентстве, и я постоянно беспокоилась, приняла ли я правильное решение. Я не знаю, что бы я делала, если бы компания по производству игр отвергла мою идею в этот критический период. Возможно, я бы приняла это как отказ и от меня, и от моей идеи, и это могло бы изменить мою жизнь, потому что у меня не было этого чувства внутреннего знания, внутренней силы ума, чтобы поддержать меня независимо от того, что говорят другие.

Случилось так, что компания решила опубликовать мою игру, и это придало мне уверенность, нужную для продолжения моей внештатной работы. Однако даже при этом я постоянно нуждалась в поддержке извне с каждым новым проектом, чтобы придать мне внутреннюю уверенность, которой у меня не было. Постепенно, по мере того, как я публиковала больше игр, я чувствовала несколько больше уверенности в том, что я делаю. Но все же этой внутренней уверенности в себе, такой необходимой для настоящего успеха, мне недоставало.

При таком недостатке уверенности проблема заключается в том, что отрицательно и критически настроенный, рассудительный человек может легко вас опровергнуть, и если вы достаточно долго имеете дело с таким человеком, он или она, возможно, может уничтожить вас. Например,

если у вас есть такой начальник или сотрудник и вы не чувствуете уверенности в себе, это может отрицательно сказаться на вашем моральном состоянии. Вы начинаете принимать то, как вас оценивает этот человек, за свою собственную оценку, и вы начинаете отказываться от своих взглядов. Вы думаете: «Он или она считает, что я ошибаюсь, и это должно быть так», и очень скоро вы заключаете: «Я ошибаюсь». И когда это случается, ваша уверенность и имидж уничтожены.

Например, я столкнулась с этой проблемой до того, как я начала процесс перестройки самой себя и начала узнавать и развивать технику силы ума, описанную в этой книге. Я уже поставила довольно высокий рекорд в поставке игр в продажу — около двадцати к тому времени, когда специалист по играм, которого я назову Ричард, обратился ко мне. У него была идея относительно рекламных игр, в которые нужно было играть на стене, и он хотел, чтобы я спроектировала игры и написала образец, в то время как он будет выполнять художественные работы. Моей первой мыслью было: «Кто захочет стоять у стены, чтобы играть в игру, и может быть нам нужно провести вначале рыночные испытания для выяснения заинтересованности в покупке этих игр». Но казалось, что Ричард был уверен в себе, и, кроме того, он уже нашел компанию, желавшую вложить деньги в эту идею. И я отбросила свои первоначальные возражения, после того как вкратце упомянула о них. Ричард насмешливо отнесся к этим опасениям, сказав, что рыночные испытания были бы ненужными и требующими времени расходами, и я смиренно согласилась с его мнением. Теперь, зная, что значит доверять внутренним ощущениям других людей, я не сделала бы этого. Но тогда мне так хотелось одобрения других людей, чтобы придать мне уверенность, что я соглашалась почти со всем.

Я также игнорировала другие предостерегающие признаки, которыми я никогда не пренебрегла бы сейчас. Например, главным сигналом опасности было моё плохое предчувствие относительно работы с этим художником. Он был нигилистичным, энергичным и имел злобный нрав, и по мере работы над проектом я обнаружила, что он был склонен все, что получалось плохо, сваливать на других — обычно на свою жену (теперь бывшую) и на меня. Когда это случалось, невозможно было разумно обсудить проблему. Он вскипал, бесился от злости и вопил. Сейчас я бы вышла из этого положения очень быстро, или скорее я бы доверилась своему первому впечатлению и вообще бы не работала

с этим человеком. Но тогда я покорно приняла эту ситуацию и не пыталась бороться или уйти. И через некоторое время моя уверенность в себе упала еще больше, и по мере того, как поведение Ричарда становилось все более критическим и иногда оскорбительным (например, он даже начал критиковать, как я абсолютно нормально говорила «алло», отвечая на телефонные звонки), я все больше начинала обвинять себя, потому что я постепенно начала смотреть на себя его глазами.

В конце концов весь проект потерпел крах на рынке, как я и подозревала в самом начале. Потребители не покупали плакаты, потому что они не были заинтересованы играть на стене в крестики-нолики, шахматы или шашки, а с плакатами с новыми играми дело было ещё хуже. В конце концов я улетела на лето в Европу, чтобы избавиться и от проекта, и от Ричарда.

Когда я вернулась, мне казалось, что я никогда не захочу создавать другие игры, и я вернулась к занятиям, чтобы получить степень доктора философии со специализацией по социологии, что в конце концов привело к тому, что я открыла силы ума. Это случилось, когда я начала изучать группы духовного роста и поняла, что их практика основана на базовой предпосылке, что разум создаёт реальность, которую познаёт человек.

Конечно, моя неожиданная встреча с Ричардом может показаться крайним случаем. Но дело в том, что когда у вас нет внутреннего чувства самоуважения, вы попадаете в плен восприятия вас другими людьми, и вы можете легко позволить этим взглядам подавить вас. В свою очередь, это может вызвать многие негативные последствия, например, вы не будете добиваться и поэтому не будете получать то, чего вы хотите добиться на работе. Затем, также, если вы не чувствуете уверенности в своих достоинствах, вы будете себя оценивать ниже и также будете получать меньше — меньше денег, меньше прибыли, меньший престиж, меньше силы, меньше всего что угодно во всех сферах жизни.

И наоборот, когда вы направляете возможности сил вашего ума на создание уверенности в себе и самоуважения, вы не только будете себя лучше чувствовать, но и получать гораздо больше всего, что вы хотите. Вы будете добиваться этого, вы будете чувствовать, что заслуживаете этого, и другие люди также согласятся с этим. Вы своей позицией будете передавать эти мысли, и когда другие люди уловят ваши мысли, им не останется ничего другого, как согласиться.

КАК ИЗМЕНИТЬ ВАШ ИМИДЖ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ

Я знаю многих людей, которые смогли в корне изменить свою жизнь и добиться успеха в избранной карьере, начав с изменения своей позиции. Они вначале чувствовали себя неуверенно, и в конце приобрели уверенность в себе, концентрируясь на своих положительных качествах, мысленно видели, что они достигли успеха и представляли себе, что они добились процветания и признания другими людьми их стараний и достижений.

Причиной действенности этого подхода является то, что если вы верите в своё величие — вы великий! И прежде всего вы должны начать с этой веры, потому что эта вера помогает вам получить практический опыт, подтверждающий эту веру. Например, если вы убеждены, что получите определенную работу или повышение, вы будете излучать ауру уверенности и действовать так, будто вы имеете эту работу, и тогда люди будут представлять вас в этой роли. Кроме того, имея эту веру, вы будете убеждены, что сможете сделать все, что требуется, и сможете сделать это. И скоро вы обнаружите, что имеете эту работу, потому что вы создаёте реальность, отражающую вашу веру.

Конечно, внешние обстоятельства и удачная возможность оказаться в нужном месте в нужное время может помочь вам обрести уверенность в себе. Например, я обрела большую уверенность в себе, когда я начинала свой бизнес по разработке игр, когда люди говорили мне, что им нравятся мои идеи. Но если вам не хватает этого внутреннего чувства уверенности в себе, любое везение и благоприятные обстоятельства не дадут вам этого чувства собственной силы, которое вам нужно, чтобы заставлять обстоятельства принимать нужный вам оборот.

Например, вспомните многих людей, которые получили продвижение по работе на новую должность и затем по разным причинам обнаружили, что не могут нести дополнительную ответственность. В действительности здесь действует принцип Питера, и он заключается в том, что людей продвигают по службе до тех пор, пока они не достигнут уровня, на котором они некомпетентны. Однако причины срабатывания этого принципа — это старые позиции, которые некоторые переносят на новое положение. Сознательно или подсознательно, они все еще видят себя в своей старой роли, и они не чувствуют настоящей уверенности, чтобы повысить уровень исполняемых обязанностей. Им кажется,

что они не заслуживают повышения, что они недостойны и т. д. В результате они в конце концов оказываются несостоятельны, и их могут понизить до должности, на которой они себя чувствуют спокойно.

И наоборот, когда вы чувствуете внутреннюю уверенность в себе, вы думаете: «Я могу сделать это, каким бы трудным это ни оказалось», и вы готовы возложить на себя новые задачи, ответственность и готовы расти. Вы верите в то, что можете это сделать, и поэтому вы можете это сделать.

Таким образом, все основано на вере. Вы должны верить, что у вас есть силы добиться желаемого успеха, и тогда эта вера придаст вам силы, которые вам нужны, чтобы сделать это, как описано в следующих примерах.

Как Джоанна С. претворила свои мечты в жизнь

Например, Джоанна С. работала на различной работе в качестве секретаря и юридического консультанта, хотя её это и угнетало. У неё было множество творческих идей и сильная тяга к свободе, но она боялась начать действовать. Чего она действительно хотела, так это организовать свой бизнес по конструированию одежды. Но она все время думала о многих препятствиях, стоящих на её пути — о том, что у нее не было достаточно денег, не было опыта и не было оборудования и служащих для того, чтобы начать. Все её мысли о препятствиях были вызваны страхом, что у неё нет способностей сделать то, что она хочет.

Таким образом, несколько лет она продолжала работать секретарем и юридическим консультантом, хотя она чувствовала неудовлетворенность и ее постоянно преследовало желание бросить работу. Затем в один из уикендов она посетила семинар, на котором она узнала, как себе представить то, что она хочет, и утвердиться в мысли, что она может этого добиться. В ее воображении не было преград, не было «я не могу», и доводов, почему она не могла достичь того, чего хотела. Наоборот, все, чего она хотела, было совсем близко, и ей просто нужно было обдумать, какие шаги ей нужно было предпринять, чтобы начать этот процесс (например, обратиться в некоторые торговые организации для распространения ее работ, разрабатывать некоторые образцы после работы до тех пор, пока у нее не будет достаточно клиентов, чтобы уйти с работы, а также создать

пакет фотографий моделей, чтобы другие могли начать демонстрировать ее работы для продажи).

Семинар дал начальное чувство уверенности в том, что она может это сделать, если она отдаст все силы достижению своей цели, и в результате ее перестали останавливать преграды, которые она воздвигала, чтобы избежать попыток и неудач. Вместо этого она начала творчески обдумывать, что ей нужно сделать в данный момент при ограниченных средствах, чтобы сдвинуть с места дело. В результате она сразу же начала работать для достижения своей мечты, убежденная, что в конце концов достигнет ее.

Джоанна С. все еще работает над достижением своей цели,и ей предстоит долгий путь до ее полного достижения. Но сейчас она тратит половину своего времени, создавая образцы и добиваясь своей цели, в то время как занята неполный рабочий день своей работой секретаря и юридического консультанта. Она также чувствует уверенность в своих способностях и все больше укрепляется в своей уверенности благодаря тем, кто покупает ее образцы. Она также чувствует удовлетворение от того, что сейчас она занята тем, чем хочет заниматься. В свою очередь то, чем она занята сейчас, началось с ее первоначальной уверенности в себе. Именно это чувство собственного достоинства и уверенности в себе побудило ее работать над достижением своей цели.

Как Фрэнк С. изменил свою позицию и изменил свою жизнь

Аналогично Фрэнк С. изменил отношение к себе, чтобы получить повышение. Он работал в бухгалтерии небольшой консультационной фирмы по менеджменту и считал, что его несправедливо обошли во время последних двух полугодовых пересмотров зарплаты служащим компании. Он был уверен, что заслужил повышения, и его особенно обидело то, что другие служащие, которые работали в компании меньше его, получили повышение. Некоторые получили в то же время более солидные должности.

Несколько месяцев Фрэнк молча страдал, и тогда он пошел на занятия, на которых использовалась техника силы ума. Он начал думать обо всех своих положительных качествах и о том, какое значение имели его способности для его сотрудников. Ой также обдумал, что он должен сделать, чтобы заставить своих сотрудников более высоко оценить его способности, и он понял, что сотрудники

придавали большое значение тому, как их руководители выглядят на работе. Таким образом он понял, что ему нужно улучшить производимое им впечатление, одеваясь немного элегантнее. Кроме того, он представлял себе, как он уверенно спрашивает начальника о повышении зарплаты, объясняя ему, почему он должен повысить ему зарплату.

Фрэнк занимался этими упражнениями около недели, и, выполняя их, он чувствовал все большую уверенность в том, что он собирался сделать. Он начал понимать, что заслуживает прибавки к зарплате вместо того, чтобы чувствовать обиду из-за того, что другие получили повышение, а он — нет. Кроме того, он одел новый хорошо пошитый костюм и галстук каштанового цвета, которые придавали ему более авторитетный вид.

Затем с новой уверенностью, основанной на возросшем чувстве собственного достоинства, Фрэнк обратился к своему начальнику. Он начал говорить о пользе, которую он приносит компании, о том, как он многие годы проявлял свою обязательность и преданность, какое большое значение он придавал выработке компромиссных решений, и что он очень надеется, что начальник поймет справедливость того, что он собирается предложить. И в конце концов он предложил повысить ему зарплату.

В результате этой тщательной подготовки Фрэнк не только получил прибавку к зарплате, но также получил повышение в течение нескольких дней. Начальник неожиданно увидел Фрэнка в другом свете, и это произвело на него впечатление. Он понял, что Фрэнк может сделать больше, чем делал до этого, и предоставил ему новые возможности в соответствии с этим.

С другой стороны, изменения, произошедшие в жизни Фрэнка, явились результатом того, что вначале изменилась его позиция. Фрэнк заглянул в свою душу, чтобы развить уверенность в себе и чувство собственного достоинства. Затем эти чувства вызвали изменения в его повседневной жизни.

КАК СОЗДАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ЧУВСТВО СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА

Для создания уверенности в себе и чувства собственного достоинства, преодоления страхов, тревог, сомнений в себе и самоограничений типа «Я не могу это сделать» или «Я недостаточно умелый» главное — это сконцентрироваться на том, что вы можете сделать, знать, что вы можете

это сделать и представить, что вы это сделаете. Затем, используя эту технику силы ума, вы можете избавиться от этих страхов и тревог и получить уверенность в себе, которая вам нужна, чтобы успешно встретить предстоящие испытания и вновь обрести хорошее самочувствие. В действительности, вы можете использовать эту технику, чтобы предотвратить появление у вас каких-либо сомнений в своих силах путем регулярного использования данных методов для подтверждения того, что вы способны сделать все, что захотите. Далее вы можете использовать эту технику для того, чтобы чувствовать уверенность в себе, потому что вы полностью владеете ситуацией.

Вот пять основных путей приобретения чувства собственного достоинства при помощи этой техники.

1. Отдавайте себе отчет и осознайте ваши положительные качества, таланты и достижения.

2. Утвердитесь в мысли, что вы обладаете качествами, которые хотите развить, и все время подтверждайте это, работая над развитием этих качеств.

3. Представьте себе, что вы преуспевающая личность, достигшая каких-либо целей, или что ваши усилия признаны другими людьми.

4. Представьте себя процветающим, богатым и имеющим все, что вы хотите.

5. Чувствуйте себя уверенно, чувствуйте уверенность в своих силах и владение ситуацией, где бы вы ни были.

ОСОЗНАЙТЕ ВАШИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА, ТАЛАНТЫ И ДОСТИЖЕНИЯ

Когда мы думаем о том, где мы себя успешно проявили, это один из видов самоутверждения, который создаёт уверенность в себе и позволит нам себя хорошо чувствовать. Но иногда мы забываем о наших положительных качествах и талантах или недостаточно уважаем себя за то, как многого мы уже достигли, особенно когда мы встречаемся с трудностями или с жизненными испытаниями — например, когда нужно осуществить сложный план к сроку и мы не уверены, что успеем уложиться в срок.

Чтобы преодолеть такие сомнения в своих силах, мы нуждаемся в напоминании себе о том, что мы имеем и что мы можем сделать. Это поднимает нас в собственных глазах и помогает нам вновь почувствовать себя более уверенно, потому что мы думаем: «Я уже делал это раньше. Я способен сделать это. И я сделаю это теперь!».

Следующее упражнение полезно для того, чтобы начать оценивать себя позитивно.

Возьмите лист бумаги и карандаш, разделите лист бумаги на три колонки и озаглавьте их: «Мои положительные качества», «Где я могу себя хорошо проявить» и «Чего я достиг».

Затем закройте глаза и сосредоточьтесь на каждом заголовке в течение 1—2 минут. Что приходит вам в голову? Не анализируйте и не исследуйте то, что вам приходит в голову. Просто обращайте на это внимание. После того, как вы считаете, что закончили, откройте глаза и запишите ваши положительные качества, таланты или достижения как можно быстрее. Записывайте любые новые мысли, приходящие вам в голову в то время, когда вы пишите.

Проделайте это для каждого заголовка. Затем просмотрите свой список. Читая каждый пункт, создайте мысленную картину того, что вы обладаете этим качеством, талантом или имеете это достижение. В заключение создайте полную картину себя самого с учетом этих качеств, талантов и достижений и заметьте, насколько приятно это осознавать.

Закончите тем, что представьте, будто вам вручают большую синюю ленту, и мысленно одобрительно похлопайте себя по спине. Вы действительно великолепны. Вы многого достигли, стремясь к своей цели, и заслуживаете похвалы за это.

Таблица 1

Признание своих положительных качеств, талантов и достижений

Мои положительные качества	Где я могу себя хорошо проявить	Чего я достиг
1.		
2.		
3.		
...		

Утвердите себя и свои таланты

Время: около 3 минут

Так как вы являетесь тем, кем вы себя мысленно считаете, то если вы себя оцениваете положительно, вы себя будете хорошо чувствовать. Более того, если вы думаете, что обладаете определенными качествами и талантами, то вы

ими и будете обладать. Даже если вы сейчас не обладаете этими чертами, то если вы думаете, что имеете их, вы разовьёте их, и ваше чувство собственного достоинства стремительно возрастет. Короче говоря, подтвердите, чего вы хотите добиться, и твердо знайте и верьте в идею, в которой вы утвердились. Данная техника поможет вам сделать это.

Запишите ваши утверждения о том, кто вы есть или кем вы хотите стать, и о том, что у вас есть или чего вы хотите. Выберите, что для вас важно, и утверждайте, что это существует сейчас, даже если вы не имеете этой вещи или этого качества сейчас, потому что мы становимся такими, какими мы себя видим. Например, вы можете утверждать следующее:

— У меня захватывающая, увлекающая меня работа, которая мне очень нравится.

— Я зарабатываю более 5 тысяч долларов в месяц на сбыте продукции.

— Я увлекающаяся, динамичная личность и окружающие увлеченно воспринимают все, что я говорю.

— Я добиваюсь успеха во всем, что я делаю, и сейчас я успешно завершаю задание на работе.

— Я процветаю и становлюсь богатым и т. д.

Когда вы закончите писать, выберите самые важные ваши утверждения и сосредоточивайтесь на них примерно минуту. Потом закройте глаза и повторяйте про себя свои утверждения по многу раз в течение 2—3 минут. Делая это, увидите написанное положение перед своим мысленным взором. Не просто слушайте или смотрите эти слова, а преобразуйте ваши утверждения в зрительные образы.

Занимайтесь этими упражнениями ежедневно около недели, и вы заметите, что чувствуете себя увереннее, и то, чего вы хотите, начнет происходить в вашей жизни.

Например, когда одна продавщица начала сосредоточиваться на объеме сбыта в 4 тысячи долларов после среднего объёма сбыта от 2 до 3 тысяч долларов в предыдущие 6 месяцев, она достигла сбыта около 5 тысяч долларов в следующем месяце. Консультант по менеджменту, который концентрировался на том, чтобы быть хорошим оратором, начал получать платежи после речи на первой же встрече после нескольких месяцев длительных переговоров с местными клубами деловых людей «Лайон» и «Ротари». Секретарша, которая считала свою работу скучной, но концентрировалась на том, что работа захватывающая и увлекательная, неожиданно получила специальную иссле-

довательскую работу от своего начальника, которая в конце концов вела к повышению до должности помощника администратора, потому что её начальник сказал ей: «Я думаю, что могу быть уверенным в том, что вы сделаете эту работу правильно».

Эти утверждения помогли этим людям, потому что данный процесс приводил к небольшим изменениям в их позиции, которые вызвали изменение их взгляда на самих себя и привели к тому, что другие воспринимали их и относились к ним также по-другому, таким же образом вы можете поставить эту технику на службу себе.

Представьте себе, что вы добились успеха

Время: около 5 минут

Так как успех вселяет чувство собственного достоинства, то если вы представите, что добились успеха, это поможет вам чувствовать большую уверенность в себе. Этот процесс приносит пользу, потому что вы не только больше узнаёте о возможностях достичь успеха, но, представляя себе, что вы добились успеха здесь и сейчас, вы узнаёте, что значит добиться успеха. Вы чувствуете в себе больше сил, больше динамичности, больше целеустремленности, больше чувства собственного достоинства — и все эти чувства вносят вклад в чувство большей уверенности в себе. В действительности, вы используете мысленные образы для того, чтобы убедить себя, что вы имеете здесь и сейчас то, что вы хотите, и ваши чувства и действия отзываются тем, что дополняют и усиливают этот мысленный образ.

Я встречала десятки людей, проделывавших это на многих занятиях, которые я посещала. В основном они посещали эти занятия потому, что они чувствовали неуверенность в целях своей жизни и им не хватало чувства уверенности в себе и в том, что они делали. Но потом, концентрируясь и представляя себе желаемый успех, они обнаруживали перемены в своей жизни. В основном они возвращались на занятия или собрания неделей позже и сообщали о необыкновенных изменениях, вызвавших у них чувство большей силы и уверенности в своих способностях достичь желаемых результатов.

Например, Медж Ф., которая работала в зубоврачебной клинике, сообщила, что достаточно уверенна в себе, чтобы уйти с работы и заниматься тем, чем она действительно хотела заниматься,— основать компанию по конструированию одежды. Поль С, программист, работающий на ЭВМ,

обескураженный тем, что его идеи относительно новых пакетов программ не принимаются всерьёз компанией, почувствовал в себе достаточно сил для того, чтобы более настойчиво продвигать свои идеи. В результате он приобрел важных сторонников своих идей в отделе маркетинга.

Следующее упражнение даст вам попробовать, в чем состоит тот успех, которого вы хотите. Повторяйте это упражнение регулярно в течение нескольких дней для укрепления этого образа успеха и усиления вашего чувства собственного достоинства. Позже вы сможете претворить эти чувства в жизнь, предприняв новые действия для достижения успеха или успешно используя представившиеся возможности.

Начните с того, что решите, какой успех наиболее важен для вас — хорошо работать на новой работе, приобрести более просторный дом, основать новую фирму и т. д. Затем расслабьтесь, закройте глаза и представьте, что вы достигаете этой цели.

Сделайте образ достижения этой цели как можно более жизненным и представляйте, что вы добились успеха здесь и сейчас. Например, если ваша цель — хорошо работать на своей работе, представьте, что работа полностью завершена и выполнена превосходно. Если ваша цель — заключение крупной сделки, представьте, что вы выбросили на рынок партию товара, что привело к сбыту товара, и представьте, что вы пожимаете руки после подписания контракта. Если ваша цель — приобрести больший офис, представьте, что вы действительно сидите в нем и беседуете с клиентами.

Представляя свой успех, испытайте удовлетворение и чувство собственной силы, которое он приносит. Чувствуйте подъём, возбуждение, силу, мощь, абсолютную уверенность р себе и владение ситуацией. Потом представьте, как другие подходят к вам или звонят, чтобы поздравить вас. Вы чувствуете теплоту и вы взволнованны, принимая похвалы от них. Они говорят вам, какой вы удачливый. И вы себя прекрасно чувствуете и способны на все, что вы захотите сделать.

ПРЕДСТАВЛЯЙТЕ СЕБЯ БОГАТЫМ И ПРЕУСПЕВАЮЩИМ

В настоящее время богатство и преуспевание напрямую связаны с успехом. Это символ достижения желаемой

цели, завоевания славы и признания, обладания могуществом. Это подтверждение и утверждение для большинства людей, достигших цели. В то время как успех, описанный в предыдущем упражнении, представляет собой достижение цели, образ преуспевания в этом упражнении представляет собой награду за это достижение.

Концентрация на этом преуспевании в свою очередь помогает вам развить соответствующее состояние ума для получения этих наград и привлечения их к себе, подобным же образом этот образ достижения цели создаёт умственное состояние, позволяющее вам действовать или противодействовать для её достижения. Затем, когда вы испытаете это состояние ума и будете концентрироваться на преуспевании, как на своей заслуженной награде, это придаст вам чувство уверенности в себе и силы.

Чтобы почувствовать это богатство и преуспевание, используйте символы наград за успех, которые важны для вас. Например, если для вас важно жить богатой и шикарной жизнью, используйте общепринятые символы этого образа жизни, такие, как обладание деньгами, прекрасным домом и автомобилем, и шикарные путешествия по интересным местам. Если ваш идеал — быть популярной и влиятельной личностью, представляйте себе символы этого образа жизни, например, что вы имеете сопровождающую вас свиту, произносите речь перед восхищенной многотысячной аудиторией или что вы приезжаете на торжественное открытие и корреспонденты фотографируют ваш приезд. Наоборот, если вы представляете себя филантропом, делающим пожертвования на социальные нужды, представьте себе это. Короче говоря, для того, чтобы чувствовать, что вы имеете успех, выберите символ успеха, с которым вы себя отождествляете, потому что вы используете свою силу мысленного представления успеха для того, чтобы дать себе почувствовать успех.

Следующие 5 упражнений помогут вам развить это мысленное состояние преуспевания и процветания. Потом, занимаясь своими повседневными делами, думайте время от времени об этих образах и ощущениях, и вы будете чувствовать больше уверенности, будете лучше сознавать и будете более восприимчивы к любой возможности добиться успеха. За короткий промежуток времени вы обнаружите, что к вам приходят деньги и другие виды успеха, иногда неожиданными путями.

Деньги, деньги везде

Время: около 5 минут

Если сами деньги являются для вас важным символом успеха и вы заинтересованы в том, чтобы заработать их побольше — путем продвижения по службе, удачной акционерной сделки, продажи недвижимости — эта техника позволит вам более успешно зарабатывать деньги, неважно, каким способом вы их зарабатываете.

Вначале расслабьтесь и закройте глаза. Теперь представьте, что вы сидите дома в гостиной или в офисе. Вы концентрируетесь на слове «деньги».

В то время, когда вы концентрируетесь, неожиданно раздаётся стук в дверь, и когда вы открываете дверь, заходит посыльный, неся большой дипломат. Этот посыльный, мужчина или женщина, элегантно одет и выглядит, как банкир или финансист.

Посыльный ставит дипломат на стол и вручает вам ключ от него, говоря, что эта специальный подарок для вас — награда за все, что вы сделали. Открыв дипломат, вы видите около двадцати аккуратно разложенных пачек крупных банкнот. Тут есть банкноты по 50 долларов, 100 долларов, всего миллион долларов.

Вы берете несколько пачек и проводите рукой по каждой из них. Вы чувствуете волнение, прилив энергии и силы, прикасаясь к новой хрустящей поверхности банкнот. Каждая пачка кажется толстой, к ней приятно прикоснуться, и вы пробегаете пальцами вверх и вниз по краям и поверхности каждой банкноты.

Вы начинаете складывать большую гору этих пачек банкнот на вашем столе, и при этом вы проводите пальцами вверх и вниз по этой горе. Чувствуйте в них трепет от силы всех этих денег и, прикасаясь к ним, замечайте, что образы всего, что вы хотите сделать с этими деньгами, возникают вокруг этой горы.

Затем вновь посмотрите на дипломат, и вы увидите, что он вновь до отказа заполнен деньгами. Знайте также, что стоит вам только открыть дипломат, он всегда будет полон.

Таким образом, у вас есть все деньги, которые вы хотите и в которых вы нуждаетесь. Вы всегда можете сложить из них гору и представить, что вы хотите иметь, зная, что вы можете получить это. Затем чувствуйте силу и уверенность, вызванные этой возможностью.

Концентрируйтесь на этом чувстве уверенности и силы некоторое время и наслаждайтесь им. Потом, понимая, что

у вас есть все, что вы сейчас можете захотеть, закройте дипломат и уйдите из комнаты, зная, что вы всегда можете прийти к этой горе, чтобы взять еще денег, и вы всегда можете открыть дипломат, чтобы взять еще денег и сложить свою гору. Позже у вас останутся образы дипломата и горы, и как только вы захотите почувствовать силу и богатство, вы можете опять вспомнить о них.

Увеличение ваших сбережений

Время: 2—3 минуты

Эта техника создана для того, чтобы помочь вам лучше осознать возможности увеличения ваших сбережений в ближайшем будущем. В этом качестве она является хорошим приложением к упражнению «Деньги, деньги везде», которое делает вас открытым и восприимчивым, так как данная техника указывает вам пути для того, чтобы получить больше денег.

Вначале возьмите банкноту из своего бумажника — используйте самую крупную, которая у вас есть. Затем, держа её перед собой, концентрируйтесь на ней около двух минут. При этом обращайте внимание на её цвет и надписи. Держите её в руке по-разному. В это время думайте: «Эта банкнота умножается сама по себе. Много этих банкнот попадёт ко мне».

Также представляйте, что эта банкнота увеличивается в достоинстве. Если это 1 доллар, представляйте, что она увеличивается до 5 долларов, если это 5 долларов — до 10 долларов, если это 10 долларов — до 20 долларов и т. д. При этом думайте: «У меня неограниченное количество денег. Я могу увеличить сумму моих денег в любой момент».

Теперь, по-прежнему держа банкноту, мысленно спросите себя: «Как ко мне может прийти больше денег?» и представьте себе образ. Например, это может быть образ вашей новой работы, получение нового проекта, начало нового бизнеса, плата за речь перед аудиторией. Затем спросите себя: «Как еще я могу получить деньги?» и представьте себе другой образ. Продолжайте задавать этот вопрос и представлять себе образы до тех пор, пока образы не перестанут свободно приходить к вам. В то же время чувствуйте, что вы обладаете силой для увеличения поступления к вам денег.

Позже вы можете использовать информацию, полученную при этом упражнении, для внесения некоторых

изменений в свою жизнь, если это необходимо, с целью увеличения ваших сбережений. Или используйте чувство уверенности и силы, полученное при данном упражнении, для того, чтобы лучше осознать возможности увеличения вашей прибыли в повседневной жизни.

Представьте своё преуспевание

Время: 3—5 минут

Если вы хотите лучшую работу, расширение бизнеса или что-нибудь ещё, эта техника поможет вам сосредоточиться на вашей цели. В свою очередь, положительная энергия, которую вы направляете на достижение этой цели, поможет вам мобилизовать ваши внутренние силы на её достижение.

Это упражнение включает создание зрительного образа, чтобы сделать ваши мысли и желания более конкретными, что сделает их сильнее и могущественнее. Процесс протекает так же, как запись целей. Это делает их более реальными, и вы не просто случайно мечтаете о чем-либо, но вы работаете над претворением в жизнь желаемых результатов. Вы делаете шаги для того, чтобы безусловно произошло то, чего вы хотите.

Для подготовки вырежьте картинку того, что вы хотите, из газеты или журнала или нарисуйте её. Вы также можете вырезать слова или фразы, выражающие вашу цель. Используйте образ или набор слов, возможно, более близких к тому, чего вы хотите.

Теперь наклейте эту картинку на кусок картона. Раскрасьте её, чтобы она была как можно более привлекательной, используя фломастеры, рисунки и т. д. Или, возможно, вставьте её в рамку или обведите золотой каймой. Наконец, поместите небольшое изображение самого себя в центре этой картинки.

Затем, держа это изображение перед собой, концентрируйтесь на нем в течение нескольких минут. Представляйте, что вы получили то, чего вы хотите, и направляйте поток положительной энергии от своего ума к этому изображению.

Если вам кажется, что вы нуждаетесь в дополнительной энергии, зарядитесь ею от земли или от окружающего воздуха, как было описано выше. Представляйте себе энергию земли, поднимающуюся по вашим ногам через позвоночник в голову, и представляйте энергию космоса или воздуха, поступающую в вашу голову. Затем направляйте эту энергию на изображение.

Потратьте примерно 3 минуты на концентрацию ваших

внутренних сил таким образом и, делая это, представляйте, что вы достигли всего, изображенного на картинке или выраженного словами, которые вы себе представляете.

После этого держите эту картину дома или в офисе, там, где вы можете её видеть время от времени, как напоминание о вашем ожидаемом успехе. Желательно положить её где-нибудь, где её не могут найти другие (например, в выдвижном ящике стола или в уборной), чтобы лучше сохранить особенность этого изображения и придать ему большую силу.

Утвердите ваше преуспевание

Время: 1—2 минуты

Для усиления этого упражнения на представление преуспевания время от времени подтверждайте рост вашего богатства. Вы можете это делать, где бы вы ни находились — ожидая в очереди, в автобусе, в самолете и т. д.

В действительности, когда вы чувствуете, что вас что-то угнетает или раздражает, например, когда сотрудник или служащий не выполняет то, что обещал, это подтверждение — хорошее средство, чтобы воспрянуть духом и помочь вам вновь чувствовать себя спокойно и уверенно.

Просто повторяйте про себя около минуты что-нибудь наподобие: «Я богат», «Я преуспеваю», «Я богат и имею столько денег, сколько хочу и сколько мне нужно». Когда вы закончите, почувствуйте, как через вас проходит поток богатства, благополучия и силы. Почувствуйте, что у вас есть все, что вы хотите, и вы можете использовать это, чтобы сделать все, что вы хотите.

Чувствуйте себя уверенно и чувствуйте уверенность в себе, где бы вы ни находились

Время: около 1 минуты

Последний шаг к достижению полной уверенности — это ощущение того, что вы полностью владеете собой и владеете ситуацией, где бы вы ни были. Утверждение своих способностей и талантов и представление себя богатым и добившимся успеха человеком помогает получить это чувство. Кроме того, вы можете усилить это мощное чувство владения ситуацией, используя мысленные образы, чтобы напомнить себе, что вы владеете ситуацией.

Следующее упражнение создано для достижения этой цели, давая вам почувствовать владение собой в любой

ситуации. Будьте наготове, используя эту технику, включающую удержание мысленного образа полного владения ситуацией. При этом подходе владения возможностями используется один образ заряда энергией. Вы можете использовать другой образ, который вам кажется удобным.

Знайте, что вы можете чувствовать уверенность в себе, где бы вы ни были. Чтобы почувствовать это, когда вы входите куда-либо, представьте себе силовое поле мощной энергии, которое излучается из вашей головы во все углы комнаты. В то же время представьте себе столб энергии, опускающийся сверху в вашу голову и проходящий вниз через позвоночник и ноги. Этот столб энергии даёт вам ощущение силы и твердости, в то время как силовое поле, выходящее из вас, дает вам контроль над любой обстановкой.

Когда вы ходите и разговариваете с людьми, чувствуйте, как эта энергия или сила двигается с вами. Она остаётся с вами, защищает вас, обеспечивая уверенность и контроль. Кроме того, она постоянно пополняется от энергии, входящей в вас. Как только вы узнаете, что эта энергия вокруг вас, вам больше не надо будет концентрироваться на ней. Однако, как только вы чувствуете, что ваша уверенность или контроль над ситуацией ослабли, представьте, что вы посылаете дополнительную энергию по всей комнате и вновь ощущаете, как мощная энергия из земли и воздуха вокруг вас проходит через вас и наполняет вас своей мощью.

СТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ТОГО, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ

СИЛА ПОДХОДА ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

Алан Г. был самым обычным студентом маленького Юго-Западного университета, и как и многие студенты, попусту тратил большую часть времени. Он точно не знал, чего он хотел в университете, и он равнодушно сидел на занятиях, не зная точно, где себя хорошо проявить, потому что у него не было окончательной цели или намерений.

Но когда у него появилась цель, вся жизнь неожиданно изменилась, и он выгодно использовал своё чувство цели для того, чтобы заработать четверть миллиона долларов за 18 месяцев. У него появился замысел неожиданно, но когда у него появился этот замысел, он ясно представлял себе свою цель вновь и вновь и претворил её в жизнь.

Изменения в его жизни начались, когда его товарищ по комнате перешел на новую диету и оставил в комнате несколько банок своего специального диетического напитка. Алан заметил, что некоторые друзья его товарища по комнате иногда заходили, чтобы одолжить банки с порошком этого напитка, и часто некоторые из них оставляли записки, в которых было написано, что они взяли банки, потому что они нужны им сейчас. Алан подумал, что надо что-то делать, и решил, что если к этому напитку проявляют такой интерес, то ему надо попробовать стать его распространителем.

Он так и сделал, и вскоре решил, что это было именно то, чем он хотел заниматься — основать крупный бизнес, основанный на распространении этого диетического напитка, который оказался таким популярным в университете. Таким образом, имея всего несколько долларов в кармане, картонный ящик диетического напитка и старый потрепанный «Шевроле», он отправился в Калифорнию, чтобы быть поближе к компании, и поэтому он не должен был платить фрахт за получение напитков.

Любой, встретивший его тогда, подумал бы, что это просто еще один разорившийся сумасшедший парнишка, но Алан был не таким, потому что у него была четкая цель, которой он собирался добиваться. Он мог видеть свой конечный успех так ярко, что мог ощутить его вкус. Он работал в большом офисе, у него было несколько служащих, у него было прекрасное, занимающее обширную территорию ранчо и сверкающий «Мерседес-Бенц».

Тем не менее, он не только мечтал об этом. Имея перед собой ясную цель, он работал для её достижения, и работал, не покладая рук. Для него не имело значения, что к цели нужно было идти много месяцев или что у него едва хватало средств, чтобы платить арендную плату сейчас. Он представлял себе, что ему нужно сделать, чтобы достичь своей цели, и начал это делать. Он организовывал встречи для демонстрации продукции, он рассказывал о напитке каждому, кого встречал, он выполнял поставки даже в самый разгар наводнения. И каждый раз, когда он получал прибыль, он вновь пускал её на увеличение поставок, и он мог продать также и все это. Он был как из рассказа классика Горацио Алгера, и единственное, что помогало ему выстоять в самые тяжелые времена, когда люди, на которых он рассчитывал, не выполняли своих обещаний и он должен был делать работу сам, было его мысленное представление, что он добился успеха здесь и сейчас.

Потребовались месяцы работы, прежде чем его мысленный образ начал претворяться в жизнь. Но затем постепенно его усилия, направленные на достижение цели, начали вознаграждаться — чек на несколько сот долларов в первый месяц, чек на 800 долларов в следующий месяц, чек на 1500 долларов, после него. И потом неожиданно он увидел, что получалось так, что достоинство чеков увеличивалось все больше и больше с каждым месяцем: 2400 долларов, 4700 долларов, 7900 долларов, 12000 долларов, и скоро он достиг уровня в среднем в 16000 долларов в месяц или

более, и по истечении 18 месяцев он накопил около 250 тысяч долларов.

«Это опьяняющее чувство,— сказал он мне,— начать почти с нуля и дойти до того, что у меня есть деньги, нужные, чтобы сделать все, что я хочу. И я все это отношу за счет удержания в фокусе внимания и концентрации на достижении именно того, чего я хочу. Кроме того, я был убежден, что могу сделать это. В университетском колледже я просто плыл по течению, но потом у меня появилось чувство цели и я знал, что я хочу сделать».

Постановка целей для Сары Дж. означала замужество и карьеру

Сара Дж. была еще одним человеком, открывшим силу постановки целей. Она заведовала малым бизнесом специализированных продуктов питания, находящимся вне её дома, и была занята как продажей розничным покупателям, так и поиском распространителей, продающих её товар. Она занималась различным малым бизнесом до этого, но относилась к нему без всякого энтузиазма, и её результаты говорили об этом. Она уделяла несколько часов в день, когда ей этого хотелось, звонкам нескольким предполагаемым клиентам на определенный товар, который она рекламировала,— косметические товары в один месяц, гигиенические товары в другой — и у нее был небольшой сбыт и не более того. Ей недоставало целенаправленности и энергии, чтобы работать по-настоящему эффективно.

Однако, как и Алан, она открыла силу постановки целей. Она приняла участие во вступительной встрече, посвященной новой продовольственной программе, и на этой встрече руководитель группы говорил о важности постановки цели. Он продемонстрировал, сколько заработали служащие компании, которые взяли на себя серьёзные обязательства: ежемесячные чеки на 4 тысячи, 6 тысяч, 7 тысяч и некоторые на 24 тысячи долларов. Это произвело впечатление на Сару.

В результате в этот вечер она села и серьёзно задумалась. Чего она действительно хотела от жизни? Какие способности ей нужно развить для достижения этого? Могла ли она серьёзно посвятить себя концентрации на одной цели? Могла ли она уделять определенное время каждый день для продвижения к этой цели?

Отчетливо представив себе, как она жила сейчас и как бы она хотела жить, она решила, что могла бы взять на себя эти

обязательства. «Фактически,— сказала она мне позже,— я поняла, что хотела бы заключить прочный союз с человеком, с которым я в это время встречалась, и в результате за два месяца мы решили пожениться и вместе заняться бизнесом продуктов питания».

Вначале они оба работали неполный рабочий день, чтобы поддержать себя, пока бизнес наберет силу. Но примерно через 9 месяцев они зарабатывали на своём бизнесе достаточно, чтобы заниматься им все время. «Мы ставили себе цели каждую неделю относительно того, сколько мы хотели продать и со сколькими людьми нам нужно было переговорить о товарах или бизнесе, чтобы добиться этого, и затем мы принимались за дело для достижения этой цели».

Как Мэри Ф. использовала технику постановки цели, чтобы получить продвижение

Аналогично Мэри Ф. использовала технику постановки цели, чтобы получить продвижение по службе. Она работала секретарем в большом рекламном агентстве и решила стать копировщиком, хотя её наниматель этого не поддерживал. У неё не было опыта, и агентство нанимало только опытных копировщиков.

Но вместо того, чтобы получить отказ, она концентрировалась на том, чего она хотела. Она представляла, что она работает в отделе копирования, и концентрировалась на том, что ей нужно, чтобы добиться этого. Вскоре после того, как она начала этим заниматься, она узнала, что агентство готовило заявку для нового отчета, и неожиданно ей пришлось представлять на рассмотрение мероприятия по рекламе образцов начальнику отдела копирования, который организовал эту работу. Таким образом, в свободное время она использовала свою силу мысленного представления, чтобы выдвинуть некоторые идеи для этой презентации, и она разработала отчет и написала образец, основанный на образах, пришедших к ней во время концентрации. Когда начальник отдела копирования увидел этот образец, на него это произвело впечатление и он показал её предложения сотрудникам, работающим над данным проектом. Они включили некоторые из этих идей в мероприятия по рекламе образцов, и когда группа получила проект, они ввели её в состав группы в качестве помощника копировщика.

Я встречала множество людей, таких же, как Алан, Сара и Мэри, которые использовали технику силы ума для опре-

деления своих целей, решения посвятить себя их достижению и затем претворения этого решения в действие. Не имеет значения, каковы эти цели. Самое важное — иметь цель, которая реалистична и достижима, представлять себе, что цель достигнута, определить шаги для её достижения и в конце концов действовать с твердой решимостью и уверенностью для достижения цели.

Следующая техника поможет вам выбрать цели, решить, что вам нужно сделать и начать процесс их достижения.

РЕШИТЕ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ

Если вы уже знаете, чего вы хотите, и имеете реалистичную цель, вы можете пропустить этот раздел. Но многие люди этого не знают или же они хотят так много, что не могут ничего добиться, потому что им недостаёт концентрации. Затем также некоторые люди ставят себе нереалистичные, невозможные цели, которые в действительности скорее напоминают несбыточные мечты — этого можно хотеть, но не принимать всерьёз — например, вести расточительную жизнь кинозвезды в Беверли Хиллз, в то время как в действительности это тихий и привыкший к уединению человек.

Другая проблема, существующая у многих людей,— слишком неопределенные цели, к которым они стремятся, например, когда они говорят общими фразами: «Я хочу иметь миллион долларов». Другое препятствие возникает, когда у людей нет твердой уверенности в том, что они действительно чего-либо хотят. Также некоторые люди не устанавливают приоритеты для того, что они хотят, или не определяют, насколько важно для них достичь чего-либо, и они рассеивают свою энергию также в погоне за менее важными вещами вместо сосредоточения на том, чего они действительно хотят.

Короче говоря, для достижения желаемого вы должны начать с осознания того, что это из себя представляет, и для осознания этого вы должны:

— иметь ясную, точную картину того, что вы хотите (например, я хочу жить в доме при арендной плате около тысячи долларов в определенном районе города),

— определить, насколько важны для вас различные ваши цели, и в первую очередь сосредоточиться на более важных (работайте над достижением максимум двух-трех целей одновременно),

— определить, реально ли достижение ваших целей для вас,

— сочетать вашу цель с чувством убежденности в том, что вы действительно хотите её достичь и хотите сделать все, что нужно для её достижения.

Следующие 5 упражнений созданы для того, чтобы помочь вам лучше познать себя, и вы сможете принять соответствующие решения относительно постановки ваших целей.

Таблица 2

Записи для определения того, чего вы хотите

1. Чего я хочу именно сейчас? . . .
2. Чего я хочу через 3 месяца, 6 месяцев, 1 год, 5 лет? . . .
3. Чего я хотел бы достичь в течение недели? . . .
4. Чего я хотел бы достичь за 1 месяц, 3 месяца, 6 месяцев, 1 год?
5. Какая наиболее важная цель среди этих целей? . . .
6. Почему эта цель важна для меня? . . .
7. Какие еще вопросы важны для меня сейчас? . . .
8. Вопрос № 1 . . .
9. Вопрос № 2 . . .
10. Вопрос № 3 . . .

Отчетливо представьте себе своё внутреннее «я» и осознайте, чего вы хотите

Время: 10—15 минут

Цель этого упражнения — более четко уяснить, кем вы являетесь в действительности, очистив себя от шелухи до самой сердцевины, как луковицу. Когда вы располагаете этой информацией, вам легче осознать, что вы действительно хотите добиться определенной цели, вместо того, чтобы перенимать её у других, потому что это будет тем, чего хотят от вас окружающие. Другими словами, вы ищите истинное «я», потому что именно это «я» принимает на себя обязательство делать то, что необходимо для достижения цели. Но прежде всего это «я» должно быть достаточно уверенно в важности цели, чтобы принять решение.

Чтобы использовать эту технику «чистки луковицы», полностью расслабьтесь и желательно лечь. Следующее описание может быть использовано в качестве руководства — вначале просто прочитайте его, затем используйте в качестве основного варианта упражнения. Или начитайте его на магнитофон и воспроизведите, чтобы направлять свои занятия.

Представьте себя большой луковицей, состоящей из

множества слоев. Снаружи находится тонкая коричневатая шелуха. Она снимается легко. Но по мере того, как вы углубляетесь, слои становятся толще и толще, белее и белее. Теперь начинайте очищать, начав с тонкого наружного слоя. Это ваше внешнее «я». Это слой ваших внешних масок и поведения в обществе. Сняв этот слой, наблюдайте появление образа, олицетворяющего другое «я». Просто наблюдайте этот образ и обратите внимание на него. Сейчас неважно, что он значит.

Теперь снимите следующий слой. Это слой вашего физического тела. Это ваш материальный, физический слой. Снимая его, наблюдайте другой образ, олицетворяющий вас, при появлении вашего тела. Вновь просто наблюдайте и обратите внимание на него.

Затем снимите ваш средний слой. Это слой вашего интеллекта, в котором содержатся ваши мысли. Наблюдайте, что приходит вам на ум сейчас. Теперь примемся за ваш четвертый слой, после которого следует ваша сердцевина. Этот слой намного толще и белее других. Это слой, представляющий ваши эмоции. Он содержит ваши чувства. Наблюдайте приходящие к вам образы.

Наконец представьте, что вы снимаете последние слои и добираетесь до вашей сердцевины. Теперь вы подошли к своей внутренней сущности или к духовному «я». Здесь находятся ваши внутренние желания. Заметьте появившийся теперь образ «я».

Теперь увидите перед своим мысленным взором картину всех пяти образов, одного над другим. Что вы замечаете? Похожи ли они? Различны? Какой из них вам особенно нравится? Есть ли среди них образы, которые вам не нравятся? Не кажутся ли они связанными? Если нет, то можете ли вы что-нибудь сделать, чтобы сделать их более согласующимися и взаимосвязанными?

Теперь сконцентрируйтесь на вашем внутреннем уровне, представляющем собой внутреннюю сущность вашего бытия, и спросите себя: «Чего я действительно хочу? Что действительно удовлетворит меня? Чему я могу искренне посвятить себя?»

Затем наблюдайте, какие к вам приходят образы или мысли. Если к вам приходят картины, слова или чувства, которые вы до конца не понимаете, спросите себя, что означают эти образы или мысли, вновь расслабьтесь и будьте восприимчивы ко всему, что вам приходит на ум. К вам может прийти полное прояснение, когда вы находитесь в Этом расслабленном состоянии, или в про-

тивном случае запомните это впечатление и думайте о том, что оно означает, после окончания упражнения.

Когда вы закончите, сосчитайте в обратном порядке от десяти до одного, и когда вы дойдете до единицы, откройте глаза, чувствуя свежесть и что вы вновь вернулись в комнату. Теперь, если вы хотите, запишите все мысли, пришедшие вам относительно вас самих.

Используйте автоматическую запись, чтобы обнаружить, что вы хотите

Время: 10—15 минут

Другой подход для того, чтобы узнать, чего вы хотите,— использование автоматической записи. Это способ «уйти» от вашего сознательного ума, чтобы позволить вашим мыслям течь более спонтанно. Затем вы можете задавать себе вопросы о чем угодно, включая то, чего вы хотите. Кроме того, вы можете использовать эту технику для дальнейшего задавания вопросов о том, как достичь своих целей, как это было описано в предыдущем разделе, как только вы решите, каковы ваши цели.

Чтобы начать этот процесс, возьмите лист бумаги и запишите вопрос, на который вы хотите получить ответ, например: «Чего я хочу?», «Чего я хочу достичь?», «Какая самая важная цель из всех моих целей?», «Почему эта цель так важна для меня?».

Затем закройте глаза и сосредоточьтесь на этом вопросе на несколько минут. Замечайте любые образы, слова или фразы, приходящие на ум. Но пока не пытайтесь анализировать или понять их. После окончания концентрации запишите эти образы и впечатления.

Затем, по-прежнему находясь в расслабленном состоянии, задавайте себе тот же вопрос вновь и вновь. Формулируйте его так, чтобы подчеркнуть, что вы ищите более полный ответ. Например: «Чего я хочу?», «Чего я действительно хочу?», «Чего я хочу больше всего?». Запишите первый ответ на каждый вопрос, возникающий у вас в голове.

Продолжайте задавать тот же вопрос до тех пор, пока ответы не перестанут приходить спонтанно. Затем просмотрите все ваши ответы. Обращайте особое внимание на последние ответы, так как они должны приходить из ваших сокровеннейших глубин. Что говорят эти ответы о вас и о целях, которых вы хотите достичь? Насколько важны эти цели? Насколько велика ваша решимость добиться их?

Насколько вы уверенны, что эти цели реалистичны? Насколько вы убеждены в том, что сделаете все необходимое для их достижения?

ВЫНЕСЕНИЕ РЕШЕНИЯ О ТОМ, РЕАЛИСТИЧНЫ ЛИ ВАШИ ЦЕЛИ И ПРИОБРЕТЕНИЕ УВЕРЕННОСТИ В ТОМ, ЧТО ЖЕЛАЕМОЕ МОЖЕТ И ДОЛЖНО ПРОИЗОЙТИ

Кроме постановки ясной цели, вы также должны ставить цель, которой вы можете реально достичь, и вы должны быть искренне убеждены, что можете её достичь. Один из путей обретения этой уверенности — заглянуть в своё предполагаемое будущее, чтобы определить, чего вы можете ожидать.

Это будущее является предполагаемым, потому что, когда вы смотрите вперед, вы видите возможные альтернативы. Может произойти любая из них, но будущее не является предопределенным. У вас всегда есть силы, чтобы изменить то, что вы себе представляете, если вы хотите, чтобы произошло что-либо другое. Или же вы можете работать для претворения того, что вы себе представляете.

В какой-то мере будущее, которое вы предполагаете, представляет собой проекцию, основанную на происходящем с вами сейчас. Если вы продолжаете делать то, что вы делаете, определенное будущее более вероятно. С другой стороны, вы можете сами изменить вероятное будущее, внося изменения в то, что вы делаете сейчас. Другими словами, вы можете переделать своё настоящее, чтобы изменить своё будущее. В свою очередь, если у вас есть общее чувство того, что может произойти, вы находитесь в лучшем положении при планировании и разработке ряда шагов для достижения своих целей.

Следующий ряд упражнений создан, чтобы помочь вам смотреть вперед и видеть, что может произойти. Затем вы можете решить, является ли этот исход тем, что вам нужно или нет, и действовать соответствующим образом.

Что со мной может случиться?

Время: около 5 минут

Расслабьтесь, используя любую технику расслабления, и закройте глаза. Затем представьте, что вы поглощаете энергию из окружающего пространства и чувствуете, как эта энергия входит в вас и переполняет вас мудростью и ясно-

стью. Вы можете представлять, что поглощаете энергию из земли через ваши ноги и энергию из воздуха через голову. Представляйте, что эта энергия соединяется в вашем теле в сверкающий луч света, который обновляет все ваше существо и даёт вам почувствовать мудрость и знание.

Теперь, в то время, как энергия продолжает протекать через вас, оглянитесь вокруг. Вы находитесь на железнодорожной станции. Но это необыкновенная станция: поезд состоит из шести блестящих серебряных вагонов, которые идут по монорельсовому пути и пункт их назначения — время, а не место. Вы видите это на вывеске на железнодорожной платформе. На ней написано: «Станция назначения: Будущее».

Поезд доставит вас туда. Садитесь в один из вагонов и решите, в какое время в будущем вы хотите отправиться. Через два месяца, через шесть месяцев, один год, два года или больше? Поезд может перевезти вас до десяти лет вперед.

А теперь садитесь и отправляйтесь. Езда очень плавная и быстрая. Города, люди, вокзалы проносятся мимо, как расплывшиеся пятна. Вы едва успеваете их увидеть, когда проезжаете мимо. И вот вы в будущем.

Теперь выйдите из поезда в будущее. Заметьте, что и кто окружает вас. Что вы делаете? То ли это, что вы хотите делать? Задавайте себе любые вопросы о том, какова ваша жизнь сейчас. Затем ждите каждого ответа.

Когда вы узнали все, что вы хотели, вновь садитесь в поезд. Если хотите, отправляйтесь дальше в другое время. Или возвращайтесь в настоящее и приходите в нормальное сознательное состояние.

После этого опыта задавайте себе вопросы о будущем, которое вы видели. Что вы думаете об этом будущем? Видите ли вы его? Если да, то вы можете подумать, что вы можете сделать для лучшего достижения этой цели. Если нет, вам нужно подумать о создании другого будущего и изменении вашего настоящего, и вы можете создать то будущее, которого вы действительно хотите.

Что может произойти?

Время: 3—5 минут

Это упражнение полезно как для обдумывания отдаленных целей, так и для достижения результата повседневной деятельности. Вы спрашиваете себя, что может произойти завтра, в следующем месяце, в следующем

году — в любой промежуток времени, о котором вы хотите узнать. Затем, если вам нравится вероятное будущее, вы можете или расслабиться, или делать то, что необходимо для претворения его в жизнь. Или вы можете вмешаться, чтобы найти новый, более желательный путь.

Чтобы начать процесс, расслабьтесь и закройте глаза. Как только вы почувствуете, что готовы, представьте, что вы в небольшой темной комнате. Вы сидите на большом удобном стуле перед маленьким столом. В комнате горит одна слабая лампа и освещает своим светом стол. На нем вы видите большой хрустальный шар, круглый и твердый, или если вам больше нравится, представляйте себе большой освещенный экран компьютера.

Теперь возьмитесь руками за шар или за консоль компьютера. Сделав это, почувствуйте, что то, к чему вы прикасаетесь, пульсирует от энергии. Он как радиоприёмник, принимающий волны энергии из Вселенной. Как только вы зададите ему вопрос, на нем загорится изображение или вы услышите голос в ответ на вопрос.

Теперь задавайте вопрос. Что случится в определенное время? Каков будет исход чего-либо? Затем ждите ответа. Он появится в виде изображения на хрустальном шаре или на экране, или вам ответит голос. Когда это изображение погаснет или голос умолкнет, задайте дополнительные вопросы, если хотите. Когда вы закончите, образ хрустального шара или экрана компьютера пропадет.

После этого запишите ваши предсказания и обдумайте их. То ли это, чего вы хотите? Если нет, то что вы можете сделать, чтобы изменить это?

Насколько реалистичны мои цели?

Время: 1—2 минуты

Это быстрое упражнение для оценки целесообразности ваших целей после того, как вы решили, чего вы хотите, или обдумали, что может произойти. Это упражнение особенно полезно, когда вы или надеетесь, что что-то произойдёт, или боитесь, что что-нибудь случится и не уверенны.

Например, предположим, что вы надеетесь на новое продвижение или на новую работу. Вы можете спросить, насколько вероятно, что вы этого добьётесь. Или предположим, что вы думаете о переезде и не уверены, можете ли вы себе позволить переезд на лучшее место с более высокой арендной платой. Вы думаете, что хотите этого, но вы не

знаете, реальна ли эта цель сейчас. Эта техника может помочь вам решить этот вопрос.

Есть две разновидности данного упражнения. Используйте вариант, который кажется вам более удобным. В первом вы используете только что описанный метод хрустального шара или экрана компьютера, чтобы задавать вопросы «да» или «нет». Во втором вы просите подсказки у своего тела на вопросы «да» или «нет».

Техника использования хрустального шара или экрана компьютера

Это упражнение начинается, как только что описанное упражнение «Что может произойти?». Вы представляете перед собой хрустальный шар или экран компьютера и задаёте вопросы, например: «Получу ли я работу?», «Купить ли мне более дорогую квартиру?». Однако вместо того, чтобы видеть изображение или слышать голос в ответ на ваш вопрос, просто постарайтесь видеть или слышать слова «да» или «нет», «возможно» или «не уверен».

Техника использования подсказок вашего тела

Это упражнение требует немного практики для правильного выполнения. Но как только вы привыкните к нему, вы сможете получать ответы на вопросы через несколько секунд. По существу то, что вы делаете, заключается в толковании ответов вашего собственного тела, так как тело держит ключ от вашего подсознания. Но вначале вам нужно тренировать своё тело, чтобы оно давало эти подсказки.

Вначале вам нужно будет выполнять физические движения для получения ответов. Однако после некоторой практики вы сможете мысленно представлять эти движения тела. Или вы можете развить в себе голос, который будет отвечать вместо вашего тела.

Для того, чтобы приучить тело отвечать вам, используйте следующую процедуру для получения ответов, состоящих из физических движений. Позже производите эти действия мысленно.

Встаньте прямо и представьте, что ваше тело — маятник. Раскачивайтесь назад и вперед. Это означает «да». Качайтесь влево и вправо. Это означает «нет». Совершайте

круговые движения. Это означает, что вы не уверены или не можете ответить сейчас.

Практикуйтесь в этих движениях, пока вы не будете знакомы с этими сигналами. Затем задавайте себе простые вопросы «да» или «нет», на которые вы знаете ответы. Ваше тело должно отвечать соответствующими раскачиваниями. Как только ваше тело будет двигаться правильно, вы будете готовы начать задавать вопросы.

Теперь задавайте вопросы о ваших целях в виде вопросов «да — нет» и узнайте, реалистичны ли ваши цели и отвечают ли они вашим интересам. Например, спросите:

— Вероятно ли осуществление моей цели (четко определите её)?

— Реалистично ли ставить эту цель сейчас?

Или спросите:

— Нужно ли мне ставить эту цель?

— Выгодно ли мне добиваться этой цели в настоящее время?

После задания каждого вопроса наблюдайте, как реагирует ваше тело: движениями, означающими «да», «нет» или «возможно». После практики вы сможете получить точные ответы «да» или «нет». После этого вы можете решить, действовать ли вам соответствующим образом.

Если вы наблюдаете много вращательных движений («возможно») или получаете разные ответы «да» и «нет» на один и тот же вопрос, возможно, вы не формулируете четко вопрос или вы находитесь в нерешительности. Чтобы определить это, просто спросите: «Мой вопрос неясен?» или «Нахожусь ли я в нерешительности?». В этом случае внесите ясность или сформулируйте вопрос по-другому.

УСТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ ВАШИХ ЦЕЛЕЙ

Если вы поставили перед собой множество целей, которые вы можете реально достичь, вам нужно решить, как соотносится важность этих целей для вас, так как вы можете эффективно сосредоточиться только максимум на нескольких целях одновременно. Кроме того, часто полезно иметь общую цель, наиболее важную для вас, так как это помогает вам приобрести целенаправленность и сосредоточенность. Затем, имея эту первоначальную ориентацию, вы можете сконцентрировать вашу энергию на достижении вашей цели.

Вы можете представлять себе этот процесс, как концентрацию энергии наподобие лазерного луча, сравнивая его с рассеянным светом, излучаемым фотовспышкой.

Рассеянный свет достигает той же цели, но он не сконцентрирован, в то время как лазерный луч пронизывает цель насквозь своим интенсивным прожигающим светом.

Например, если вы руководитель на работе, вашей первостепенной целью могло бы быть побудить ваших подчиненных добиться определенного уровня производительности. Если вы служащий, вашей целью могло бы быть эффективное выполнение ряда заданий, так как вы ожидаете продвижения. Или если у вас собственное дело, вашей целью могло бы быть достижение определенного объёма сделок и сделать все необходимое для увеличения этого объёма.

Если вы еще не выяснили относительную важность своих целей, эти упражнения помогут вам оценить ваши цели и установить для них приоритеты.

Каковы мои самые главные цели?
Время: 5—10 минут

Возьмите лист бумаги и карандаш и запишите в верхней части следующие заголовки: «Мои цели», «Их важность для меня», «Мои самые главные цели» и «Оценка моих самых главных целей». Затем проведите линии между этими заголовками, и вы получите четыре колонки.

Теперь успокойтесь и расслабьтесь, используя любой метод, который вам подходит. Вы хотите быть в спокойном, медитативном состоянии ума для выполнения этого процесса.

Затем как можно быстрее запишите все свои цели. Не пытайтесь думать о них или оценивать их. Некоторые цели могут быть очень общими, некоторые очень специфическими, некоторые рассчитаны на длительный срок, некоторые — на короткий. Это не имеет значения. Просто запишите все, что приходит вам на ум. Возможно, вы запишите некоторые цели, которые вы перед собой поставили во время предыдущих упражнений. Но вы можете обнаружить, что возникли и другие цели. Продолжайте, пока не почувствуете, что процесс замедляется. Затем сосредоточьтесь еще примерно на минуту, пока не почувствуете, что процесс закончился.

Теперь быстро просмотрите этот список и оцените каждую цель с точки зрения того, насколько они важны для вас, используя шкалу оценки от 10 (наиболее важные) до 0 (наименее важные). Запишите первое впечатление, пришедшее вам на ум, когда вы делаете это, во второй

колонке на той же строке, на которой записана цель. Не думайте о причинах, побудивших вас дать определенную оценку,— просто дайте своему внутреннему «я» отвечать интуитивно. Тогда ваш непосредственный ответ даст вам точную картину того, насколько важна для вас данная цель.

Далее перечислите ваши цели с наивысшими оценками в третьей колонке. Начните с любой цели с оценкой «10» и перечислите их, затем с любой цели с оценкой «9» и т. д., пока вы не запишите 3 или более целей. Остановитесь, когда вы перечислите не менее трех целей — просто будьте уверены, что все остальные входят в последнюю оценочную категорию из перечисленных.

Наконец, посмотрите в этот список ваших наиболее важных целей и как можно быстрее классифицируйте их, присвоив им цифры от I (наиболее важная) до 3. Не беспокойтесь об остальных целях в вашем списке. Вас интересуют 3 наиболее важные для вас цели. Кроме того, пытайтесь не думать во время классификации ваших целей. Просто реагируйте как можно быстрее, чтобы уловить ваши внутренние чувства.

Результатом этого упражнения должно явиться определение цели, которая наиболее важна для вас, и вы сможете сосредоточиться на том, что вы должны сделать для достижения этой цели. Затем, если у вас есть дополнительное время работать над достижением ваших целей, вы можете попытаться достичь также целей 2 и 3. Но придавайте особое значение цели 1. Это ваша самая важная цель, и именно её вы должны преследовать в первую очередь.

Таблица 3

Определение моих наиболее важных целей

Мои цели	Их важность для меня	Мои наиболее важные цели	Оценка моих наиболее важных целей
...	...	...	...

ВЫРАБОТКА УВЕРЕННОСТИ В ТОМ, ЧТО ВЫ ДОСТИГНЕТЕ ВАШЕЙ ЦЕЛИ

Когда вы ясно осознаете, чего вы хотите, знаете, что цель реальна, и уверены, что это ваша самая важная цель, вы должны постоянно вкладывать энергию в нее с убеждением, что вы достигнете этой цели, и вы сделаете все необходимое, чтобы её добиться.

Например, я это сделала недавно при отыскании нового жилья, которое я могла бы также использовать в качестве офиса и помещения для приёмов в целях моего бизнеса. Я очень четко сосредоточилась на том, что я хочу, представила картину района в Сан-Франциско, в котором я хотела бы жить, и даже выбрала район из нескольких кварталов, в который я хотела бы переехать. И затем вновь представила, как я нахожу дом и живу в нем. Кроме того, я представила, что переезжаю туда в определенный день, но не ранее, так как я платила за аренду где-то в другом месте до этого времени. Через три дня осмотров я нашла именно такое место, которое я искала, совсем как Анна С, с которой рассказывалось в одной из предыдущих глав. Квартира, которую я нашла, как раз поступила в продажу. Я увидела вывеску на улице, когда ездила по этому району в поисках жилья. Я была вторым человеком, смотревшим её, и первые, кому она понравилась,— группа психиатров, которой нужен был офис для приёма посетителей,— сняли квартиру этажом выше.

Кроме того, хотя квартира стоила вдвое больше, чем я когда-либо платила за жильё и за помещение для бизнеса, я была абсолютно убеждена, что это подходящее место и я буду получать дополнительную прибыль, чтобы платить за него. И я скоро нашла такую возможность, проявив творческий подход к использованию этой собственности, в частности, сдавая жильё внаём другим людям для собраний и для раздельного пользования офисом.

Короче говоря, вам нужна полная убежденность в том, что вы добьётесь желаемого и найдете способы это сделать. И тогда вы добьётесь своего!

Следующие упражнения созданы, чтобы помочь вам выработать это чувство уверенности.

Приобретение уверенности

Время: 3—5 минут

Расслабьтесь и закройте глаза. Выберите несколько минут в течение дня, когда вы можете сделать это или, может быть, когда вас клонит ко сну утром или сразу же после пробуждения.

Затем сконцентрируйте все своё внимание на понимании вашей цели. Представляйте, что ваша цель уже достигнута. Например, если это обладание материальным объектом, представляйте, что вы владеете им и наслаждаетесь им. Если это новая работа или бизнес, представляйте себя

в новой роли. Если это новое место, представляйте себя в этой новой обстановке.

Сделайте образы вашей новой цели как можно более четкими. Осознавайте все, что вы видите,— цвета, предметы, людей, комнаты, обстановку комнат и т. д. Прислушивайтесь ко всему, что вы слышите вокруг — к звукам, голосам, разговорам. Прикасайтесь к окружающим вас предметам. Замечайте все, что вы нюхаете, пробуете, ощущаете движущимся и т. д.

Короче говоря, испытайте достижение вашей цели как можно более полно. В действительности, вы можете представлять себя режиссером фильма на натуре, прямо сейчас устраивая все, как вы хотите.

Затем, очень красочно видя картину достижения этой цели, скажите себе: «Я достигну этой цели. Я сделаю все необходимое для её достижения. Эта цель вполне реальна. Просто мне нужно действовать, чтобы добиться её, и это произойдет сейчас!».

Наконец, закончите вызывать эти зрительные образы и вернитесь в нормальное сознательное состояние, абсолютно уверенные и убежденные в том, что достигните желаемой цели. Это чувство будет оставаться у вас весь день и поможет вам предпринять необходимые шаги для достижения вашей цели.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ШАГОВ К ВАШЕЙ ЦЕЛИ

Для достижения общей цели, такой, как получение новой работы, продвижения или определенной суммы, денег вам необходимо разбить ее на определенные этапы или шаги, которые должны быть выполнены, и вам нужно знать, какие средства вам могут понадобиться на этом пути.

Например, если вы стремитесь получить новую работу, то в числе необходимых мер могут быть:

— новая одежда, более приспособленная к роли, которую вы хотите исполнять; если вы сейчас оденетесь в новую одежду, служащие компании скорее увидят вас в новой роли и, следовательно, скорее продвинут вас по службе,

— повысить свой класс в некоторых областях, нужных для работы,

— улучшить отношения с сотрудником, с которым у вас возникали некоторые проблемы.

Если вы думаете о расширении вашего бизнеса, то,

возможно, вам нужно будет предпринять некоторые из следующих шагов:

— изучить местность с целью определения лучшего места для переезда,

— пересмотреть способности работающих у вас служащих для определения возможности возложить на кого-либо новые руководящие функции,

— написать заявление на получение ссуды с сопровождающими материалами, чтобы показать, что у вас есть деловой план, который может принести прибыль.

Вам также необходимо разработать последовательность действий и время, а также установить приоритеты для всех планируемых действий.

Следующие упражнения помогут вам решить, что вам нужно сделать, определить средства, нужные вам для этого, в каком порядке выполнять эти действия и как устанавливать приоритеты для этих планов, и вы сможете претворить план ваших действий наиболее эффективно.

Определение шагов к моей цели

Время: 10—15 минут

Вначале возьмите лист бумаги и карандаш и вверху запишите цель, которой вы хотите достичь. Затем озаглавьте ваши колонки: «Что мне нужно сделать», «Необходимые мне средства», «Порядок выполнения» и «Важность действия».

Затем, положив перед собой этот лист бумаги, некоторое время расслабляйтесь и концентрируйтесь. Когда вы почувствуете абсолютное спокойствие и медитативное состояние ума, начинайте.

Начните с обдумывания всех шагов, которые вам необходимо предпринять для достижения цели. Не пытайтесь оценивать, насколько важны эти действия. Просто запишите все, что вам приходит на ум, в первую колонку: «Что мне нужно сделать». Оставьте по нескольку строчек после каждого действия, и вы сможете вписать перечень средств в следующую колонку. Продолжайте «мозговой штурм» и выдвижение идей, пока вы не почувствуете, что закончили.

Затем переходите к следующей колонке: «Необходимые мне средства». Теперь посмотрите на каждое действие, которое вам необходимо выполнить, и напротив него перечислите все необходимые средства. И снова не пытайтесь обсуждать или оценивать ваши мысли. Просто запишите их. Продолжайте, пока не почувствуете, что

закончили с каждым пунктом, и если вы не нуждаетесь ни в каких специальных средствах для определенной деятельности, переходите к следующему пункту.

Перейдите к третьей колонке: «Порядок выполнения», в которой вы последовательно пронумеруете действия, перечисленные в первой колонке. Начните с того действия, которое вы намерены выполнить первым, затем присвойте номер второму, третьему и т. д. Если вы не уверены в последовательности или думаете, что будете выполнять некоторые действия в одно и то же время, присвойте им одинаковые номера.

Наконец, перейдите к последней колонке: «Важность действия». Вновь посмотрите на действия в первой колонке и как можно быстрее оцените их по степени важности как А (очень важное), В (важное) и С (выполнить, если возможно).

Когда закончите, вернитесь в своё обычное сознательное состояние.

Таблица 4

Определение шагов в моей цели

Что мне нужно делать	Необходимые мне средства	Порядок выполнения (1, 2 и т. д.)	Важность действия (А, В или С)
...	...	...	...

Теперь рассмотрим информацию, которую вы получили для составления списка своих действий. Запишите цель, которой вы хотите добиться, в верхней части страницы (например, продвижение по работе, удвоение масштаба моего бизнеса). Затем в порядке номеров, которые вы записали в колонке 3, запишите действия, которые вы планируете выполнить, и средства, нужные вам для их выполнения. Затем возле каждого действия напишите букву, означающую важность этого действия.

Например, если вы добиваетесь продвижения, ваш список целей может выглядеть так:

1. Закончить курсы по текстовым процессорам — А.

Необходимые средства: плата за обучение на курсах — 200 долларов.

2. Купить некоторую новую одежду для того, чтобы улучшить впечатление о себе у окружающих — А.

Необходимые средства:
— консультант по одежде для получения рекомендаций,
— 250 долларов на оплату консультанта,
— 2 тысячи долларов на новую одежду.
3. Улучшить отношения с сотрудницей — В.
Необходимые средства:
— сделать первый шаг, сказав «доброе утро»,
— начать случайный разговор,
— выяснить её интересы.

Если вы рассматриваете расширение бизнеса, вы можете составить список из следующих действий:

1. Написать план бизнеса — А.
Необходимые ресурсы:
— секретарь для помощи мне в этом,
— деловые записи о предыдущей деятельности,
— четкая картина того, где я хочу расположить свой бизнес.
2. Взять в банке деловую ссуду — А.
Необходимые ресурсы:
— план бизнеса,
— финансовый отчет.
3. Изучение местности с целью определения района для переезда — В
Необходимые ресурсы:
— фирма по менеджменту для изучения,
— 1—2 тысячи долларов для оплаты изучения.
4. Оценка способностей работающих в настоящее время сотрудников для вынесения решений о продвижении — А.
Необходимые меры:
— рассмотрение характеристик служащих,
— беседы с ведущими работниками.

Таблица 5

Претворение в жизнь моих целей

№ цели:	Цели и необходимые средства	Приоритетность
...	...	...

Начинайте немедленно!

Когда вы знаете вашу цель, решили достичь её и знаете, что нужно для её достижения, заключительным шагом будет: «Начинайте немедленно!».

Вы можете использовать некоторые упражнения для зарядки энергией, описанные ранее в главе 4 для зарядки энергией, необходимой для того, чтобы с энтузиазмом взяться за работу. Вы можете использовать некоторые упражнения, описанные в главе 5, для приобретения уверенности в том, что вы достигните своей цели.

И затем с уверенностью, решимостью и сосредоточенностью на одном деле начинайте работу над достижением желаемой цели. Знайте, что вы добьётесь её. Верьте, что вы можете это сделать. Делайте все необходимое для достижения вашей цели. И вы её добьётесь!

В этом и заключается магическая сила этой техники силы ума. Думая, представляя себе и зная, чего вы хотите, вы мобилизуете себя на то, чтобы предпринять соответствующие шаги для достижения цели. В действительности, вы создаёте ситуацию, необходимую для достижения того, чего вы хотите. Путь к желаемому результату начинается с вас самих!

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОЕ МАСТЕРСТВО И УВЕЛИЧИВАЙТЕ ТВОРЧЕСКУЮ ЭНЕРГИЮ

ЭФФЕКТ ВЫЗЫВАНИЯ ЗРИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВ В ДЕЙСТВИИ

Есть ли какое-нибудь мастерство, которое вы хотите развить, чтобы помочь себе в работе, такое, как работа с текстовым процессором, ведение разговора или способность лучше излагать свои мысли на собраниях? Хотите ли вы стать более творческим и продуктивным?

Эта техника силы ума может помочь вам добиться улучшения во всех этих областях. Для совершенствования любого мастерства используйте свою энергию для создания мысленного образа, чтобы мысленно практиковаться. И для увеличения творческой энергии используйте силу своего ума для мысленного представления или для обдумывания новых методов выполнения работы.

Действие силы ума на достижения человека уже широко признано исследователями и тренерами. Например, тысячи спортсменов используют технику вызывания зрительных образов для развития и совершенствования своего мастерства и для победы в соревнованиях. Они мысленно тренируются в своих спортивных упражнениях в качестве дополнения к реальным тренировкам, и перед крупными соревнованиями они проводят психологическую стимуляцию, представляя себе, что они выигрывают соревнования. Сила этой техники настолько велика, что специалисты по максимальной производительности, такие, как Чарльз Гарфилд, работали с тренерами, чтобы тренировать спортсменов в использовании зрительных образов наиболее эффективно.

Аналогично художники, архитекторы, писатели, рекламные агенты и другие постоянно используют силу своего воображения для выработки идей при творческой работе.

Три человека, которые эффективно использовали технику вызывания зрительных образов

Вы также можете использовать эту технику вызывания зрительных образов для достижения больших успехов в вашей работе и бизнесе. Потому что, какое бы мастерство вы ни хотели усовершенствовать, как бы вы ни хотели применить свою творческую энергию, эта техника будет полезна для вас.

Сара Ф. преодолела свой страх при выступлениях для достижения своей цели в карьере

Например, Сара Ф., теперь руководитель семинаров и инструктор, использовала эти методы для преодоления своего страха при выступлениях, смогла стать преподавателем в колледже и позже занялась инструкторской деятельностью. Всю жизнь её сдерживал этот страх, и когда она окончила университет со специализацией по политическим наукам, она решила, что должна что-то делать для совершенствования своих ораторских способностей, если она когда-нибудь собиралась воплотить свою мечту — стать профессором в колледже и заниматься исследованиями. Это была важная цель для неё, потому что ей нравилось находиться в атмосфере образования и все время узнавать что-то новое. Ей нравилось общение на семинарах, и у нее были десятки идей исследовательских работ, которые она хотела выполнять. Но когда она оказывалась перед большой группой студентов или других людей, она ужасно стеснялась, и она знала, что должна преодолеть этот недостаток, чтобы идти вперед. Насколько ей было известно, чтобы стать руководителем семинаров или исследователем в её области, ей вначале нужно было преподавать у студентов последнего курса, и для приобретения опыта этой работы ей вначале нужно было хорошо себя проявить в качестве ассистента преподавателя.

Эта перспектива пугала её, хотя она и понимала, что должна сделать это. Таким образом, она начала делать первые шаги в преодолении своего страха, используя сочетание текущей практической деятельности и техники

силы ума. Для приобретения практики выступлений перед аудиторией она поступила в группу взаимопомощи для ораторов «Тоустмастер интернешнл» («Международная группа мастеров произнесения тостов») на лето, предшествующее её первому году работы в аспирантуре. Как член этой группы, она каждую неделю уделяла несколько минут тому, чтобы произносить экспромтом речи на какую-либо тему, стоя перед аудиторией. Кроме того, она составила несколько несложных речей о своих увлечениях и об окружающей обстановке.

В то же время она по нескольку минут в день представляла себя в желаемой роли. Она представляла, как она выходит перед своими студентами, знакомит их с расписанием на год и читает им учебную лекцию. Она представляла себя спокойной, уверенной и прекрасно осведомленной. Она представляла, что студенты реагируют с энтузиазмом. Они поднимали руки, задавали вопросы и высказывали мнения, и она чувствовала, что полностью владеет аудиторией. В результате этих упражнений через несколько недель, когда началась четверть, она вошла в аудиторию, чувствуя полное самообладание. Во время практики она выработала чувство, что она может это сделать, и когда она начала преподавать студентам, ей казалось, что она может работать почти автоматически, потому что она уже столько раз отработала все это мысленно. Поэтому теперь, когда она проделывала практически то, что она себе представляла, она уже знала, что делать.

В свою очередь, она передавала студентам это чувство осведомленности и ответственности, и учеба проходила почти так, как она себе это представляла. Она хорошо подавала материал, она помнила основные моменты, которые она хотела обсудить, и прежняя боязнь сделать что-нибудь неправильно прошла. Она приобрела это чувство знания и уверенности, которое приходит с опытом, хотя большая часть тренировок проходила в её воображении.

Как Джерри С. использовал силу ума, чтобы увеличить свои доходы

Аналогично Джерри С. использовал силу мысленного представления, чтобы стать лучшим коммивояжером и увеличить свои доходы. После ухода из колледжа он пробовал себя на различных работах, связанных со сбытом, и в конце

концов он закончил тем, что прошел курс подготовки по продаже недвижимости и стал продавать недвижимость в крупной компании. Но он был огорчен своими низкими результатами по сравнению с другими коммивояжерами. Он заключал всего лишь по нескольку сделок по продаже в месяц, и у него процент отказа от сделок достигал примерно 95%, в то время как некоторые из лучших работников компании совершали в среднем по 4—5 сделок и заключали сделки примерно с 10—15% клиентов, с которыми они работали.

Затем на официальном завтраке для своего торгового отдела он услышал выступление докладчика о силе творческого воображения и решил попробовать этим заняться. Таким образом, он уделял примерно по 15 минут в день перед сном тому, что представлял себе, как он рекламирует товар перед своими предполагаемыми клиентами. Он представлял себе, что везет их в дом, по пути с энтузиазмом разворачивает перед ними перспективы и слушает, что они хотят. Так же он представлял, что они приезжают в дом, что он показывает клиентам обстановку и рассказывает им о преимуществах, которые могут оказаться для них наиболее привлекательными.

Через несколько дней Джерри заметил значительный эффект. Он обнаружил, что ведет переговоры о продаже дома более уверенно. Ему казалось, что он точно знает, что и когда говорить, потому что он уже проделал это мысленно. Кроме того, он чувствовал больше энтузиазма, когда говорил, потому что он уже испытывал этот энтузиазм, когда практиковался. В свою очередь, его предполагаемые клиенты были более отзывчивы. Казалось, что они больше уверены в том, что он говорит, чувствовали, что он лучше осведомлен, и больше верили его утверждениям. Их более благосклонное отношение отражалось на сбыте Джерри — четыре сделки в первый месяц после того, как он начал заниматься этими упражнениями.

Другие люди, которых я знаю, повысили свой творческий потенциал, используя эти методы. Например, Сэлли Г., которая была обычной домохозяйкой, начала использовать силу своего воображения для конструирования кукол, и в конце концов она развила этот побочный интерес и создала компанию по конструированию кукол. Она разрабатывает свои идеи, мысленно представляя себе куклу и делая эскиз того, что она при этом видит.

Сила ума помогла Дэну Р. найти творческое решение проблем компании

Дэн Р., специалист по усовершенствованию организационной работы, обнаружил, что техника силы ума полезна для того, чтобы способствовать созданию новых организационных структур. Его работа заключалась в том, что он приходил в компанию, у которой возникли проблемы, и беседовал со служащими, чтобы узнать, что, по их мнению, было неправильно. Одно время он старался находить решение, используя информацию при полностью логическом, аналитическом подходе. Но позже он обнаружил, что более эффективно использовать свои интуитивные или творческие силы также при отыскании решения. Для этого он закрывал глаза, представлял эту проблему перед собой на экране и начинал просматривать на экране ряд альтернативных мер, пока он вдруг не чувствовал, что одна из альтернатив кажется абсолютно подходящей.

Я постоянно использую эту технику для выработки новых идей. Например, многие клиенты обращаются ко мне за информацией по маркетингу, и после того, как они описывают своё положение дел, я перехожу в «режим автопилота» и используют свою силу мысленного вызывания зрительных образов для предложения стольких возможных альтернатив, сколько я могу придумать для каждой компании. Например, компания хочет содействовать распространению новых специализированных продуктов питания. Я тут же задаю себе некоторые вопросы, например: «Кому они понравятся? Какие возможны новые пути их использования? Какого рода девизы могли бы выразить основные преимущества этого товара?»

Затем, что является основным моментом после формулирования вопроса, я не пытаюсь найти на него ответ логическим путем. Я просто даю волю своему воображению и жду ответа. Если я одна, я могу продиктовать ответы на магнитофон или записывать их по мере того, как они приходят мне в голову. Или если у меня находится клиент, я просто говорю о том, что думаю. Некоторые идеи будут хороши, некоторые — нет, но главное — не прерывать процесс творчества. Просто дайте процессу мысленного вызывания образов протекать свободно.

Потом, когда этот процесс замедляется или прекращается, я критически оцениваю каждую альтернативу. Этот подход очень похож на метод мозгового штурма при коллективной работе, когда каждый высказывает свои идеи,

как только они приходят ему в голову, а кто-нибудь другой ведет записи, и таким образом группа может оценить свои идеи позже. Однако в данном случае я провожу «мозговой штурм» сама, используя интуитивную силу ума, которая есть у каждого из нас, для выработки идей, которые я оценю позже.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВАШЕГО МАСТЕРСТВА

Основной момент при совершенствовании вашего мастерства при помощи техники силы ума заключается в том, чтобы мысленно повторять то, что вы хотите усвоить. Делая это, вы закрепляете то, что вы усвоили при реальной практике, так как ум не проводит четких различий между тем, что вы выполняете в действительности, и тем, что вы выполняете мысленно. В результате этого вы можете сократить время реальной тренировки и уменьшить время, необходимое вам для совершенствования мастерства. Кроме того, мысленно работая над совершенствованием мастерства, которым вы хотите овладеть, вы можете представлять, что вы делаете эту работу превосходно, что даёт вам идеальную модель, к которой вы можете стремиться, когда вы заняты реальной деятельностью.

Использование этой идеальной модели является решающим для вашего успеха. Вам нужно представить, что вы владеете данным мастерством в совершенстве, чтобы достичь этой цели. И наоборот, если вы совершаете ошибки при мысленной тренировке, вы допустите те же ошибки при реальной деятельности. Таким образом, чтобы лучше печатать на машинке, представляйте, что правильно нажимаете на каждую клавишу. Чтобы улучшить ваши способности в области сбыта, представляйте, что вы великолепно выполняете презентацию, задаете правильные вопросы и выполняете все поставки. Если ошибка появится при вызывании зрительных образов, просто представьте себе, что вы быстро её исправляете. Вы хотите создать образ совершенства, чтобы повлиять на вашу деятельность в реальной жизни.

Следующие зрительные образы представляют собой несколько примеров с целью продемонстрировать вам применение этой техники. Однако, так как мастерство,

которым вы хотите овладеть, и уровень вашего мастерства в настоящее время для каждого человека будет разным, используйте принципы, лежащие в основе данных примеров, чтобы создавать собственные зрительные образы для овладения нужным вам уровнем мастерства.

Проделывая это, имейте в виду следующие основные моменты.

— Вначале выберите метод, который вы реально освоили или видели, как кто-либо его использует, и мысленно вызовите этот зрительный образ. Например, если вы уже освоили некоторые основные операции при работе с текстовым процессором, мысленно представляйте, как вы выполняете эти процедуры. Или если вы видели, как кто-либо произносит выразительную речь, представляйте, что вы говорите, используя тот же приём, что и этот оратор.

— Представляйте, что вы делаете все, что бы вы ни делали, правильно и эффективно, так как ваш мысленный образ постепенно воплотится в реальность.

— Представляйте как можно ярче, что вы владеете желаемым мастерством. Представляйте окружающую обстановку, представляйте, что вы и другие люди одеты соответствующим образом для тренировки в этом мастерстве, замечайте всех других людей, окружающих вас. Чем более реальный образ вы сможете создать при своей мысленной тренировке, тем сильнее он будет при воплощении в реальную жизнь.

— Повторяйте это вызывание зрительных образов вновь и вновь, чтобы придать ему большую силу.

— Чувствуйте, как вы становитесь более умелым и уверенным, и чувствуете больше уверенности в себе по мере тренировки, так как это чувство будет переноситься в реальную обстановку и поможет вам лучше работать. Когда вы вернетесь в нормальное сознательное состояние, возьмите с собой это ощущение успеха и уверенности.

Примеры мысленного совершенствования мастерства: улучшение ваших способностей говорить перед аудиторией

Время: 5—10 минут

Закройте глаза. Расслабьтесь. Теперь представьте, что вы в своём офисе или в спокойном месте на работе. У вас есть некоторое время на подготовку к предстоящему собранию группы, и вы мысленно повторяете то, о чем вы собираетесь говорить.

Вы представляете, как вы обдумываете ключевые моменты того, что собираетесь делать. Вы представляете, как вы будете это говорить слушателям и с каких вопросов вы начнете.

Затем вы мысленно повторяете эти идеи. Вы произносите их про себя вновь и вновь, пока не почувствуете полную уверенность в том, что вы хотите сказать и как это сказать.

Теперь, чувствуя уверенность в себе, представьте себя перед этой аудиторией. Вы входите в комнату, чувствуя твердую уверенность в том, что вы собираетесь сказать. Затем вы выдвигаете свои аргументы или делаете критические замечания. Вы делаете это убедительно и авторитетно, и вы замечаете, что другие внимательно прислушиваются к тому, что вы говорите. Когда вы заканчиваете, они соглашаются с вами.

Затем по мере продолжения беседы вы иногда поднимаете новые вопросы, и снова вы точно знаете, когда сказать **то,** что вы говорите, и вы формулируете это абсолютно правильно. В свою очередь, другие члены группы высоко оценивают ваши идеи, и они показывают своё одобрение тем, что внимательно слушают и хвалят то, что вы говорите.

Продолжайте мысленные упражнения в течение нескольких минут, и заметьте свою уверенность и владение ситуацией. Заметьте, как улучшилась ваша способность говорить и как возросла ваша уверенность в себе. Это ощущение останется с вами, когда вы вернетесь в нормальное сознательное состояние, и вы заметите немедленные улучшения, когда вы в следующий раз будете говорить перед аудиторией или выполнять презентацию.

Примеры мысленного совершенствования мастерства: улучшение ваших способностей в машинописи и в работе с текстовым процессором

Время: 3—5 минут

Закройте глаза, расслабьтесь. Представьте, что вы находитесь у себя в офисе и как обычно печатаете или используете текстовой процессор. Ваша пишущая машинка или текстовой процессор — это то, чем вы часто пользуетесь.

Теперь садитесь за пишущую машинку или текстовой процессор и приготовьтесь печатать. Вы чувствуете, что вам очень удобно. Пробегите глазами по буквенным клавишам. Если вы используете пишущую машинку, вставьте лист бумаги и выровняйте его. Если вы используете текстовой

процессор, включите устройство, вызовите соответствующую программу и используйте соответствующие команды, чтобы подготовить систему к записи.

Теперь положите пальцы на клавиши и начинайте печатать. Ваши руки отлично знают, что делать, и ваши пальцы легко двигаются по клавишам.

Представьте, что вы печатаете определенное письмо или отчет, и представляйте, что вы нажимаете на нужные клавиши. Продолжайте печатать несколько минут и заметьте, что вы это делаете отлично.

Позже, когда вы действительно сядете за свою пишущую машинку или текстовой процессор, вы обнаружите, что можете печатать быстрее и что увеличилась точность, и вы ощущаете уверенность в себе и в своих силах.

Создание мысленного образа вашего мастерства

Время: 3—10 минут

Вы можете использовать приведенную выше технику для создания мысленного образа вашего мастерства. Решите, какое мастерство вы хотите усовершенствовать, создайте мысленный сценарий, в котором вы используете это мастерство, и представляйте, что вы делаете эту работу великолепно.

После того, как вы несколько раз попрактикуетесь в этом, вы сразу же начнете замечать результаты, состоящие в улучшении вашей производительности. Продолжайте это вызывание зрительных образов, пока вы не достигнете легкости, которую вы хотите иметь в этом мастерстве. Когда вы достигнете этого уровня, при регулярном занятии этой деятельностью этот уровень мастерства войдет в ваши повседневные привычки, и вы сможете заниматься данной деятельностью автоматически и эффективно.

В результате вам больше не нужно будет регулярно проводить мысленные тренировки. Однако время от времени для оттачивания вашего мастерства мысленно повторяйте вашу работу. Если вы намерены использовать это умение в определенные решающие моменты, например, при крупной презентации клиенту или при ключевом докладе перед группой бизнесменов, мысленно повторите ваши действия, и вы будете полностью готовы, будете чувствовать подъём и проявите максимальную производительность.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ВАШЕЙ ТВОРЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ

Каждый человек обладает от рождения творческой энергией, так как суть творчества состоит в выдвижении новых идей, в выполнении работы по-другому и в обдумывании альтернативных подходов. Люди все время делают это.

Такое творчество даёт новую продукцию, новые деловые предприятия и новые методы общественной организации, так как творчество — это основа любого социального прогресса и перемен. В свою очередь, творчество наиболее эффективно, когда оно направляется в соответствии с какими-либо существенными потребностями и когда оно организуется и управляется с целью привести к эффективному и продуктивному результату. Как Кайзер Алюминем утверждает в сжатой форме в лозунге, написанном на борту его розовых цементных грузовиков: «Находите потребности и удовлетворяйте их».

Ценность этой техники силы ума состоит в том, что она может как увеличить вашу способность выдвигать новые идеи, так и направлять ваш процесс творчества, и он становится более эффективным и продуктивным.

Точнее, эта техника создана, чтобы помочь вам еще больше развить качества, составляющие творческую силу:

— способность воспринимать и думать новаторски,

— открытость к альтернативным методам выполнения работы.

Так как фактически творчество — это скорее процесс, чем результат, эта техника сконцентрирована на том, чтобы помочь вам занять позицию, нужную вам для увеличения творческой энергии. Тогда вы сможете применить этот подход в любой области, которую вы изберете для приложения своей творческой энергии, от организации труда в своём офисе до выдвижения идей относительно новой продукции, программ и организаций.

Три основных подхода к творчеству, которые вы можете применить для увеличения вашей творческой энергии на работе, включают:

— Нахождение нового применения для вещей.

Например, именно так была разработана пользующаяся большим успехом бумага «Пост — ит». Один человек разработал неверную формулу клея, и этот клей был недостаточно прочным. Но другой человек придумал новый способ использования этого клея для временного приклеи-

вания, и это дало начало бизнесу, принесшему миллион долларов.

— Нахождение новых методов или средств для достижения цели.

В этом случае особенно подходит знаменитое изречение: «Необходимость порождает изобретения». Пусть, например, у вас совещание с клиентами и вы неожиданно обнаруживаете, что диаграммы, которые вы собирались использовать для презентации, закрыты в офисе и у вас нет ключа. В это время вы могли бы найти другой способ попасть в офис, и если у вас это не получится, вы могли бы изменить презентацию, чтобы вам не понадобились эти диаграммы.

— Внесение изменений в то, что уже имеется, или комбинирование новыми способами того, что уже имеется.

Часто такие изменения существенно важны для постоянного стимулирования и возбуждения у людей интереса к работе. Например, людям часто надоедает делать одно и то же каждый день, и им может стать неинтересно работать с одним и тем же коллективом. Но если у служащего происходит постоянная смена заданий и окружающих людей, это может вновь побуждать его к работе. Даже при простом наблюдении за процессом работы для выдачи рекомендаций относительно изменений можно добиться того же эффекта. Служащие думают, что кто-то интересуется ими, и это побуждает их к улучшению работы. Исследователи назвали этот процесс использования одного только вмешательства для стимулирования лучшей работы эффектом Хауторна, потому что они впервые заметили этот эффект на заводе в Хауторне, штат Нью-Джерси.

Чем больше вы развиваете ваши способности в этих областях, тем больше вы увеличиваете свою творческую энергию и тем больше вы сможете направлять своих творческих сил на повышение эффективности вашей работы или бизнеса.

Следующие упражнения созданы, чтобы помочь вам активизировать этот процесс творчества, чтобы вы смогли применить это по собственному желанию. Приведенные примеры являются чисто иллюстративными, и существует множество способов применения ваших творческих сил в зависимости от ваших целей. Ключевым моментом является то, что когда вы увеличите свою творческую энергию, вы сможете употребить её на повышение продуктивности в любой области, в какой вы захотите.

Нахождение новых путей применения для вещей

Нахождение новых путей применения для вещей является сутью новаторства и имеет много преимуществ. Вы можете увеличить ценность всего оборудования или его части, найдя для него новое применение. Вы можете уменьшить расходы, используя некоторые вещи, которые у вас уже имеются для других целей. Вы можете расширить рынок сбыта выпускаемой продукции, найдя другие способы применения этого товара новыми слоями населения. Кроме того, у вас есть возможность заработать миллион, открыв новое и популярное применение чего-либо, и создать феномен наподобие «Пет рок» («любимый камешек») или «Кебидж петч долл» («Лоскутная кукла»). «Пет рок» появились как обычные драгоценные камни, но они превратились в ходкую новинку, когда их дизайнер создал концепцию, что это «любимые камешки». Куклы «Кебидж петч долл» выглядели, как и десятки других детских кукол в одежде ручной работы. Но они стали единственными в своём роде благодаря концепции их «удочерения», и таким образом дети и взрослые могли думать о них и относиться к ним, как к настоящим детям.

Следующее упражнение будет наводить вас на размышления о новых применениях вещей. Вы начнете с того, что будете представлять новые способы применения для знакомых вещей для возбуждения вашего творческого воображения. Затем вы примените этот процесс к определенным ситуациям, например, к работе, где вы действительно хотите открыть какие-либо новые способы применения для вещей.

Что нового?

Время: 2—5 минут

Подумайте, как много новых и полезных применений вы можете найти для знакомых вещей. Попробуйте проделать это сами или проведите «мозговой штурм» с другом или сотрудником.

Вначале возьмите бумагу и карандаш и напишите названия каких-либо знакомых предметов. Вы можете посмотреть вокруг в своём офисе или дома и кратко записать названия предметов, которые вы видите. Теперь для каждого предмета запишите как можно больше способов применения, выбирая по возможности новые применения. Вы можете свободно изменять размеры, форму или цвет

предметов. Или комбинируйте два или более предметов и придумывайте применение для их комбинации.

Например, что вы можете сделать с канцелярской скрепкой, линейкой, ножницами, лампой? Что вы можете сделать с листом бумаги и стулом, с газетой и чашкой, с приспособлением для сшивания скрепками и крюком для вешания картин? Закончите эту тренировку.

Когда вы почувствуете, что размялись, подумайте об определенных ситуациях в вашей жизни, в которых вы могли бы захотеть применять эту технику. Например, если ваша фирма продаёт новый товар, подумайте о всех возможных способах применения для него или придумайте все возможные способы, которыми фирма могла бы его рекламировать. Или если вы входите в рабочую группу в вашем офисе, вы можете обдумать все, чем может заниматься группа, кроме того, чем она занята сейчас. Подумайте о том, что происходит у вас на работе, и придумайте свои собственные ситуации для «мозгового штурма» с использованием этой техники.

Нахождение новых методов или средств для достижения цели

Когда у вас есть цель, вам нужно верить в то, что «вы можете», чтобы достичь её. Иногда вы можете думать, что вам не хватает того, что вам нужно для её достижения. Но именно здесь пригодится ваша творческая энергия, чтобы позволить вам найти альтернативный подход или открыть возможности, о которых вы не знали.

Например, вы хотите получить определенную работу или задание, и вы не уверены, что можете справиться с ним. А согласно требованиям нужно иметь какие-либо рекомендации или опыт, которого у вас нет. Если вы очень хотите получить это назначение, найдите альтернативный путь для его получения, например, убедите тех, кто занимается наймом, что рекомендация не обязательна и вы можете работать лучше любого другого.

Как вам сделать это? Именно здесь вступают в действие силы вашего ума для пробуждения вашей творческой энергии, и вы сможете выдвинуть убедительные альтернативы, например: составить многообещающий план, выполнить самому небольшую часть задания и выполнить её хорошо, или собрать пакет ваших предложений, включающий некоторые авторитетные аттестаты или рекомендательные письма от влиятельных людей. Затем, также во время

беседы вам, возможно, нужно будет держать себя очень уверенно и иметь вид специалиста и знатока, как будто вы уже имеете эту работу и никто другой не может её выполнить так же хорошо, как вы.

Как Милли получила работу без надлежащих рекомендаций

У меня есть подруга Милли, которая недавно получила работу в качестве редактора в крупнейшем правительственном проекте. Она откликнулась на рекламное объявление в местной газете, в котором имелось требование диплома журналиста. Но Милли, которая уже лет двенадцать после получения ученой степени по психологии писала статьи, не была смущена этим. В своём первом ответном письме она ответила на вопрос о её ученой степени просто перечислением некоторых важнейших проектов, в осуществлении которых она участвовала ранее. Позже, как только во время беседы возникали спорные вопросы, она искусно обходила эти спорные вопросы, рассказывая о другом клиенте, с которым она работала, и о том, как полученный опыт мог бы помочь ей выполнять работу, необходимую в данном проекте. В конце концов руководитель проекта перестал спрашивать о её ученой степени, просмотрел документы, которые она подготовила, и нанял её на работу.

Процесс отыскания новых методов или средств для достижения именно того, чего вы хотите, может происходить при любых обстоятельствах. Ключевой момент состоит в том, чтобы думать, что «я могу это сделать», что бы это ни было, и затем определить, что вам нужно сделать для достижения этой цели. Вы можете использовать то, что у вас уже находится под рукой, хотя, возможно, вам придется применить эти средства по-новому, или вам могут понадобиться другие средства и отыскание творческих путей для их получения.

Пусть, например, вы отчаянно нуждаетесь в некоторой информации о конкуренте для отчета по маркетингу, который вы готовите для своей фирмы. Вашей фирме предстоит сделать крупнейшую инвестицию в миллион долларов во внедрение и развитие производства нового товара. Как же вам получить эту информацию, не прибегая к таким незаконным мерам, как организация взлома офиса в нерабочее время? Один способ — начать «мозговой штурм» по отысканию альтернативных методов, затем

выбрать наиболее перспективный метод для осуществления. Например, у вас может быть друг, знающий кого-либо из этого общества, или вы можете сыграть роль работающего без договора журналиста, который пишет статью, и взять интервью у кого-либо из этих кругов. Или вы могли бы позвонить кому-либо из оптовых торговцев в данной отрасли и выяснить, что они знают.

Аналогично вы можете найти новое применение для вещей, которые у вас под рукой, чтобы решить проблему. Пусть, например, вам нужно повесить картины в офисе и вы забыли молоток. Тогда, может быть, вам подойдет что-нибудь другое, например, основание дырокола, тяжелая подставка из-под кофеварки, каблук вашего ботинка. В действительности, если в сделаете изобретение для удовлетворения важных потребностей (например, привлекательно оформленная телефонная подставка, чтобы занятый делами администратор не должен был держать трубку руками во время телефонного разговора), то вы также можете сразу стать миллионером.

Следующее упражнение будет способствовать раскрепощению вашего мыслительного процесса, и вы будете более склонны к отысканию новых подходов для достижения ваших целей.

Новый подход

Время: 3—5 минут

Подумайте, сколько подходов вы можете найти для удовлетворения какой-либо потребности. Если хотите, проведите «мозговой штурм» с товарищем или сотрудником. Вначале на листе бумаги составьте короткий список некоторых видов деятельности, которую вы хотели бы организовать по-другому, например: поездки на работу, организация служащих в офисе, составление извещений, рассылаемых компанией, или меры предосторожности против воров.

Затем рассмотрите в отдельности каждый вид деятельности и запишите как можно больше новых подходов к нему, стараясь, чтобы они были наиболее новаторскими. Представляйте, что у вас неограниченные возможности для отыскания решений, и пусть ваши идеи приходят как можно быстрее. Позже вы сможете оценить эти идеи и выбрать любую, которую вы можете использовать.

Внесение изменений в то, что уже существует, или новая комбинация того, что уже существует

Сделать что-либо по-другому или лучше — это основная польза от творчества и новаторства, и это двигатель прогресса и перемен. Этот подход способствовал внедрению новой технологии и вызвал стремление улучшать производство, установить новейшее оборудование в Силикон Вэлли и в других местах. Вы также можете использовать этот подход для улучшения вашей деятельности на работе и в других местах.

Например, используйте вашу творческую энергию для реорганизации офиса. Измените обязанности для улучшения процесса работы и чтобы сделать работу каждого более производительной. Вы можете добавить несколько новых предметов обстановки или украшений, таких, как портьеры или растения, чтобы ваш офис производил лучшее впечатление или чтобы была более благоприятная обстановка, и тогда клиенты будут более восприимчивы, беседуя с вами. Или если у вас финансовые затруднения, вы можете из каких-нибудь ненужных полок и брусков сделать красивые книжные полки.

Короче говоря, произведя небольшие изменения и новшества и, возможно, комбинируя по-новому уже имеющиеся вещи, вы можете сделать что-либо лучше, привлекательнее, пригодным для других применений и, кроме того, вы можете в результате даже заработать миллион долларов.

Однако для совершения большинства этих перемен вы должны быть восприимчивы к новшествам и полны энергии все изменить. Другими словами, вы должны принимать перемены и быть готовыми начать их, когда этого потребует ситуация, и вы обнаружите, что в итоге будете вознаграждены самыми привлекательными способами, например: большие премии на работе за ваши полезные предложения, продвижение по службе после того, как ваши сотрудники увидят ваш творческий подход и вашу ведущую роль, больше клиентов и заказов от тех, кому нравится ваша энергичная, динамичная жизненная позиция, а также меньше стрессов, потому что вы более гибки и можете приспособиться к любой ситуации в постоянно меняющемся мире.

Следующие упражнения созданы, чтобы сделать ваш ум более гибким и заставить вас думать о переменах. Затем, когда произойдут определенные ситуации, в которых будут

полезны перемены, вы будете лучше осведомлены о возможностях и будете более продуктивны при выдвижении предложений для эффективных изменений.

Внесение изменений

— Изменение вещей.

(Особенно полезно для разработки новых изобретений, выдвижения новых продуктивных идей, создания новых планов бизнеса).

Подумайте, сколько изменений вы можете внести в знакомые вещи. Представьте себе различные применения, которые могли бы иметь эти предметы после их изменения. Вы можете провести «мозговой штурм» на тему этих возможностей с другими людьми.

Вначале напишите краткий список знакомых предметов на листе бумаги. Если хотите, выбирайте предметы, которые могли бы иметь дополнительные возможности с точки зрения маркетинга. Затем подумайте обо всех способах, которыми вы можете изменить каждый предмет: об изменении размера, цвета, фасона или конструкции.

Например, как бы вы могли изменить радиоприемник? Вы могли бы его оформить так, чтобы он был особенно привлекателен для определенных групп населения (например, радиоприёмник пурпурного цвета, чтобы он привлекал поклонников Принса, радиоприёмник, имеющий форму компьютера, который может привлечь людей, интересующихся сложной техникой). Вы могли бы добавить к нему шнур, чтобы он мог включать и выключать электробытовые приборы. Ещё можно добавить экран, который светился бы разными цветами, когда приёмник играет, или прикрепить ремни, чтобы носить его на себе.

Во время мозгового штурма не рассчитывайте на то, что каждая идея будет полезной и будет иметь практическое применение. Лучше выдвигать как можно больше идей и как можно быстрее. Потом вы можете отбросить ненужные и выбрать те, которые вам полезны.

— Изменение окружающей обстановки.

(Особенно полезно для изменения планировки и внешнего вида рабочего места).

Подумайте, сколько изменений вы можете внести в то, что вы видите. Используйте картинку или посмотрите вокруг себя. Для изменения того, что вы видите, мысленно добавьте что-либо, измените или переставьте предметы, измените соотношение размеров или уберите что-нибудь.

Пусть, например, вы рассматриваете холл для приёмов в вашем офисе или его фотографию. Вы можете мысленно добавить цветы на письменный стол, можете представить какие-нибудь картины на стене, представьте, что проходит крупный официальный приём. Если вы смотрите на сад, вы можете представить, как бы выглядела эта местность, если бы здесь не стало сада. Аналогично вы можете представить, как большие дома делаются маленькими, вы можете превращать день в ночь и т. д.

Мысленно представляйте себе эти перемены и замечайте любые различия в окружающей обстановке на месте действия или в ваших ощущениях. Вы можете заметить, что в некоторых случаях окружающая обстановка более привлекательна, чем в других, и это вызывает у людей соответствующую реакцию. Например, в офисе со светлым и ярким оформлением у людей будет больше желания работать и они будут более общительны.

Кроме того, не думайте, что вы должны рассматривать только идеи, имеющие практическое применение. Просто дайте свободу своему мыслительному процессу и вырабатывайте как можно больше идей. Позже вы сможете отобрать практически полезные идеи и произвести соответствующие изменения.

— Изменение людей.

(Особенно полезно для изменения вашего собственного внешнего вида, чтобы лучше соответствовать желаемому имиджу или изменить ваши взаимоотношения с сотрудниками или коллегами).

Подумайте о множестве способов изменить людей или самого себя. Вы можете попрактиковаться в этом в любом месте: в автобусе, во время ожидания в очереди, на вечеринке — везде, где бы вы ни были.

Просто посмотрите вокруг и представьте, что у кого-либо, кого вы видите, появились другие черты. Или посмотрите в зеркало и представьте, что вы выглядите по-другому. Другой способ — представить в одном человеке совокупность характерных черт нескольких разных людей, включая вас самих. Просто представляйте, как бы выглядел этот человек, если бы... и вносите изменения.

Пусть, например, у человека есть усы или борода. Как бы он выглядел без них? Или взять, например, женщину с длинными волосами... Что если бы у неё были короткие волосы? Или, например, представьте себе старика. Что если бы он был молодым? Представьте себе толстую женщину. А если бы она была худой? И так далее.

Аналогично, если вы думаете о том, чтобы изменить себя самого, глядя в зеркало или на свой портрет, представьте, как бы вы выглядели после определенных изменений, например: в другой одежде, толще или худее, с другой прической, выглядя старше или моложе, в очках и без очков. Позже, если вы придумаете образ, который вам понравится, вы можете продолжить сосредоточиваться на нем время от времени, чтобы воплотить этот образ в реальность (например, представляйте себя худее на двадцать фунтов*).

Наконец, для использования этой техники, чтобы влиять на ваши отношения с другими людьми, посмотрите на человека или на фотографию женщины и представляйте, что вы говорите ей что-либо, и затем представляйте, что она на это по-разному реагирует. Вы можете попытаться поздравлять, задавать вопросы и просить её сделать что-нибудь. Затем, если вы обнаружите, что определенный подход вызывает лучшую реакцию, используйте это в реальной жизни, чтобы улучшить ваши отношения с этим человеком.

— Составление новых комбинаций.

(Особенно полезно для разработки новых товаров, создания планов новой обстановки для вашего офиса или для дома, или для реорганизации рабочей группы).

Увеличивайте ваши новаторские способности, создавая сочетания из знакомых предметов и людей для получения необыкновенных устройств и коллективов.

Вначале подумайте о двух-трех знакомых предметах или людях. Вы мысленно можете поставить себе одну общую цель (например, создание нового товара или более эффективной рабочей группы), или просто проведите «мозговой штурм» для отыскания новых идей, чтобы освободить свою творческую энергию и позже применить этот подход в практических ситуациях.

Теперь запишите названия предметов и людей и затем мысленно создайте обстановку, включающую эти предметы или людей. Если у вас в мыслях есть конкретная цель, используйте её для создания обстановки. Или сделайте эту обстановку как можно более необычной и фантастической, чтобы активизировать ваши творческие силы. Вы можете делать предметы или людей больше или меньше, чем на самом деле.

Пусть, например, вы выбрали несколько бутылок «Кока-колы», водопроводную раковину и несколько губок и хо-

---

*** 1 фунт — 453,6 г.**

тите дать волю своему творческому воображению. Глядя на бутылки, вы можете представлять, что это часть города будущего, в котором улицы вымощены тарелками и дома имеют форму бутылок. Или вы можете превратить раковину и губки в гавань с большими, похожими на губки лодками. Дайте волю своему воображению и нарисуйте картину того, что вы себе представили, если захотите. Вначале этот приём может показаться диким и сумасшедшим, но данный процесс поможет вам увеличить свои творческие силы при применении ваших идей на практике, потому что идеи будут приходить вам быстрее и легче.

Кроме того, если вы пытаетесь достичь практических результатов, например, разработать новый товар, вы можете думать о том, как эти два-три предмета можно скомбинировать для этих целей. Например, губку можно обернуть вокруг средней части бутылки, чтобы получить плавающую бутылку, и люди смогли бы пить напитки в бассейне и не бояться, что уронят бутылку.

Какими бы ни были ваши цели, для наиболее эффективного использования этого упражнения вначале дайте полную волю своим внутренним творческим силам и отложите на потом критический анализ своих идей.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СИЛУ УМА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ВАШЕЙ ПАМЯТИ

Улучшение вашей памяти может увеличить ваш успех на работе и в бизнесе различными путями. Это может помочь вам лучше помнить задания и вы не забудете сделать что-нибудь важное. И если вы ведете записи, то лучшая память поможет вам вспомнить детали, которые вы не смогли записать.

Кроме того, хорошая память может помочь вам во время официальных приёмов и деловых встреч. Запоминая людей, вы увеличиваете свои шансы на получение работы и клиентов, и если к вам обращаются за помощью, ваша память может помочь вам вспомнить об этих знакомствах и подсказать, что ответить этим людям. Я знаю множество людей, которые делают заметки на визитных карточках, так как думают, что это поможет им запомнить что-либо, но часто эти заметки мало что им говорят, и когда эти люди видят визитные карточки через неделю, они не помнят, что они собирались делать. Например, они не помнят, кому они собирались позвонить, а кто обращался за помощью к ним самим. Или они не могут вспомнить, что означает их загадочная запись: «Любит художественные работы».

Затем лучшая память также может помочь вам выполнить более эффективную презентацию или произнести речь, шутить и рассказывать истории, что делает вас более интересным в компании, и вспоминать определенные цены и предложения, что поможет вам лучше вести свои дела. Вы, конечно, можете вспомнить о десятках других преимуществ. В свою очередь, возможности ваших сил ума могут помочь вам в тренировке памяти. Я знаю десятки людей, которые обнаружили стремительное увеличение возможностей своей памяти, когда они попробовали использовать технику вызывания мысленных образов для улучшения своей памяти.

Как Говард Дж. научился запоминать имена и лица

У Говарда Дж., менеджера небольшой издательской фирмы, постоянно возникали трудности с запоминанием имен людей, которых он встречал на официальных приёмах и деловых встречах. Его представляли группе людей, и когда они произносили свои имена и род занятий, он улыбался и жал им руки, но основные сведения об этом человеке быстро улетучивались у него из головы, как только его представляли следующему человеку. Затем Говард начал сосредоточиваться на том, чтобы ассоциировать образ каждого, кого он встречал, с какой-нибудь характерной чертой этого человека, например, с необычным именем, замечательными физическими данными или с примечательным предметом одежды, и он обнаружил, что знакомство остаётся у него в памяти. Одной из причин этого было то, что процесс создания образа заставлял Говарда быть более внимательным, когда его представляли. Во-вторых, образ служил напоминанием, которое каким-то образом выделяло этого человека. Затем, когда имена и основные сведения об этих людях прочно запечатлялись у него в памяти, Говард лучше мог вести содержательную беседу, и иногда в результате этих разговоров он находил клиентов или появлялись другие возможности.

Как Джоанна Ф. использовала способности своей памяти для налаживания важных деловых связей

В другом случае Джоанна Ф., консультант по менеджменту, принимавшая участие в конференции в далеком городе, обнаружила, что при использовании специальной техники запоминания появляется существенная разница между чрезвычайно продуктивной работой и простым посещением конференции. Перед отъездом Джоанны подруга дала ей несколько телефонных номеров своих друзей, имевших собственный мелкий бизнес в этом районе, и предложила Джоанне попробовать связаться с ними. Они могли показать ей город и, возможно, им могли понадобиться услуги по менеджменту, предлагаемые фирмой, в которой работала Джоанна.

К несчастью, Джоанна оставила свою телефонную книжку с этими номерами в аэропорту и не могла её найти. Но вместо того, чтобы расстроиться и решить, что положе-

ние безнадежное, Джоанна пыталась вспомнить номера, которые она записала. Она мысленно представила себе, как она встречается со своей подругой, и как можно более тщательно мысленно восстановила ход разговора до того момента, когда подруга дала ей эти номера телефонов. Потом она представила, как она вынимает свою телефонную книжку и внимательно записывает номера, и она вспомнила, как читала каждый номер своей подруге, чтобы убедиться, что он был правильный, В результате этого процесса Джоанна обнаружила, что номера запечатлелись у неё в памяти, и когда «увидела» их, она тут же записала их заново.

Как оказалось, её память была безошибочной, и она смогла встретиться с этими людьми, хотя и потеряла свою телефонную книжку. Сознательно она не могла вспомнить эти номера телефонов, но, проникнув в своё подсознание при помощи сил своего ума, Джоанна смогла получить доступ к своему внутреннему знанию, чтобы «извлечь» оттуда эти номера. В результате она встретилась с каждым из трех людей, давших свои телефоны, сходила в ночной ресторан с одним из них и говорила со всеми о своей фирме, ведя разговоры о возможностях будущего бизнеса.

Следующие упражнения по тренировке памяти созданы, чтобы помочь вам улучшить вашу память тремя основными способами:

— вы увеличиваете вашу способность концентрироваться на том, что вы хотите запомнить,

— вы работаете над созданием в памяти четкой картины и затем сохраняете её в памяти, чтобы вспомнить позже,

— вы используете ваши способности мысленного представления и медитации для восстановления памяти, когда вы захотите это сделать.

Увеличение вашей способности концентрироваться на том, что вы хотите запомнить

Время: 3—5 минут

Одной из причин того, что у многих людей возникают затруднения при запоминании чего-либо, является то, что они не создают четкую картину того, что они хотят запомнить, потому что вначале они не уделяют этому достаточно внимания. Конечно, вы можете запомнить любые вещи без специального сосредоточения, потому что подсознательно мы все время поглощаем информацию и большинство её запоминаем, даже когда мы не осознаём этого. Но это

непреднамеренное поглощение информации, возможно, является спорным утверждением.

Таким образом, когда вы находитесь в ситуации, когда особенно важно что-либо запомнить, научитесь сосредоточивать все своё внимание, используя «переключатель» памяти. Этот «переключатель» может быть почти любым жестом или движением, например, соедините большой и указательный пальцы, сложите руки, так чтобы большие и указательные пальцы образовали стрелку, или поднимите вверх большой палец. Какой бы знак вы не представили, он создан для того, чтобы напомнить вам, что сейчас нужно быть особенно бдительным, внимательно слушать или смотреть, и вы запомните все, что можете.

Чтобы создать этот переключающий знак, расслабьтесь, вы также можете закрыть глаза, и выберите знак, который вы хотите использовать. Затем сделайте этот жест и, делая его, думайте: «Сейчас я буду внимателен. Я буду очень бдителен и буду все осознавать, я буду фиксировать эту информацию в памяти и смогу вспомнить её позже». Проделайте это несколько раз и позже в этот день (или на следующий день, если вы начали это упражнение вечером) практикуйтесь в использовании этого переключающего знака в каких-нибудь реальных ситуациях. Найдите по крайней мере три ситуации, когда вы особенно заинтересованы запомнить что-либо, и используйте ваш переключающий знак, чтобы повысить свою бдительность. При этом, делая этот жест, повторяйте про себя те же слова, что и при упражнениях на концентрацию: «Сейчас я буду внимателен. Я буду очень бдителен и буду все осознавать, я буду фиксировать эту информацию в памяти и смогу вспомнить её позже».

Повторяйте обе части этого упражнения (медитацию и практику в реальных ситуациях) в течение недели, чтобы приучать себя связывать действие, которое вы хотите выполнить (концентрация внимания) с переключающим знаком (поднятие вверх большого пальца). Позже, когда эта связь закрепится, вам не нужно будет продолжать выполнять упражнение, пока вы продолжаете регулярно применять переключающий знак в реальных ситуациях.

Как только вы оказываетесь в ответственной ситуации, когда вы хотите быть особенно внимательны (например, на решающем заседании правления или на приёме, на котором присутствуют важные и перспективные клиенты), используйте ваш переключающий знак, и вы автоматически станете более внимательным и бдительным.

Увеличение вашей способности создавать четкую мысленную картину или запись

Время: 3—5 минут

Кроме концентрации внимания хорошая память зависит от создания ясной и отчетливой мысленной картины или записи о человеке, месте или событии, которое вы хотите запомнить. Но часто мы не создаём достаточно четкой картины или записи. В результате мы можем думать, что помним, что мы видели, но мы этого не помним. Например, свидетели в суде часто ошибаются, когда вспоминают события, хотя они могут быть уверены, что говорят правильно.

Поэтому, прежде чем вы сможете что-либо точно вспомнить, прежде всего вы должны иметь четкое впечатление от этого. Один из способов достичь этого, когда вы концентрируете своё внимание, — представлять себя фотоаппаратом или магнитофоном, фиксирующим абсолютно точную картину или запись того, что вы испытываете. Затем, когда вы наблюдаете и слушаете, делайте ваши впечатления подобными мысленной картине или записи.

Для развития этой способности нужна практика, и следующие упражнения созданы, чтобы помочь вам в этом. Вначале используйте эти упражнения для испытания ощущения того, как вы хорошо уже запоминаете то, что вы видите. Затем при практике вы обнаружите, что можете запомнить все больше подробностей.

Лежащей в основе этих упражнений принцип состоит в наблюдении объекта, человека, события или обстановки для получения картины, или в слушании разговора или других звуков вокруг вас. Затем отключитесь от того, что вы наблюдаете, или прекратите слушать и вспомните все, что можете. Вы можете записать то, что вспомнили. Наконец, вновь посмотрите и спросите себя: «Как много я запомнил? Что я забыл? Что я вспомнил такого, чего здесь не было?».

Вначале вы можете быть поражены тем, насколько вы плохой наблюдатель или слушатель. Но по мере практики вы будете совершенствоваться, и ваша способность запоминать будет переходить в другие ситуации, потому что вы автоматически начнете создавать более точные мысленные картины или записи.

Идеальный способ использования этой техники — это использование с мысленным «переключателем» сознания. Потом, когда вы будете использовать этот переключающий знак, вы сразу же представите себя фотоаппаратом или

магнитофоном и неизгладимо запечатлите эту обстановку в памяти, чтобы вспомнить её позже.

Первые два упражнения созданы, чтобы вы попрактиковались в том, чтобы воспринимать информацию, как фотоаппарат или магнитофон в контролируемой вами обстановке. Последнее упражнение вы можете использовать в любой ситуации для более эффективного восприятия.

— Изучение предмета.

(Это упражнение поможет вам лучше осознавать то, что вы видите, и поможет вам воспринимать более полно и правильно).

Положите обычный предмет или несколько предметов перед собой (например, набор предметов с вашего письменного стола, картину на стене, рекламу или картинку из журнала, букет цветов в вазе). Внимательно смотрите на предмет или на совокупность предметов около минуты и заметьте в нем как можно больше деталей, таких, как форма, строение, цвет, дизайн, модель и т. д. Осознайте, сколько имеется предметов, и мысленно составьте список всех предметов.

Затем уберите этот предмет или совокупность предметов, так чтобы они были вне поля зрения, но продолжайте смотреть в то место, где он был, и представляйте, что предмет (предметы) все еще находятся здесь. Пытайтесь воссоздать то, что вы видели, с как можно большее количеством деталей.

Чтобы проверить вашу точность, напишите список того, что вы себе представили. Затем вновь посмотрите на то, что вы наблюдали, и определите, насколько вы были точны.

Для фиксации ваших успехов при каждой тренировке подсчитывайте общее число наблюдений, которое, по вашему мнению, было возможным (оно будет разным для каждого наблюдателя), и считайте каждое ваше правильное наблюдение, как «+1». Считайте каждое ваше неправильное наблюдение, как «–1». Наконец, подсчитайте сумму и разделите её на определенное вами общее число наблюдений для получения своего рейтинга в процентах.

Продолжайте практиковаться в этом упражнении, и вы обнаружите повышение вашего рейтинга в процентах,

— Вслушивание в то, что вы слышите.

(Это поможет вам лучше осознавать то, что вы слышите, и поможет вам слышать более полно и правильно).

Запишите короткий отрывок разговора или какие-либо звуки на магнитофонную кассету. Вы можете сделать эту запись во время разговора, телевизионной или радиопере-

дачи или записать окружающие звуки на улице. Записывайте в течение двух-трех минут.

Затем воспроизведите запись и прослушайте её. Вы можете при этом создавать мысленные образы.

Наконец, попробуйте вспомнить разговор или звуки с возможно большим количеством деталей. Кроме того, попытайтесь как можно тщательнее вспомнить, в какой последовательности вы это слышали.

Для проверки своей точности напишите список того, что вы слышали. Вам не нужно записывать все слово в слово, но запишите достаточно, чтобы определить суть каждой мысли или утверждения. Затем проиграйте кассету и посмотрите, насколько полны и точны были ваши наблюдения.

Как и при упражнении с наблюдением, для фиксации ваших успехов при каждой тренировке оцените общее количество звуков, утверждений или фраз, которое, по вашему мнению, могло быть (это число опять будет разным для каждого наблюдателя), и считайте каждое ваше правильное наблюдение, как «+1». Считайте каждое ваше неправильно наблюдение, как «–1». Давайте себе 10 призовых баллов, если вы вспомнили все в правильной последовательности, и 5 баллов, если вы вспомнили большую часть в правильной последовательности. Наконец, подсчитайте сумму и разделите этот результат на определенное вами общее число звуков, утверждений или фраз для получения вашего рейтинга в процентах.

По мере практики ваш рейтинг в процентах будет расти.

— Смотрите, как фотоаппарат, слушайте, как магнитофон.

(Это поможет вам наблюдать и слушать более тщательно и полно в повседневных ситуациях).

Вы можете использовать эту технику везде, где бы вы ни были, и она особенно полезна для приёмов, деловых встреч и в других важных ситуациях, когда вы хотите быть уверены в том, что запомните все точно. Кроме того, вы можете использовать эту технику для тренировки и оттачивания вашего мастерства, когда вы ожидаете в очереди, едете в автобусе, в фойе театра во время антракта, и там, где вы ожидаете чего-либо.

Просто представьте себе, что вы — фотоаппарат, и сделайте снимок того, что вы видите. Или представьте, что вы — магнитофон, который записывает разговор. Или представьте, что вы — звуковая кинокамера и записываете и то, и другое.

Затем отвернитесь или закройте глаза, если это удобно,

и несколько секунд концентрируйтесь на том, что вы только что видели или слышали. Если вы выбрали картину, тщательно мысленно представляйте её и концентрируйтесь. Какие предметы или людей вы видите? Какие цвета или подробности вы замечаете? Какая мебель в комнате? Во что одеты люди? И т. д.

Затем осмотрите обстановку и сравните вашу картину с тем, что вы видите сейчас. Что вы упустили? Что вы прибавили из того, чего здесь нет? Какие детали вы заметили неправильно? Чем больше вы занимаетесь этим, тем более полной и точной будет ваша картина.

Если вы пытались слушать, как магнитофон, попытайтесь мысленно проиграть то, что вы слышали. Что говорили люди? Какие звуки вы слышали вокруг? Вы не сможете действительно услышать этот разговор или звуки опять, но вы хотя бы можете почувствовать, как много деталей вы смогли уловить. Чем больше вы практикуетесь, тем более полно вы будете слышать.

Если вы представили себя звуковой кинокамерой, просмотрите и изображение, и звуки.

Улучшение вашей способности вызывать в памяти то, что вы запомнили

После того, как вы сделали все, что могли для запечатления мысленного образа в вашей памяти, завершающий этап — сделать все, что вы можете, чтобы вспомнить это. Даже если вы думаете, что забыли, эта техника поможет вам дать свободу вашим подсознательным процессам, и вы сможете проникнуть во внутренние хранилища в вашем подсознании, чтобы восстановить этот вопрос.

Что бы вы ни пытались вспомнить — имя, номер телефона, местоположение предмета, дорогу, по которой вы шли, или что-нибудь другое — чтобы вспомнить это, мысленно воссоздайте первоначальную ситуацию как можно реалистичнее и ярче. Если вы находитесь в такой обстановке, что можете реально повторить эту ситуацию, так и сделайте. Это поможет вам восстановить память.

Например, у меня была возможность проделать это самой в прошлый вечер перед тем, как я села писать эту главу. Я припарковала свою машину, чтобы встретить подругу возле театра, и так как я бросилась туда со всех ног, я забыла посмотреть на табличку с названием улицы, чтобы определить, где я нахожусь. Я просто побежала к театру как можно быстрее, и потом мы с подругой пошли в другом

направлении в ресторан, и после всего этого я полностью потеряла ориентацию.

Я посадила подругу в её машину и затем я сосредоточилась на том, чтобы восстановить в памяти дорогу, по которой я шла. Я представила, как я доехала до определенной улицы, свернула на другую улицу и опять повернула. Таким образом, я опять пришла на улицу, с которой я отправилась, пошла по дороге, которую я мысленно проложила, и когда я дошла до конца, там стоял мой автомобиль — точно в том месте, где я себе мысленно представляла.

Когда вы привыкнете пользоваться этой техникой, вы сможете применять её везде, как применила её я. Вам даже не нужно будет закрывать глаза. Вы можете просто сосредоточиться на своём внутреннем мысленном экране и увидеть перед собой изображение на этом экране.

Однако, когда вы впервые начинаете пользоваться этим методом, вам понадобится несколько минут, чтобы успокоиться и представить себя в нужной обстановке, так что не рассчитывайте на то, что вы немедленно вспомните забытое. Но через некоторое время после практики этот процесс ускорится, и скоро вы сможете моментально восстанавливать память.

Следующая техника восстановления памяти поможет вам вспоминать имена, телефонные номера, куда вы положили предмет, дорогу, по которой вы шли, или что-либо, что вы читали или видели в кино. Кроме того, эта техника поможет вам вспоминать ситуации и события. Спланируйте тренировки в выполнении каждого упражнения в течение нескольких дней. Затем, когда вы почувствуете, что они у вас получаются, применяйте их при необходимости. Начинайте выполнение каждого упражнения с того, что расслабьтесь и закройте глаза. Позже вы обнаружите, что можете их выполнять, не закрывая глаза.

— Вспомните имя.

Представьте перед собой человека. Представьте, что вы встречаете его впервые, и восстановите эту первую встречу как можно точнее. Выясните, кто ещё здесь находится, обстановку и сделайте вашу картину как можно более подробной. Затем поздоровайтесь с этим человеком так же, как и при первой встрече, и внимательно слушайте, как он или она говорит вам своё имя.

— Вспомните телефонный номер.

Представьте перед собой телефон и представьте, что человек, которому вы собираетесь позвонить, сидит у телефона и ждет вашего звонка. Теперь подойдите к своему

телефону и откройте свою записную книжку там, где записано имя этого человека. При этом появится номер, или если он неясно виден, начните набирать этот номер, и когда вы будете набирать его, номер прояснится.

Затем, если вы недавно записали номер телефона человека, мысленно представьте себя в этой ситуации. Человек говорит вам свой номер телефона, а вы его записываете. Обратите внимание на обстановку, в которой вы находитесь. Определите сорт бумаги, которую вы используете для записей. Затем представьте, как вы записываете номер, и повторите его про себя, когда вы его записываете. Вы четко увидите перед собой этот номер и вспомните его.

— Вспомните, куда вы положили предмет.

Вспомните, когда вы в последний раз держали этот предмет. Где вы были? Что вы с ним делали? Мысленно представьте, что вы пользуетесь этим предметом. Затем, когда вы закончили им пользоваться, наблюдайте, что вы делали с ним, когда убирали его.

— Вспомните дорогу.

Представьте, что вы едете в машине или идете пешком, как вы это делали в действительности. Не пытайтесь восстановить в обратном порядке ваш маршрут, а начинайте с места, откуда вы отправились. Теперь представьте, что вы выходите из начального пункта. Осознайте, что вас окружает, когда вы идете. Заметьте, куда вы идете, и ищите важные дорожные указатели улиц. Идите быстрее по прямым участкам дороги и внимательно смотрите по сторонам, когда поворачиваете. Продолжайте идти, пока не достигните пункта назначения.

— Вспомните какие-либо сведения из книги или из фильма.

Представьте, что вы читаете книгу или сидите в кинотеатре. Если вы читаете книгу, то держите её в руках и обращайте внимание на её размер, форму и фактуру. Начните переворачивать страницы, пока вы не дойдете до нужной вам страницы. Затем просмотрите страницу до соответствующего параграфа и строки и читайте. Если вы смотрите фильм, то как можно живее представьте, что вы в кинотеатре. Ощущайте темноту вокруг, опуститесь в ваше кресло. Когда кинокадры появляются на экране, живо представляйте себе титры и быстро «прокрутите» фильм до того места, которое вы хотите вспомнить. Затем вновь замедлите кинопроектор до нормальной скорости и смотрите ту сцену, которую вы хотите просмотреть подробно. Наблюдайте за действиями персонажей и беседуйте, как бы

вы это делали в настоящем кинотеатре, и вы вновь живо увидите фильм перед своим мысленным взором.

— Вспомните ситуацию или событие.

Как можно ярче представьте себя в данной ситуации. Обращайте внимание на обстановку, здания, людей вокруг вас. Представьте, что вы — режиссер фильма и что сейчас перед вами должна разыгрываться именно эта сцена. Вы держите в руках сценарий и по вашему знаку находящиеся здесь актеры начинают разыгрывать сцену. Вы способны все замечать и слышать все, что они говорят. Если вы хотите ускорить действие в данной сцене, то просто переверните страницу в своём сценарии, скажите: «Вырезать» и дайте указание актерам начать играть следующую сцену.

Когда вы будете иметь опыт вызывания в памяти нужных вам моментов при помощи данной техники, дайте волю своему творчеству, чтобы развить вашу способность вызывать мысленные образы для вызывания в памяти любых ситуаций или событий. Например, вы можете представить себя не режиссером фильма, который ставит кинофильм по сценарию, а любознательным репортером, который делает репортаж.

Ключевой момент при восстановлении в памяти ситуации — как можно ярче представить себя в ситуации, которую вы хотите вспомнить. Затем вы используете вашу мысленную картину или запись этой ситуации, чтобы вызвать у вас в памяти действительный ход событий.

КАК СОЗДАТЬ ПО СВОЕМУ ЖЕЛАНИЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ И ИМИДЖ

Для того, чтобы достичь больших успехов в карьере или в бизнесе, полезно иметь определенные черты характера. В какой-то мере наиболее необходимые черты характера для каждой профессии будут различными. Например, человек, занимающийся непосредственным сбытом, должен быть дружелюбным, напористым, уверенным и энергичным, в то время как служащий офиса должен быть особенно добросовестным, внимательным к деталям, организованным и любящим порядок. Однако некоторые черты характера желательны для всех, например, уверенность в себе, доброжелательность, творческая энергия, энергичность, уверенность в своих силах.

Вам нужно решить, какие черты характера или имидж больше всего подходит вам, и определить направление в вашей карьере или в бизнесе. Затем вы сможете решить, имеете ли вы те черты характера или имидж, которых вы хотите, или определить направления, в которых вы хотите развиваться в дальнейшем для приближения к вашему идеалу.

Вы обнаружите, что если вы решите совершить некоторые перемены, результаты могут быть поразительными: работа, которая больше соответствует вашим способностям и интересам, увеличение работоспособности и более высокий доход, больше личной власти на работе и дома.

Дон Ф. изменила свой имидж для достижения большего личного успеха

Например, Дон Ф. была вынуждена стать программистом, работающим на компьютере, потому что она была застенчи-

вой и испытывала неловкость при общении с людьми. Однако на компьютере она в основном могла работать одна и ей не нужно было беспокоиться о том, какое впечатление она производит на окружающих. Её сотрудники интересовались в основном программами, которые она писала, а не её взаимоотношениями с другими людьми.

Но Дон не чувствовала радости и от работы в области компьютерной техники. Ей не нравилась скрупулезная работа и то, что для выполнения проекта требовалось интенсивное сосредоточение. Пожалуй, если бы она могла выбирать, то ей действительно хотелось бы преодолеть преграду, которой была её застенчивость, и она могла бы заниматься какой-либо деятельностью, связанной с большой физической активностью, разнообразием, и общаться с другими людьми.

Она продолжала работать программистом несколько лет, хотя и чувствовала, что её планы рушатся, потому что её личные устремления не совпадали с её работой и с её имиджем в настоящее время. Но все же она работала на своей работе и оставалась такой же, как и раньше, потому что знала, что ей все здесь знакомо и удобно для неё.

Но потом случилось нечто, что заставило Дон начать изменять себя. Одна её подруга узнала о новой возможности бизнеса, которая включала организацию домашних приёмов для продажи компьютеров, и она уговорила Дон присоединиться к ней в организации этого мероприятия. Вначале Дон волновалась по поводу этой попытки организовать презентацию и своих способностей продавать что-либо. Но подруга уговорила её, чтобы она хотя бы попробовала, и Дон начала сопровождать свою подругу на еженедельных торговых приёмах. Через некоторое время она тоже взяла на себя небольшую часть этих презентаций, и, занявшись этим, она ощутила глубокое волнение, находясь перед группой людей, и желание приобрести способность проводить эти встречи самой. Она все еще чувствовала прежнюю неловкость и застенчивость, которые привели её в область компьютерной техники, но теперь она хотела работать над преодолением этих качеств, которые мешали ей.

В результате при помощи своей подруги она начала изменять свой имидж и индивидуальность. Она начала думать о том, какие качества ей нужно развить для работы с людьми, решила, какие качества были наиболее важными, и таким образом она могла работать над их развитием в первую очередь. Она начала представлять, что обладает этими качествами и применяет их в различных ситуациях? Например, она мысленно представляла, что она преподаёт

в группе по применению компьютеров для консультаций с менеджерами офисов о том, какая система больше всего им подходит. Потом после того, как некоторое время она представляла, что обладает этими качествами, она активно начала ставить себя в ситуации, где ей нужно было применить эти качества. В одном случае она поступила в «Тоустмастер интернешнл»— общество, которое занимается улучшением способности произносить речи перед аудиторией — для того, чтобы научиться произносить речи. В другом случае Дон вступила в общество ораторов, инициатором которого была группа женщин, в которую она входила, и добровольно вызвалась произносить речи. Кроме того, она стала активнее заниматься продажей компьютеров на регулярно проводимых домашних приёмах. В то время она способствовала своему самосовершенствованию, используя утверждения и другую технику силы ума для развития качеств, которыми она хотела обладать.

Примерно через 18 месяцев она прочно обрела новый имидж и чувствовала себя достаточно уверенно, чтобы уйти со своей работы программиста и заняться тем, чем она хотела заниматься — стать консультантом и инструктором по компьютерам при занятости полную рабочую неделю. Раньше она была ограничена мнением о себе, которое ей мешало. Но теперь, изменив это мнение, она почувствовала уверенность, что сможет сделать то, что она хочет сделать, и она это сделала.

Я встречала много людей, которые подобным образом изменили свою индивидуальность и имидж, чтобы добиться большего успеха. Человек, руководивший небольшим отделом обработки заказов, понял, что у него возникают сильные трения с подчиненными, и стал работать над тем, чтобы больше им помогать, и над нахождением возможности похвалить вместо того, чтобы критиковать. В результате этого он повысил производительность своего отдела, что привело к довольно значительному повышению для него самого. Учитель начальной школы понял, что он был склонен к сильной раздражительности и к чрезмерной критике учеников, что обижало многих из них и отбивало у них интерес к работе. Чтобы бороться с этим, он научился успокаиваться и быть более терпеливым, что привело к улучшению поведения учеников и более высоким оценкам.

ТРИ КЛЮЧЕВЫЕ СТАДИИ ИЗМЕНЕНИЯ СЕБЯ

Вы также можете изменить себя, чтобы стать таким человеком, каким вы хотите быть. В этом процессе имеются три ключевые стадии.

1. Определите, что вы хотите изменить или каким стать.

Спросите себя: «Как бы я хотел измениться?». Например, хотели бы вы быть более дружелюбным и динамичным, более сердечным и нежным, более четко действовать, быть более уверенным в себе, находясь в коллективе? Как бы вы ни хотели измениться, способности ваших сил ума могут помочь вам представить себе качества, которые вы хотели бы устранить, и качества, которые вы хотели бы развить.

2. Используйте процесс составления мысленного сценария, чтобы представить себя в новой роли.

Эта процедура составляет фундамент для ваших изменений, потому что вы создаёте для себя индивидуальность или характер примерно так же, как это мог бы сделать режиссер. Потом, вновь и вновь мысленно репетируя эту роль, вы укрепляете реальность этого нового образа. И вы будете смотреть на себя по-другому, действуя в реальном мире, что поможет вам также и действовать по-другому.

3. Претворите свой новый сценарий в жизнь.

Теперь примите новую роль и деятельность, которые вы создали для себя, и испытайте их на практике в реальных ситуациях. Например, если вы решили, что хотите быть более дружелюбным, и представили, что вы так ведете себя со своими сотрудниками, то так и делайте, представляя себе ваш мысленный образ, как образ более отзывчивого и дружелюбного человека, который вызывает у других положительную реакцию.

Следующая техника создана, чтобы помочь вам на каждой стадии этого процесса.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ ИЗМЕНИТЬ ИЛИ КАКИМ СТАТЬ

Процесс создания для себя новой индивидуальности или роли очень похож на процесс постановки и достижения целей, описанный ранее, только теперь ваша цель — стать другим человеком. Вы начинаете с того, что обдумываете черты характера, которые вы хотите развить, и затем решаете, какие качества наиболее важны для вас, таким

образом вы сможете работать над их приобретением в первую очередь.

Что я хочу изменить или каким стать?

Время: 5—10 минут

Чтобы приготовиться, возьмите лист бумаги и карандаш и разделите лист на две колонки. Одну колонку озаглавьте так: «Черты характера, от которых я хочу избавиться». Вторую колонку озаглавьте так: «Черты характера, которые я хочу приобрести».

Теперь, положив перед собой лист бумаги и карандаш, перейдите в расслабленное состояние ума. Вы можете выключить свет, чтобы способствовать сосредоточению, но оставьте достаточное освещение, чтобы вы могли писать.

Потом посмотрите на первую колонку, начните «мозговой штурм» и быстро запишите все черты, от которых вы хотите избавиться. Записывайте все, что приходит вам в голову, и не пытайтесь рассуждать, реально ли для вас избавиться от этого качества. Продолжайте, пока вы не запишете хотя бы пять черт характера или пока процесс не начнет замедляться.

Затем обратитесь ко второй колонке, начните «мозговой штурм» и быстро запишите все черты, которые вы хотите приобрести. В некоторых случаях они могут быть обратны чертам, от которых вы хотите избавиться (например, вместо того, чтобы быть застенчивым, вы хотите быть более общительным, вместо того, чтобы быть нетерпимым к людям, вы хотите быть более отзывчивым и чутким). Прекрасно. Просто продолжайте этот процесс и записывайте все, что вам приходит в голову, не пытаясь критиковать или оценивать это. Кроме того, не пытайтесь сейчас рассуждать, реально ли для вас приобрести это качество.

Вновь продолжайте записывать, пока не перечислите хотя бы пять черт или пока процесс не начнет замедляться.

Когда вы почувствуете, что закончили, вы готовы к тому, чтобы определить приоритетность черт, от которых вы хотите избавиться или которые вы хотите приобрести. Чтобы сделать это, вначале просмотрите ваш список черт, от которых вы хотите избавиться, для каждой из них выдвиньте противоположную черту, которую вы хотели бы приобрести, и запишите её во второй колонке. Например, если вы записали: «стать менее негативным и критично настроенным», противоположной чертой было бы «стать

более позитивным и благосклонным». После того, как вы записали эту противоположную черту, вычеркните ту черту характера, от которой вы хотите избавиться. Если вы уже записали противоположную черту во второй колонке, просто вычеркните её в первой колонке.

Для установления приоритетов поочередно рассмотрите каждую из черт в списке и определите, насколько она важна для вас, присваивая буквы: А (очень важная), В (важная> и С (желательно иметь, но не так важно). Напишите эти буквы рядом с каждой чертой.

Наконец, посмотрите на черты, отмеченные буквой А. Если в этой категории у вас имеется более чем одна черта, оцените их по приоритетности: 1, 2, 3 и т. д. Если у вас нет черт А, сделайте то же самое для В.

Сейчас вы установили приоритеты и в первую очередь будете работать над развитием наиболее важных для вас черт. Но работайте над развитием максимум трех черт одновременно. Как только вы почувствуете уверенность, что сделали их своими индивидуальными качествами, переходите к следующим чертам в вашем списке в порядке их приоритетности (работайте по порядку над всеми чертами А, потом над чертами В и, наконец, над чертами С). Или если вы чувствуете, что вы сильно изменились, составьте новый список приоритетов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЫСЛЕННОГО СЦЕНАРИЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УВИДЕТЬ СЕБЯ В НОВОЙ РОЛИ

Когда вы решили, какую черту или черты развивать в первую очередь, следующим шагом будет использование мысленного сценария для их развития. В мысленном сценарии вы видите себя таким, каким вы хотите быть, и создаёте сценарий, в котором вы можете мысленно играть эту роль вновь и вновь до тех пор, пока вы не выработаете в себе уверенность, что вы можете это сделать. В то же время вы создаёте усиливающий образ, такой, как цвет, образ животного или образ эксперта, чтобы напомнить себе, когда вы находитесь в реальной обстановке, что вы можете это сделать так же, как вы это делали мысленно.

При составлении сцены для вашего сценария используйте обстановку, в которой вы хотите сыграть вашу новую роль. Например, если вы хотите стать более напористой и авторитетной личностью, чтобы занять руководящую должность в своей фирме, представьте себя более напористым и автори-

тетным на вашей нынешней должности и представляйте, что другие реагируют на ваш новый имидж соответствующим образом, например, более серьёзно прислушиваются к вам и чаще обращаются к вам за советом. В то же время представляйте себя напористым и авторитетным на желаемой должности и заметьте, что люди считаются с вами и уважают вас.

Таким же образом, если вы хотите быть более сердечным и дружелюбным человеком, чтобы у вас были лучшие отношения с сотрудниками, представляйте, что вы стремитесь выразить свою сердечность и дружелюбие в офисе, например, предлагаете сделать кофе для кого-нибудь, когда делаете кофе для себя или приветствуете людей широкой улыбкой и дружескими репликами.

Вам нужно войти в ваше обычное расслабленное, медитативное состояние, чтобы представлять себе эти действия или обдумывать сценарий. В то же время представляйте себе или думайте о вашем усиливающем образе, чтобы создать связь между:

1) ролью, которую вы хотите играть,
2) путями изменения себя, чтобы соответствовать этой роли,
3) напоминанием, которое помогает вам произвести изменения.

Используйте усиливающий образ, который наиболее удобен для вас. Ниже предлагаются три вида образов:

1) образ цвета,
2) образ животного,
3) образ эксперта.

В основном процесс тот же, отличаются только конкретные образы, которые вы используете в качестве напоминания о том, чтобы действовать так, как вы хотите действовать согласно вашему мысленному сценарию.

Подход с использованием образа цвета

При подходе, использующем образ цвета, вы представляете, что ваше тело окружает какой-либо цвет, символизирующий качество, которое вы хотите приобрести. Например, чтобы быть более энергичным, общительным, динамичным или напористым, представьте цвет активности, например, красный. Чтобы быть более сердечным и дружелюбным, представьте теплый цвет, например, оранжевый. Чтобы стать более внимательным к деталям и организованным, используйте цвет, который ассоциируется с интеллектуаль-

ными способностями, например, желтый. Чтобы быть более четким в своих действиях, используйте цвет, который символизирует ясность, например, голубой.

Каждый цвет связан с определенными общепринятыми ассоциациями, и вы можете принимать их. Однако, принимаете вы их или нет, выберите ваш собственный усиливающий образ цвета, основанный на вашей собственной цветовой ассоциации с этим качеством.

Позже, когда вы окажетесь в реальной ситуации и вам понадобится дополнительная поддержка для вашей новой черты характера, вновь представьте вокруг себя этот цвет и пусть он переполняет вас энергией и уверенностью в себе, помогая вам играть вашу новую роль.

Техника мысленного представления животного

При использовании техники мысленного представления животного вы представляете себе животное, символизирующее черту характера, которую вы хотите приобрести. Выбирайте животное на основании ваших собственных ассоциаций с этим животным, хотя существуют определенные общепринятые ассоциации, как и при подходе с использованием образа цвета. Например, чтобы быть сердечным и дружелюбным, представляйте себе нежного, пушистого зверька, например, котенка или щенка. Чтобы быть энергичным, представляйте себе активное, энергичное животное, такое, как волк или лиса. Чтобы более четко говорить, представьте себе хорошо говорящее животное, такое, как дельфин или попугай.

Позже, в реальной ситуации, когда вам понадобится усиливающий образ, мысленно вызывайте этот образ животного, и вы будете чувствовать себя более уверенно чтобы действовать так, как вы захотите.

Метод вызывания образа эксперта

При методе вызывания образа эксперта вы представляете себя экспертом, который имеет высочайшую квалификацию в желаемой области. Кроме того, вы представляете, что вы делаете то же, чем обычно занимаются эксперты, например, рассказываете о новой книге в телевизионном «ток-шоу» или даёте интервью газете.

Позже в реальной ситуации вы можете вызвать этот образ, чтобы напомнить себе, каким вы хотите быть.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИКИ ВЫЗЫВАНИЯ УСИЛИВАЮЩЕГО ОБРАЗА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ЧЕРТ ХАРАКТЕРА

Следующие примеры иллюстрируют использование этой техники вызывания мысленных образов со сценарием для развития определенной черты характера. Эти примеры основаны на том, что люди стремятся приобрести некоторые общеизвестные черты характера, чтобы добиться большего успеха в трудовой деятельности. Чтобы приобрести другую черту характера, разработайте свой собственный сценарий подобного рода и будьте свободны в использований любого усиливающего образа для любой черты характера.

Используйте вызывание цвета, чтобы стать более дружелюбным и динамичным

Время: 5—10 минут

Начните с того, что представьте себя в ситуации, в которой вы больше проявляете черты характера, которые вы хотите иметь — в данном случае дружелюбие и динамичность. Представляйте себя в этой ситуации и мысленно играйте эту роль как можно более жизненно. Завершите тем, что представьте, как вас окружает цвет, который вы ассоциируете с этими качествами, например, красный. В следующем примере использована деловая встреча. Как обычно, вначале закройте глаза и расслабьтесь.

Представьте, что вы прибываете на деловую встречу. Когда вы открываете дверь, встреча в полном разгаре. Атмосфера кажется заряженной и переполненной энергией, люди ходят по залу и приветствуют друг друга. Они говорят с энтузиазмом, чокаются бокалами, смеются, улыбаются. Некоторые обмениваются визитными карточками или жмут друг другу руки.

Вы замечаете людей, которые стоят посреди комнаты, и заинтересовываетесь ими. Когда вы подходите к ним, вы видите на них значки с именами, на которых написана их профессия, особенно интересующая вас.

Без колебаний вы подходите к ним, широко улыбаетесь и здороваетесь. Затем вы что-то говорите, чтобы сразу же завязать разговор, например, говорите, что вы хотели встретиться с кем-нибудь, работающим в их области, или что вы просто услышали, как они упомянули об общем знакомом. Что бы вы ни сказали, вы говорите уверенно, так что другие охотно слушают вас и реагируют на это. Они находят

ваш бизнес особенно интересным и готовы к деловому сотрудничеству с вами. Вы заканчиваете разговор обменом визитными карточками и договариваетесь связаться позже.

Потом вы вежливо извиняетесь и переходите к следующему человеку или группе. Когда вы это делаете, вы вновь испытываете то же чувство уверенности и точно знаете, что сказать.

Потратьте примерно пять минут на то, чтобы мысленно переходить от одной группы к другой. Затем перед уходом на мгновение остановитесь у двери. Делая это, вы представляете себе цвет, который символизирует личные качества, которые вы проявили,— дружелюбие и динамичность. Это может быть красный цвет или другой цвет. Вам кажется, что он окружает вас и ярко излучается из вас.

Несколько мгновений чувствуйте мощную энергию или силу, которую излучает этот цвет. Образ этого цвета останется у вас в памяти, и как только вы захотите быть более дружелюбным и динамичным, подумайте об этом цвете. Он вновь появится вокруг вас и даст вам новый заряд энергии и уверенности в себе, и вы сможете проявить желаемые черты характера.

Когда вы будете готовы, покиньте деловую встречу и откройте глаза.

Аналогично, если вы находитесь в любой другой ситуации, где вы хотите развить какие-нибудь черты характера с использованием метода вызывания образа цвета, представляйте себя в этой ситуации и живо представляйте, что вы играете данную роль (например, если вы — преподаватель, мысленно читайте лекцию, если вы — торговый агент, выполняйте презентацию при коммерческом визите). Затем, закончите вызывание образов, представив вокруг себя определенный цвет. В реальной ситуации также представляйте вокруг себя этот цвет.

Используйте вызывание образа животного, чтобы стать более сердечным и дружелюбным

Время: 5—10 минут

При использовании метода вызывания образа животного вначале представьте себя животным, которое символизирует качества, которые вы хотите приобрести, например, быть более сердечным и дружелюбным по отношению к другим людям. Затем, представляя себе этот образ, вообразите себя в ситуации, в которой вы хотите проявить эти качества. Позже этот образ поможет вам так себя вести в реальной

жизни, потому что вы будете действовать, подчиняясь ощущениям, связанным с данным образом.

Этот сюжет иллюстрирует, как данный процесс может происходить, если вы хотите улучшить свои отношения с другими, став более сердечным и дружелюбным по отношению к вашим сотрудникам. Начните с того, что закройте глаза и расслабьтесь, как обычно.

Представьте себя нежным, ласковым и дружелюбным животным, например, котенком или щенком. Кто-то держит вас на коленях и гладит. От его поглаживаний вы чувствуете тепло и уют, вам удобно и вы под защитой. Вы чувствуете дружелюбие и проявляете его, то потягиваясь, то сворачиваясь в клубочек. Этот человек продолжает гладить вас, и вы чувствуете покой, доверие и удовлетворенность.

Теперь, держа в уме этот образ, представляйте, что вы находитесь в ситуации, в которой вы хотите проявить по отношению к кому-либо открытость и дружелюбие, например, в вашем офисе. Подойдите к этому человеку и скажите что-нибудь дружелюбно и непринужденно, и он, конечно, доброжелательно отреагирует на это. Когда он так отнесется к вам, вы спокойно поговорите несколько минут, все происходившие в прошлом конфликты будут забыты и в будущем вы сможете работать вместе более продуктивно.

Теперь в течение нескольких минут держите в уме эти два образа и по очереди концентрируйтесь на нежном, дружелюбном зверьке и на ситуации, которую вы представили. Позже, когда вы будете в реальной ситуации, где вы захотите быть более открытым и дружелюбным, подумайте об образе этого животного и это поможет вам войти в желаемое состояние.

Вы можете использовать образы других животных, чтобы они служили усилением при другом образе действий. Например, если вам предстоит особенно сложная коммерческая встреча, образ волка может сделать вас упорнее. Если вам надо обдумать сложный, требующий умственных усилий вопрос, то образ хитрой лисы может помочь вам приобрести большую живость ума. Если во время своей работы вы оказываетесь в опасном окружении, то образ медведя или льва мог бы придать вам большую уверенность.

В какой бы ситуации вы ни были, на короткое время сконцентрируйтесь на образе животного, а затем представьте себе ситуацию, на которую вы хотите повлиять. Наконец, в реальной ситуации вызывайте этот образ животного, чтобы он служил усилением для вашего образа действий.

Используйте образ эксперта, чтобы стать более осведомленным

Время: 5—10 минут

Образ эксперта особенно подходит тогда, когда вам нужно почувствовать силу или авторитет в какой-либо области. Начните с того, что представьте себя экспертом в контролируемой ситуации, например, при телевизионном «ток-шоу» или интервью.

Потом, если вы столкнетесь с ситуацией, в которой вы захотите использовать это ощущение силы или осведомленности, вы представите, что в этой ситуации вы действуете эффективно и полностью контролируете её. Если у вас в мыслях нет определенной ситуации и вы просто хотите приобрести авторитетный и осведомленный вид, пропустите этот этап.

Последняя стадия данного упражнения — применение этого образа в повседневной жизни. Вы вызываете образ того, что вы эксперт, чтобы напомнить себе, что вы умеете говорить со знанием дела и уверенностью по поводу возникшего вопроса.

Вначале закройте глаза и расслабьтесь. Теперь представьте себя экспертом в какой-либо области. Вы только что закончили книгу на эту тему и вы — гость телевизионного «ток-шоу». Вам спокойно и комфортно. Вы прекрасно осведомлены в своей области и готовы отвечать на любые вопросы.

Включаются телекамеры и ведущий начинает интервью. Как вы пришли к написанию вашей книги? Где вы собрали материал? Почему вы думаете, что ваша книга удалась? Что вы думаете по тому или иному вопросу? Что бы вы посоветовали другим? И т. д. Когда вы отвечаете на вопросы, ведущий внимательно слушает и кажется, что на него производят впечатление ваши глубокие познания в данной области.

Продолжайте несколько минут беседовать и отвечать на вопросы. Обратите внимание, как приятно ощущать такую хорошую осведомленность и выражать свои мысли и чувства.

Теперь, если есть какая-нибудь жизненная ситуация, в которой вы хотите, чтобы вас считали экспертом или авторитетом, представьте себя в этой ситуации. Вы только что совершили очень успешную поездку по стране в качестве эксперта и вы перенесете эту осведомленность и уверенность в данную ситуацию. Например, вы можете проводить презентацию, звонить по важному коммерческому вопросу,

пытаться убедить кого-либо взять вас на работу или продвинуть вас по службе. Какой бы ни была ситуация, представляйте, что вы отвечаете с осведомленностью и уверенностью, так же, как вы это делали в телевизионном «ток-шоу».

Позже в реальной ситуации вызывайте этот образ, когда вы являетесь экспертом, и знайте, что вы можете говорить с осведомленностью и с полной уверенностью о своей теме.

КАК ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ ЛЮДЕЙ И УЛУЧШИТЬ ВАШИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Лучше понимая людей, вы можете лучше к ним относиться и также увеличить свои шансы на успех, Например, чем больше вы знакомы с образом мыслей вашего собеседника при деловой беседе, тем лучше вы сможете подать себя. В бизнесе вы можете использовать вашу интуицию, чтобы определить, является ли предполагаемый партнер человеком, которому вы можете доверять и с которым вы можете эффективно работать. Если вы продаёте товар, вы можете ощутить, какое сообщение больше всего хочет услышать ваш клиент, и соответствующим образом изменить свою презентацию. Имеется множество различных преимуществ.

Дэбби К. избежала недобросовестных людей при помощи силы ума

Например, Дэбби К. использовала своё внутреннее знание, чтобы избежать нескольких предприятий, которые могли причинить ей вред. До этого в качестве художника и дизайнера её вовлекали в различные мероприятия бизнесмены, которые пользовались отсутствием у Дэбби опыта в бизнесе, и она легкомысленно верила их утверждениям о том, что они могут сделать. Но потом получалось так, что у этих людей не оказывалось способностей или знакомств, о которых они говорили. Один человек оказался алкоголиком и его обещания устроить Дэбби в студию дизайна были чистейшим обманом, потому что его больше интересовал роман с Дэбби, чем деловые соглашения. Один финансист строил грандиозные планы о том, что он

организует финансирование, чтобы пустить в продажу открытки и плакаты Дэбби. Но потом, за день до того, как должны были поступить деньги от друзей, финансист обнаружил, что его компаньон по бизнесу растратил средства компании, и он заморозил все сделки. У Дэбби также сорвалось еще несколько деловых соглашений.

Однако на одном семинаре Дэбби узнала, как использовать технику силы ума, чтобы достичь истинного понимания сути человека, и вдруг она получила способность избегать дельцов, которые давали пустые обещания, и находить искренних и чистосердечных людей.

Например, один раз она встретила спонсора, который хотел организовать туристический клуб. Он говорил, что очень хотел бы принять Дэбби в штат сотрудников для выполнения дизайна всех материалов для клуба и чтобы она взяла на себя проектирование обстановки комнаты для собраний клуба и планировки клуба. Она должна была получать очень высокую заработную плату, входить в исполнительный комитет клуба, пользоваться льготами при путешествиях, быть акционерным пайщиком компании и получить множество других преимуществ. Он говорил убедительно, и Дэбби уже собиралась сделать для него некоторую подготовительную работу по биржевой игре, в то время как он уверял, что ожидает денежных средств в качестве акционерной прибыли, чтобы выйти из положения.

Но пока они говорили, «внутренний локатор» Дэбби начал принимать сигналы опасности. Она не могла этого объяснить. Но она испытывала сверлящее чувство в желудке и видела образ черного ворона, предостерегающий её, чтобы она опасалась доверять словам этого человека. В результате она спокойно сказала этому человеку, что она хотела бы подумать над его предложением, и попросила оставить ей его план бизнеса. Когда она произвела некоторую проверку, она узнала, что он занимался мошенничеством, что он только обещал поддержку и что не было никакой акционерной прибыли. Кроме того, она узнала, что несколько человек, которые выполняли для него биржевую игру, остались ни с чем.

Аналогично Дэбби использовала свои внутренние силы через несколько недель, когда коллега представил её человеку, который развернул перед ней внушительное резюме со списком кредитов на видеофильмы и фильмы. Теперь у него было несколько идей относительно кукол и сумок, и он хотел, чтобы Дэбби их сконструировала. Когда

он объяснял суть проекта, он экспансивно говорил о множестве внушительных социальных проектов, таких,как изменение системы образования детей и взрослых, которые он хотел финансировать на деньги, полученные от реализации этих планов.

Однако, когда он говорил, Дэбби услышала, как внутренний голос повторял предостережение: «Берегись, берегись! Этот человек — не такой, каким он кажется». Как и в случае со спонсором клуба путешествий, она не могла указать на что-либо конкретное, что вызывало у неё это чувство, так как внешне все, о чем говорил этот человек, казалось разумным. Например, он очень хвастливо рассказывал обо всех своих возможностях и упоминал имена многих людей, которых он знал. Однако, хотя Дэбби и раздражало его хвастовство, она уже встречала множество других людей, которые были такими же эгоистичными, хотя некоторые из них добились весьма значительных успехов. Также небрежная одежда этого человека при их деловой встрече, хотя и была странной, не обязательно была плохим признаком. Также не был плохим признаком и несколько жалкий многоквартирный дом, в котором он жил,— она уже встречала других людей, которые шли своим путем к достижению окончательного успеха. Даже напористость этого человека, хотя и противная для неё, могла стать преимуществом, если он собирался продавать её продукцию.

Но несмотря на все эти доводы, она услышала громкий четкий сигнал: «Не работай с этим человеком, ты будешь иметь одни неприятности». Таким образом, она дипломатично сказала, что занята и что у неё множество других заданий, и позже её интуитивная догадка подтвердилась, когда она поговорила с другими людьми, имевшими дело с этим человеком. Они рассказали, что с ним трудно работать, он строил нереальные планы, не был знаком с коммерческой практикой в области, в которой он собирался работать, и он не хотел прислушиваться к разумным предложениям. Они говорили, что вместо этого он был склонен к вспышкам гнева, обвинял других в том, что они не так сообразительны, как он, и поэтому не согласны с его пониманием вопроса, и он угрожал, что найдет кого-нибудь другого, кто будет делать работу так, как он захочет.

Таким образом, получив доступ к своим внутренним силам и доверив им проникновение в сущность людей, Дэбби смогла избежать некоторых затруднительных ситуаций.

ВНУТРЕННЕЕ ЧУВСТВО, КОТОРОЕ ПРИВОДИТ К МУДРЫМ РЕШЕНИЯМ

Наоборот, я использовала своё внутреннее знание для принятия некоторых моментальных решений относительно людей, что привело к выгодным долговременным финансовым и деловым договорам. Например, за последние 6 лет я принимала почти мгновенные решения относительно людей, которые хотели снять комнату в моём доме. Правда, большинство людей полагается на рекомендации, и некоторые тратят много времени на проверку кредитоспособности и на звонки предыдущим владельцам квартир. Но я обнаружила, что для меня достаточно задать несколько вопросов, составить общее впечатление о человеке и прислушаться к моим внутренним ощущениям, чтобы получить ответ «да» или «нет». В каждом случае, включая 10 человек за более чем шестилетний период, у меня это получалось. Я почувствовала, что люди, которых я выбрала для переезда в мой дом, вероятно, спокойные, отзывчивые, устойчивые в своих привычках, аккуратные, деликатные люди, и именно так это и оказывалось.

Ещё один мой коллега, Пол Г., который занимался бизнесом в области поставок специализированных гигиенических и пищевых продуктов, использует эту технику, чтобы приспособить к запросам покупателей торговую презентацию и увеличить свои шансы на заключение сделки. Он может продемонстрировать клиентам десятки товаров и список из более чем двух десятков преимуществ, которыми обладают его товары. Но он выбирает только некоторые товары и преимущества, чтобы сделать на них акцент в зависимости от интуитивных догадок о человеке.

Он начинает получать эти интуитивные сведения при первом же телефонном разговоре. Задавая несколько предварительных проверочных вопросов, чтобы определить, будет ли этот человек надежным клиентом, он составляет мысленный образ этого человека и постепенно составляет его полный портрет. Этот портрет может отличаться от действительного внешнего вида этого человека, но он даёт Полу интуитивное ощущение индивидуальности этого человека, его характера и предпочтительного способа восприятия и получения информации.

Потом, встречая этого человека, Пол использует этот предварительный портрет для коррекции своих предварительных заметок, и когда они беседуют, он продолжает уточнять этот образ, чтобы лучше узнать человека. В резуль-

тате у Пола прекрасные взаимоотношения с клиентами. По существу, он чувствует точку зрения другого человека и обращается с ним так, чтобы это согласовывалось со взглядами этого человека. Затем, потратив несколько минут на закрепление этих взаимоотношений, Пол использует свой мысленный портрет этого человека, чтобы сделать акцент на тех особенностях своего товара и бизнеса, которые, по его мнению, будут наиболее привлекательны.

Эти усилия, в свою очередь, отражаются на его сбыте. В течение года Пол создал процветающий специализированный бизнес при ежемесячном доходе от розничной продажи в несколько тысяч долларов и организацию по сбыту с несколькими десятками агентов по распределению товара, которых Пол также побуждает к работе этими методами.

ВИД ИНФОРМАЦИИ, ПОЛУЧАЕМОЙ ПРИ ПОМОЩИ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА

Данная техника силы ума даёт нам понимание других людей, потому что она позволяет нам проникнуть во внутреннюю сущность индивидуального «я» другого человека. По существу, этот процесс весьма схож с обретением внутреннего восприятия другого человека и использованием его для принятия решения о том, верить ему или нет. Однако, используя свои внутренние силы, вы учитесь уточнять эти интуитивные ощущения, и вы сможете использовать их для приобретения более ценной информации. Вы можете сравнить этот процесс с тем, что вы вначале видите в нормальном виде, а потом смотрите через волшебные очки, и вы видите все, что хотите узнать, яснее и полнее, чем в жизни.

Работая таким образом, вы можете развить ваши внутренние способности. Вначале вы можете тренироваться в приобретении большей чувствительности по обычным внешним признакам, таким, как одежда, жесты и выражение лица, потому что мы много узнаём об истинном характере человека по его внешнему виду или поведению. Например, женщина, которая одевается на работу во все яркое, может быть более общительным, дружелюбным и обладающим актерскими способностями человеком, чем другая женщина, которая носит одежду синего, коричневого или мягкого пастельного цвета.

Затем вы можете углубиться дальше, чтобы определить, каков в действительности внутренний мир этого человека.

Вы можете определить его характер, чистоту его чувств, его взгляды и предпочтительный способ получения информации и общения с вами. Ваши силы ума могут помочь вам узнать о другом человеке тремя путями:

1) моментально получить первое впечатление, когда вы встречаете какого-нибудь человека,

2) получить предварительное впечатление, когда вы договариваетесь о встрече с кем-либо, и тогда вы сможете успешнее провести первую встречу,

3) проникнуться более глубоким пониманием человека, и тогда у вас будет лучше складываться общение и взаимопонимание или вы сможете дать этому человеку полезный совет.

ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ТИПАМИ ХАРАКТЕРА И СТИЛЯМИ ПОВЕДЕНИЯ

Вы можете понять это при помощи ваших сил ума, потому что они позволят вам лучше узнать тип глубинных черт характера личности и стиль поведения. Потом вы можете использовать эту информацию, чтобы любые ваши контакты проходили более гладко, или чтобы решить, хотите ли вы вступать в контакт, продолжать контакты или вступить в более тесный контакт с человеком.

Эта информация о человеке помогает нам принимать решения о вступлении в контакт, поскольку любой тип характера отличается определенными чертами, способами восприятия мира и отданием предпочтения определенным отношениям с другими. Затем также каждая личность, независимо от особенностей её характера, имеет личностные особенности, которые базируются на соображениях этики и честности. Хотя каждый из нас обладает смесью черт характера, составляющей нашу индивидуальность, разновидности стилей нашего поведения связаны с нашей первоначальной ориентацией по отношению к миру и к другим людям. Существует множество терминов для характеристики людей согласно типу их характера в различных системах. Например, теория ДИСК, популярность которой растет в деловых кругах и которая применяется некоторыми инструкторами по менеджменту, исходит из работ Вильяма Марстена, который исследовал эмоции средних людей. Он разработал четырехмерную модель, основанную на представлении, что в каждой личности наблюдаются четыре основные тенденции в различных комбинациях, и он

охарактеризовал эти четыре основных типа следующим образом.

Д — склонный к лидерству и обладающий целеустремленностью,

И — обладающий сильным влиянием и заинтересованностью в людях,

С — обладающий высокой устойчивостью и стабильностью,

К — обладающий высокой добросовестностью и компетентностью.

Физиолог Карл Юнг разделяет людей на тех, кто сочетает в себе думающего и понимающего, и на тех, кто сочетает в себе знающего и чувствующего. Другие исследователи используют другие термины.

Я предпочитаю комбинацию концепции из этих различных подходов и использую термины с ориентацией на действия, которые приведены ниже. Они характеризуют людей согласно типу их основного восприятия и стилю поведения:

1) личность, берущая на себя ответственность,
2) аналитик и исследователь,
3) человечная личность,
4) добросовестный планировщик.

Личность, берущая на себя ответственность, обычно имеет сильно развитую способность воспринимать информацию на слух. Аналитик и исследователь имеет хорошо развитое зрительное восприятие, человечная личность обычно испытывает различные чувства, реагирует эмоционально и выразительно. Добросовестный планировщик часто имеет ощущение, что знает, или уверенность в том, каково положение вещей или каким оно будет. Конечно, каждая личность может быть смесью этих различных типов.

Используйте любую терминологию для этих типов характера, которая для вас наиболее удобна. Важным моментом является признание того факта, что люди обладают разными типами восприятия и стилем поведения, и чтобы наиболее эффективно устанавливать с ними отношения, вы должны знать об их взглядах, так как люди наиболее отзывчивы к тем, кто относится к ним с учетом их собственной точки зрения. Таким образом, начальник, использующий свою осведомленность, может лучше управлять своими подчиненными, подчиненный может установить лучшие отношения со своим начальником, для коммерсанта более вероятно нахождение отзывчивого клиента и заключение торговой сделки.

В таблице 6 приведены основные характеристики людей, принадлежащих к четырем различным типам характера. Также в ней определены способы общения с другими людьми, которые предпочитают эти люди. По мере того, как вы будете собирать информацию о людях, используя силы вашего ума, вы улучшите ваши способности вступать с ними в контакт (или принимать решение о том, чтобы не вступать с ними в контакт), имея в виду эти характеристики и склонности.

В таблице 7 описаны основные стили этического поведения, основанные на моральных принципах и честности человека. Это поможет вам решить, насколько вы можете доверять человеку, с которым вы имеете дело, вне зависимости от типа его характера.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТИ И ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Имейте в виду эти типы характера, стили поведения и этики, когда вы используете силы вашего ума для приобретения проницательности и получения информации о других людях. Следующие упражнения иллюстрируют, как вы можете применить силы вашего ума для достижения этой цели.

Моментально составляйте первое впечатление при встрече с человеком

Вы можете моментально понять сущность человека при первой встрече с ним с различными целями — как с потенциальным заказчиком, клиентом, работодателем, работником, деловым партнером. Вы можете это сделать двумя основными способами:

— путем вашего самого непосредственного слухового или зрительного впечатления, когда вы впервые подходите к человеку,

— при помощи вашего первого впечатления, когда вы физически прикасаетесь к человеку при рукопожатии или объятиях.

Таблица 6

Типы характера и характеристики типов характера

Тип характера	Основные характеристики	Предпочитаемые типы отношения других людей
1	2	3
Личность, берущая на себя ответственность	Напористый, настойчивый, целеустремленный, энергичный, организованный. Интересуется широким кругом вопросов, общими тенденциями. Тип лидера.	Любит целеустремленных людей. Любит, чтобы люди следовали его идеям, планам и поддерживали их.
Аналитик и исследователь	Хладнокровный, спокойный, действует в одиночку, независимый. Любознателен, это тип исследователя. Занят исследованием соответствия друг другу различных вещей. Оценивающий и анализирующий тип характера.	Любит людей, имеющих ясные цели, организованных, дающих полную картину. Любит людей с аналитическим умом.
Человечный характер	Чувствительный, эмоциональный, зависимый от других. Интересуется деталями. Очень хорошо знает людей и отзывчив к ним. Занят тем, чтобы дела шли гладко. Часто тип последователя или помощника.	Любит людей, дающих детальное описание. Любит сердечность, чувствительность, отзывчивость.
Добросовестный планировщик	Очень восприимчив, быстро все усваивает. Часто критичен, рассудителен или думает, что все знает. Часто самоуверенный, справедливый. Хорошее чувство предвидения того, что случится, какой оборот примет дело. Тип планировщика и организатора.	Любит, когда с ним соглашаются и когда восприимчивы к его идеям. Любит организованных, уверенных в себе и в своих силах людей.

В обоих случаях вы достигаете этого понимания, прислушиваясь к своему внутреннему голосу или замечая любые спонтанно появляющиеся у вас при встрече образы. Это даст вам подсказку об этом человеке. Пусть, например, когда вас представляют новому коллеге по бизнесу, вы слышите, как ваш внутренний голос произносит слово

Таблица 7

Стили этического поведения

Стиль этического поведения	Основные признаки	Что нужно принимать во внимание при взаимоотношениях
1	2	3
Абсолютный моралист	Абсолютно честен и ожидает абсолютной честности и прямоты от других. Иногда может быть очень праведным или иметь прочную религиозную основу для этой морали.	Рассчитывайте на очень честные и искренние отношения с этим человеком Будьте уверены, что можете полностью доверять этому человеку.
Моралист в зависимости от ситуации	Приспосабливает свои этические нормы к ситуации или к человеку. Если в данной ситуации другие соблюдают мораль и этику, он также их соблюдает.	Будьте очень честны и искренни с этим человеком, и он будет честным и искренним с вами. Кроме того, убедитесь, что этот человек знает, что вы так себя ведете, так как если у него появится какой-либо повод не верить вам, вы обнаружите что он больше не ведет себя честно с вами, а вместо этого ведет себя, как прагматический моралист.
Прагматический моралист	Абсолютно аморален. Соблюдает мораль и этику, когда такой стиль поведения ему выгоден. Но в любой момент может начать вести себя нечестно и неэтично, если ему это покажется выгодным и существует небольшой риск, что его раскроют.	Будьте осторожны, имея дело с таким человеком. Пока он считает, что для него существует личная выгода, он будет откровенен с вами. Но если вы утратите свою значимость у этого человека не будет сомнений, когда он будет неэтичен с вами.

«тигр», или, например, перед вашим мысленным взором на мгновение появляется образ тигра. Эти быстрые интуитивные догадки имеют большое значение, так как они подсказывают вам, что этот человек может обладать чертами, которые у вас ассоциируются с тигром, такими, как коварство, агрессивность и цепкость. Потом, имея дело

с этим человеком, вы можете принять во внимание эти качества.

Следующие упражнения помогут вам лучше осознать ваши первые впечатления и будут служить подкреплением правильности ваших взглядов, поэтому вы будете чувствовать большую уверенность в своих способностях. По мере того, как вы будете практиковаться, уделяя больше внимания вашим первоначальным реакциям, вы обнаружите, что увеличилась ваша чувствительность по отношению к другим людям.

Выполняя это упражнение, берите с собой небольшой блокнот или тетрадь для краткой записи ваших впечатлений, когда вы впервые видите кого-либо или с кем-нибудь встречаетесь. Вы должны быть осмотрительны, делая эти записи. Например, если вы находитесь в аудитории или на собрании, где вы можете делать записи в приспособленном месте — это хорошо. В противном случае как можно скорее после ваших наблюдений найдите место, где вы сможете делать свои записи без постороннего наблюдения.

Когда вы лучше узнаете человека или услышите о нем от других, сравнивайте ваши первые впечатления с тем, что вы узнали позже. Вы обнаружите, что вы довольно точны и что ваша точность увеличивается по мере практики. Существует три типа первых впечатлений, на которые вам нужно обращать внимание:

1) когда вы впервые видите человека,
2) когда вы впервые встречаетесь с человеком,
3) когда вы впервые прикасаетесь к человеку при рукопожатии.

Следующие упражнения иллюстрируют, как это делать.

Первые впечатления

Время: 1—3 минуты

— Получите впечатление, когда вы впервые видите человека.

Это упражнение идеально приспособлено для случая, когда вы идете на какое-либо мероприятие и видите человека, с которым вы собираетесь позже поговорить или встретиться. Или используйте это упражнение во время встречи, когда вы приходите впервые и вам еще никто ничего не говорил. Смотрите по очереди на каждого человека, о котором вы хотите узнать, и обдумайте первое же слово или картину, пришедшую вам на ум. Запишите это как

можно скорее и подумайте, что может означать для вас это слово или образ. Это даст вам общее представление о человеке. После встречи с этим человеком просмотрите ваши заметки и определите, насколько вы были точны. Заметьте, что ваша точность повышается по мере того, как вы продолжаете выполнять это упражнение.

— Получите впечатление при первой встрече с человеком.

Эта техника идеально подходит почти для любых собраний, где вы сами можете кого-нибудь встретить или можете наблюдать, как этот человек встречается и беседует с другими. Когда вы подходите к человеку и когда сами встречаетесь с человеком, замечайте любые слова или образы, приходящие вам в голову, когда этот человек говорит с группой людей или встречает другого человека. Затем как можно быстрее запишите эти слова и образы и подумайте о том, что они означают. Позже, когда вы узнаете этого человека или увидите его в действии, просмотрите ваши заметки, чтобы проверить степень вашей точности.

— Получите впечатление, когда вы впервые физически прикасаетесь к человеку при рукопожатии.

Каждый раз, когда вы пожимаете кому-либо руку и собираетесь вести с ним дальнейший разговор, вы можете использовать эту технику, чтобы получить впечатление и проверить свою точность. При рукопожатии сконцентрируйте своё сознание на этом рукопожатии и замечайте любые слова или образы, которые при этом появляются у вас в голове. Спросите себя, что они для вас означают и позже, если вы продолжаете разговор, проверьте свою точность. Как много сказало вам это первое впечатление о человеке? И насколько согласуется это впечатление с тем, что вы ощущаете или узнаёте от человека при разговоре? Вновь вы заметите, что с практикой ваша точность возрастает.

Получите предварительное впечатление о человеке перед встречей

Когда вы собираетесь встретиться с каким-либо незнакомым человеком, то ли для беседы, касающейся работы, возможного делового соглашения, то ли с другой целью, некоторые предварительные интуитивные догадки о типе характера этого человека могут помочь вам действовать так,

чтобы встреча прошла более успешно. Описанные выше типы характера и стили поведения дадут вам рамки, в пределах которых вы будете формировать полученные интуитивные впечатления. Также было бы полезно собрать воедино и пересмотреть любую предварительную информацию, которой вы располагаете о человеке, включая имя, прозвище, занимаемую должность, фотографию, организации, в которых состоит человек, и тому подобное.

Как только вы будете иметь в голове эту информацию, вы будете готовы проделать данное упражнение.

Предварительное впечатление

Время: 3—5 минут

Расслабьтесь, закройте глаза и мысленно вызовите образ или имя человека, с которым вы собираетесь встретиться. Примерно в течение минуты концентрируйтесь на том, чтобы заставлять этот образ или имя расширяться и сжиматься. Потом представьте, что образ превращается в белый шар энергии, представляйте, как эта энергия кружится в водовороте еще минуту и превращается в экран компьютера. Потом на экране появляется слово, которое описывает человека, как личность, берущую на себя ответственность, аналитика — исследователя, человечную личность или добросовестного планировщика. Если появится одновременно два или больше названий, вы будете знать, что эта личность представляет собой комбинацию данных основных типов.

Затем, имея в виду это слово и ассоциируемые с ним черты характера, представьте себе, что вы встречаетесь с этим человеком впервые. При этом обратите внимание на то, что вы говорите и как действуете. Позже, когда вы встретитесь с этим человеком, эта мысленная репетиция поможет вам произвести хорошее впечатление и обращаться с человеком, учитывая его взгляды.

Проникновение в глубинную сущность другого человека

После того, как вы встретили человека и завязали с ним отношения, эта техника углубления поможет вам еще глубже проникнуть в суть человека или способствовать улучшению ваших отношений. В рабочей обстановке или в бизнесе эти методы могут быть особенно полезны для улучшения отношений с сотрудниками, более эффективного

руководства рабочим коллективом или для влияния на работодателя, чтобы он стал к вам лучше относиться.

При использовании этой техники происходит концентрация ваших интуитивных способностей на более глубоком восприятии индивидуальных черт личности, чем при первом впечатлении. При таком подходе она очень похожа на технику, используемую профессионалами, которые определяют индивидуальные особенности в ходе спиритуалистических или духовных консультаций. Эти профессионалы могут быть достаточно точны, так как они владеют специальной техникой и имеют большую практику. Но каждый человек обладает этими интуитивными способностями. Чем больше вы тренируете их, тем более точную и подробную информацию вы получите.

Основной подход состоит в использовании предмета, образа или новых способов восприятия для получения информации о человеке. Вы интуитивно воспринимаете эту информацию путем вызывания образов прошлого этого человека, тела, мыслей или окружающих энергетических полей. Человек может физически присутствовать или отсутствовать. Если он отсутствует, просто представляйте, что он находится перед вами.

Вы можете использовать приведенные ниже образы или создать свою собственную систему образов. Подойдет любая система образов, если вы привыкли к ней.

Чтобы стать более точным, старайтесь воспринимать индивидуальность людей, которых вы мало знаете, а затем спросите о подтверждении для проверки вашей точности. Если в первый раз вас постигла неудача — не огорчайтесь. Ваша точность будет возрастать с практикой вместе с ростом вашей уверенности.

Вначале для выполнения всех этих упражнений расслабьтесь и, кроме упражнений с наблюдением ауры, закройте глаза. Желательно сесть прямо в положение, способствующее хорошей восприимчивости.

Психометрия (использование предмета для того, чтобы узнать что-либо о людях)

Время: 5—10 минут

В начале попросите у кого-нибудь маленький предмет. Затем, держа его в руке, медитируйте на нем. Постарайтесь увидеть его перед своим мысленным взором. Попытайтесь прикоснуться им к своему лбу. Обратите внимание, какие появляются слова, образы или впечатления. Говорите о них

вслух, если присутствует этот человек. Если хотите, запишите их. Эти впечатления могут быть для вас подсказкой относительно индивидуальности, интересов, отношений, образа жизни этого человека и т. д. После того, как вы поделитесь своими впечатлениями с этим человеком, спросите о подтверждении.

Восприятие энергетических центров человека

Время: 5—10 минут

Согласно многим традиционным холистическим взглядам на здоровье и спиритуалистическим традициям, в теле каждого человека имеется ряд точек концентрации энергии или центров, расположенных начиная с основания позвоночника до темени. Эти центры иногда называются «чакра» (термин, заимствованный у индуистов и буддистов) и могут служить окном во внутренний мир человека, потому что индивидуальность человека отражается на потоке энергии через его тело.

Существует 7 важнейших центров, каждый из которых связан с различными индивидуальными качествами. Это следующие центры:

1) Основание позвоночника — жизнь.
2) Область половых органов — сексуальная энергия.
3) Желудок или солнечное сплетение — личность, воля.
4) Сердце — сердечность и эмоции.
5) Горло — общение.
6) Центр на лбу (третий глаз) — восприятие.
7) Темя (чакра темени) — духовность.

Для восприятия энергетических центров человека сядьте напротив него или мысленно представьте его перед собой. Затем расслабьтесь, закройте глаза и мысленно представьте следующее.

Во время этого процесса вы будете представлять розу поочередно перед каждым центром. Но вначале представьте только лепестки или всю розу со стеблем.

Теперь начинайте с основания позвоночника. Расположите образ розы перед этим энергетическим центром и наблюдайте, что будет происходить с розой. Изменяет ли она цвет или форму? Начинает ли двигаться? Принимает форму животного или человека? Происходит ли с ней что-нибудь ещё? Пусть впечатления приходят спонтанно и не пытайтесь их анализировать. Если хотите, произнесите их вслух или запишите.

Затем, как только перестанут приходить эти образы,

спросите себя, что они для вас означают с учетом характеристик, связанных с этим энергетическим центром. Обратите внимание, какие впечатления или объяснения к вам самопроизвольно приходят и кратко их запишите.

Теперь переходите к следующему энергетическому центру, наблюдайте, что будет происходит с розой на этот раз и спросите, что это означает. Продолжайте выполнение упражнения, пока вы не закончите его для энергетического центра на темени.

При выполнении этого упражнения обратите внимание на то, что не существует определенного значения любого образа. Оно зависит от того, что означают для вас эти образы или символы, так как все люди разные и каждый имеет свою систему символов. Кроме того, образ означает различные понятия в зависимости от того, с каким энергетическим центром он связан. Например, если кажется, что роза раскрывается и становится очень яркой перед первым энергетическим центром (который связан с жизнью), это может означать, что человек может быть честолюбивым, потому что он интенсивно действует в области жизни. Но если тот же образ появляется перед сердечным центром, это может означать, что человек очень сердечный и эмоциональный, потому что его сердце открывается.

Узнайте о прошлом или будущем человека

Время: 5—15 минут

Вы можете узнать о настоящем или о прошлом человека, когда он находится перед вами или отсутствует. Вы просто мысленно представляете этого человека перед собой, если он отсутствует. В любом случае используйте в качестве руководства следующий сценарий.

Итак, на вашем мысленном экране представьте, что вы входите в большую библиотеку.

Перед вами большая мраморная лестница. Вы поднимаетесь по ступенькам и в конце лестницы вы видите дверь с табличкой, на которой написано: «Справки». Вы открываете **ее** и входите в большую комнату, в которой много длинных столов и картотек. Вы подходите к ряду больших выдвижных ящиков картотек в центре комнаты. На каждой картотеке написаны буквы, и вы ищите выдвижной ящик с буквой, соответствующей имени человека, которое вас интересует. Когда вы найдете её, выдвиньте этот ящик и просмотрите карточки.

Наконец, вы доходите до имени данного человека и вынимаете его карточку. В верхнем правом углу написана дата. Посмотрите на неё. Она указывает период в жизни этого человека. Или она может относиться к прошедшему или к предстоящему периоду жизни. Чтобы узнать, что случилось или что случится, посмотрите в центр карточки. Здесь написана биография. Прочитайте её и узнайте то, что вам нужно.

После того, как вы прочитаете её, вставьте карточку назад. Если хотите, выньте другую карточку и прочитайте её тоже. Потом, когда вы будете готовы, покиньте библиотеку. Спуститесь по тем же мраморным ступенькам, и когда вы выйдете на улицу, вернитесь в нормальное сознательное состояние.

В качестве разновидности этого упражнения войдите в библиотеку, имея в виду какой-либо период времени, и найдите карточку с этой датой. Представьте, что карточки расставлены в порядке дат, и просматривайте карточки, пока не найдете нужную дату.

После того, как вы закончите чтение, будет полезно записать ваши впечатления, и вы сможете лучше их запомнить. Позже найдите подтверждение этим сведениям для проверки ваших догадок, если сможете. Если вы не можете прямо спросить у человека (например, вам может быть неудобно сказать своему начальнику: «Я пытался интуитивно узнать кое-что о вас»), попробуйте затронуть эту тему во время разговора. Вы обнаружите, что ваша точность с течением времени повышается, и даже если некоторые конкретные детали будут неверны, вы обнаружите, что ваше общее впечатление правильное. Например, вы видите образ вашего делового партнера, когда он подросток и участвует в чемпионате по боксу, в то время как он дрался, чтобы защитить себя от бандитов в своём районе.

Вы можете использовать эти интуитивные догадки, чтобы сегодня же помочь установить лучшие отношения с этим человеком. Например, некоторые из этих интуитивных догадок могут подсказать вам тему разговора, чтобы улучшить ваши взаимоотношения (если вам кажется, что человек с детства любил подраться, вы можете рассказать о недавно напечатанной в газете статье о человеке, который расправился с гангстерами и предотвратил преступление). Эти интуитивные догадки могут указать вам, как относиться к человеку. Допустим, вы увидели образ человека, говорящий о том, что он азартный исследователь. Это может подсказать вам поставить перед человеком дополнительные

проблемы, которые надо решить, если вы его работодатель. Или вы могли бы предложить какое-нибудь предприятие или проект для компании, если этот человек — деловой партнер или начальник.

Поймите другого человека путем отождествления

Время: 5—10 минут

Еще один способ получить информацию о человеке для улучшения ваших отношений — это использование сил вашему ума для отождествления себя с этим человеком. Один из подходов проиллюстрирован в следующем упражнении, в котором вы представляете, как вы «надеваете» голову другого человека и реагируете так же, как реагировал бы он. Используйте следующее руководство, чтобы испытать это ощущение.

Вначале закройте глаза и расслабьтесь. Теперь представьте, что этот человек стоит перед вами. Внимательно присмотритесь к его лицу. Обратите внимание на его глаза, губы и черты лица. Присмотритесь к тому, как он улыбается.

Потом протяните руки, «снимите» его голову с его тела и «оденьте» на своё. Теперь оглядитесь по сторонам и осознайте, как выглядит мир, если смотреть его глазами. Что вы видите, слышите, чувствуете? Теперь задавайте себе вопросы о вашем новом «я» — обо всем, что вы хотите узнать. Задавайте вопросы от первого лица: «Что я хочу сделать? Где я жил в детстве? Какой работой я занимаюсь?». Не пытайтесь отвечать сознательно — пусть ответы сами приходят в голову. Затем скажите эти ответы вслух или запишите их.

После того, как вы закончите задавать вопросы, «снимите» голову и «оденьте» обратно на тело этого человека. Затем вернитесь в нормальное сознательное состояние и откройте глаза. Позже, если сможете, попросите подтверждение (непосредственно или в ходе обычного разговора) у этого человека, чтобы проверить свою точность. С практикой ваши способности будут возрастать.

Нанесите мысленный визит

Время: 5—10 минут

Когда вы разовьёте ваши интуитивные способности, ещё одним способом получения информации будет сконцентрировать ваше сознание вне вашего тела и представить себе, что

вы приходите домой к этому человеку. То, как выглядит этот дом в вашем воображении, пусть это будет и неточная картина, даст вам некоторые сведения о том, кто этот человек.

Вначале представьте себе человека, которому вы хотите нанести визит. Это может быть знакомый или незнакомый человек. Потом представьте, что вы покидаете своё тело с потоком энергии, который поднимается вверх из основания вашего позвоночника, поднимается спиралью вверх и выходит через вашу голову. Потом эта энергия продолжает подниматься, захватывая с собой ваше внутреннее «я», до тех пор, пока вы не подниметесь на мягкое, белое, плывущее по небу облако. Вы покидаете тело и несколько минут вы плывете, чувствуя полную умиротворенность, спокойствие и свободу.

А теперь пора спуститься вниз, чтобы нанести визит. Спуститесь со своего облака, и под собой вы увидите дом этого человека. Обратите внимание, как он выглядит. Осмотрите окрестности. А теперь вплывите в дом через дверь. Если там кто-то есть, не разговаривайте с ним. Просто наблюдайте. Как выглядит интерьер? Сколько комнат в доме? Каков их размер и форма? Какая мебель? Есть ли там животные или растения? Кто еще живет в доме, кроме этого человека? Потом спросите себя, что вам говорит об этом человеке каждый из этих образов.

Когда вы закончите, вернитесь на ваше облако и плывите на нем туда, откуда вы отправились. Потом спуститесь по спирали вниз и пусть ваша энергия и сознание вернутся в вашу голову.

После этого упражнения запишите все детали и позже, если будет возможность, попросите подтверждения у человека, которого вы посещали, чтобы проверить свою точность. Насколько точно вы представили его дом? И, что более важно, насколько вы были точны в описании характеристики этого человека по вашим наблюдениям?

КАК ПРОЧИТАТЬ АУРУ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ О ЛЮДЯХ

Вы можете представить электромагнитное поле вокруг каждого человека. Некоторые исследования уже наводили на мысль о том, что это реальное физическое поле, потому что фотография Кирлиана уже использовалась для фотографирования радиальных тепловых излучений, окружающих

физическое тело. Если хотите, представляйте себе оболочку из лучистой энергии, окружающую тело. Часто её называют аурой.

В зависимости от душевного состояния человека, настроения, характера и вашего восприятия этого человека вы увидите, что это поле будет расширяться, сжиматься или изменять цвет. Тренируясь смотреть по-новому, вы сможете видеть или чувствовать эту ауру и с её помощью получать информацию о человеке. Данная техника поясняет, как это делать.

ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ АУРЫ

Прежде всего, приведу несколько общих характеристик ауры, и вы сможете понимать, что вы видите. Аура обычно выглядит, как легкое прозрачное свечение, окружающее каждого человека. Обычно она расширяется, когда человек положительный, здоровый, активный, настойчивый или думает о силе. Она сжимается, когда человек негативный, больной, пассивный, замкнутый и думает о слабости. Аура часто окрашивается в различные цвета — обычно в размытые пастельные тона, и эти цвета выражают черты характера человека. Однако один наблюдатель может их воспринимать иначе, чем другой, так как все люди разные и взаимодействие наблюдателя и субъекта будет отличаться в каждом случае. Однако определенные цветовые ассоциации являются общепринятыми. Это следующие ассоциации:

— Красный — энергия, мощь, смелость, сила, любовь, сердечность

— Желтый — интеллект, мысли

— Оранжевый — сексуальность, деятельность радость

— Зеленый — здоровье, исцеление, духовные рост

— Синий — мир, спокойствие, духовность, хладнокровие

— Пурпурный — величие, мистицизм, духовная истина

— Белый — чистота, духовное знание

— Серый, черный — печаль, уныние, болезнь

А теперь давайте начнем наблюдение ауры.

Наблюдение ауры

Время: 5—10 минут

Чтобы увидеть ауру, посмотрите на человека, не концентрируясь на нем, как будто вы вглядываетесь вдаль.

Затем продолжайте смотреть. Аура появится, как световое и цветовое обрамление вокруг человека. Обычно вначале она появляется вокруг его головы, как белое мерцающее облако, а затем может окружить также все тело. Вначале вы можете увидеть только белый цвет. Но с практикой будут появляться другие цвета. Они будут различных, пастельных тонов.

Со временем вы сможете видеть ауру при любых условиях. Просто посмотрите, и она появится. Однако, чтобы вначале её было легче видеть, тренируйтесь при оптимальных условиях — в тихом месте со слабым освещением. Идеальным случаем было бы, если бы субъект сидел перед большой стеной, белой или окрашенной в мягкие тона (это может быть друг, с которым вы отрабатываете упражнения). Затем пристально смотрите в центр его лба в течение нескольких минут. Наблюдайте, как вокруг головы появляется размытое белое свечение. Это и есть аура. Постепенно она может становиться больше и ярче. Она может иметь разные размеры и интенсивность вокруг определенных частей тела. Могут появиться мягкие цвета. Позже вы сможете истолковать их смысл.

Когда появится аура, вы можете поднять глаза и наблюдать ауру вокруг определенных частей тела. Но не фиксируйте сознание. Если аура начнет исчезать, вновь смотрите на лоб субъекта до тех пор, пока интенсивность ауры не восстановится.

После нескольких минут наблюдения ауры поделитесь вашими наблюдениями с субъектом и объясните цвета, которые вы видели. Вновь получите подтверждение вашей точности и используйте его, чтобы помочь вашему совершенствованию.

Два упражнения с **наблюдением ауры**

Для дальнейшего развития ваших способностей видеть ауру ниже приводятся упражнения с наблюдением ауры, которые вы можете попробовать выполнить с другом. Один из вас должен медитировать на какой-либо мысли или образе, чтобы повлиять на вашу ауру, в то время как другой будет наблюдать. Потом наблюдатель сравнивает своё восприятие с тем, что выполнял медитирующий человек. Вы будете поражены своей точностью. Вот два эксперимента, которые рекомендуется поставить:

1) Один человек концентрируется на образе силы или

слабости, чтобы расширять или сжимать ауру, а другой наблюдает.

2) Один человек концентрируется на посылании своей энергии влево или вправо, а другой наблюдает.

Как использовать интуитивные догадки, полученные при наблюдении ауры

Когда вы будете чувствительны к восприятию ауры и будете понимать, что она говорит вам о человеке, вы сможете использовать эту информацию на долговременной основе для улучшения взаимоотношений. Это может быть особенно полезно в бизнесе для установления взаимоотношений с людьми, с которыми вы вместе работаете, или для установления связей с клиентами или заказчиками.

Например, чтение ауры человека может сделать вас более чувствительным к ежедневным изменениям настроения, и вы сможете реагировать соответствующим образом. Пусть, например, вы подходите к начальнику, чтобы попросить о повышении зарплаты, и замечаете интенсивный красный и серый цвет в его ауре, говорящий о смеси злобы и печали, хотя внешне он выглядит спокойным и бесстрастным. Эта интуитивная догадка говорит вам о том, что сейчас, возможно, не самое подходящее время для такой просьбы, возможно, вам было бы лучше подождать, пока вы не почувствуете, что его аура приняла более позитивную окраску, такую, как сочетание красного с желтым, оранжевым или зеленым цветом, говорящую о силе, сердечности, радости и здоровье.

Аналогично, если вы проводите переговоры с кем-либо, по ауре вы можете получить информацию об относительной силе человека, о готовности уступить или пойти на компромисс. Например, если вы видите в ауре много красного цвета, это говорит о том, что человек чувствует силу и мощь и вы должны будете укрепить свою собственную позицию, чтобы взять верх. Но если вы начинаете видеть желтые тона, это говорит о том, что человек больше погружается в размышления и, возможно, готов на компромисс. Если вы увидите синие и черные тона, то человек, возможно, готов уступить и пришло время нажать на него, чтобы закончить дело.

Короче говоря, вы можете использовать информацию, полученную при чтении ауры, в качестве дополнения к другим более очевидным подсказкам, которые дает вам человек в виде телодвижений, жестикуляции, мимики, слов и движения глаз.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ

Кроме интуитивных догадок и получения информации вы можете использовать возможности сил ума для непосредственного влияния на ваши отношения. Самый обычный способ их применения — сделать эти отношения для людей более приятными, рассеяв все негативные, злые чувства или усиливая сердечность, поддержку, дружелюбие и любовь. Иногда люди также используют эту технику для укрепления своего чувства силы во взаимоотношениях и чтобы яснее дать понять другим, что они обладают этой силой.

Основа процесса состоит в концентрации вашей мысленной энергии на другом человеке, в то время как вы мысленно представляете себе цель ваших отношений, и передавать человеку мысленное послание об этом. Этот процесс протекает на двух уровнях. Во-первых, он помогает вам изменить ваше собственное отношение к человеку, и когда вы увидитесь снова, вы будете взаимодействовать с учетом желаемой для вас цели, которая будет оказывать влияние на другого человека и заставит его реагировать соответствующим образом. Во-вторых, поскольку мысли обладают энергией, человек, которому вы направляете это мысленное послание, получит его на внутреннем психическом или ментальном уровне. Сознательно он не будет осознавать ваше послание. Но ваша мысленная передача может натолкнуть его или напомнить ему относиться к вам так, как вы хотите.

Одно из обычных применений этого метода — прокладывание пути к будущей встрече с человеком. Кроме того, некоторые люди используют этот метод, чтобы посылать свои мысли для поощрения кого-нибудь вступить с ними в контакт. Следующие упражнения помогут вам использовать технику силы ума для улучшения отношений различными способами.

Создание более сердечных отношений

Для преодоления злых чувств, чувства обиды, недоразумений или чтобы побудить человека постоянно относиться к вам сердечно, дружелюбно и положительно, посылание любви является прекрасным средством. Это поможет избавиться от любых негативных чувств и позволит вам хорошо себя чувствовать. Тот, кто кажется далеким, будет казаться ближе. Если вы и ваш коллега питаете друг к другу

злые чувства, то ваши положительные мысли могут в корке изменить ситуацию, и когда вы вновь увидитесь, конфликт может быть исчерпан.

Первое упражнение заключается в посылании любви, чтобы подготовить почву для более успешной встречи с человеком. Второе предназначено и для посылания любви, и чтобы склонить человека вступить в контакт с вами.

Посылание любви

Время: 3—5 минут

Поставьте перед собой портрет человека, которому вы посылаете любовь, и представьте светящийся шар любви, который излучается из вашего сердца. Направляйте луч любви от вашего сердца к этому человеку. При этом вновь и вновь произносите про себя слово «любовь» и посылайте это слово вместе с лучом. Когда этот луч достигнет цели, заметьте, что этот человек начинает светиться и излучает любовь обратно. Продолжайте сосредоточиваться на этом образе несколько минут. Обратите внимание, как он становится все более сверкающим по мере того, как вы продолжаете посылать любовь.

Теперь представьте себе следующую встречу с этим человеком, на которую вы рассчитываете. Представляйте себе обстановку как можно живее. Обратите внимание на то, что вас окружает, представьте, во что одет этот человек, что он делает и т. д. Затем, подходя к нему, продолжайте испытывать те же теплые, дружеские чувства и заметьте, что другой человек отвечает вам тем же. Если вы раньше испытывали друг к другу злобу и негодование, то все позади. После этой первой встречи продолжайте ваш разговор и обратите внимание, что у вас хорошие взаимоотношения. Когда вы завершаете разговор, вы чувствуете полное удовлетворение от того, что вы достигли своей цели.

Укрепление взаимоотношений

Время: 3—5 минут

Чтобы побудить человека наладить с вами отношения или быть более отзывчивым к вашему влечению к нему, представьте, что вы направляете послание этому человеку. Однако, если вы думаете, что в ваших отношениях возникали какие-либо проблемы, которые вы должны вначале преодолеть (например, спор или чувство обиды), или если вы хотите сделать отношения более сердечными, начните с посылания любви, как это делалось в предыдущем

упражнении. Потом используйте приведенную ниже технику связи между умами для укрепления желаемых связей.

Уделяйте по нескольку минут в день примерно в одно и то же время расслаблению в тихом месте. Потом представьте перед своим мысленным взором человека, с которым вы хотите установить связь. Теперь мысленно попросите его вступить с вами в контакт или быть отзывчивым к вашему влечению к нему, представляя себе кабель из абсолютно белой энергии с вашим посланием, который исходит из вашего мозга по направлению к этому человеку. Представляйте, что этот луч энергии продолжает передавать этот призыв около трех минут. Потом представьте, как этот человек звонит вам, пишет письмо или встречается лично — любым способом, каким вы хотите получить ответ, или что он проявляет отзывчивость, когда вы завязываете с ним отношения.

Проделывайте это регулярно в течение нескольких дней, и очень часто вы будете обнаруживать, что человек откликнется. Или если человек не откликается, чувствуйте уверенность, что вы проложили дорогу к успеху, когда вы сами к нему обратитесь.

Налаживание более близких отношений

Время: 3—5 минут

Еще один способ налаживания более близких отношений или побуждения человека вступить в контакт с вами состоит в использовании предметов, символизирующих вас и другого человека, например, свечи, чтобы помочь вам сконцентрироваться и усилить ваше послание. Эта техника часто использовалась, когда затрагивались любовные отношения, но вы также можете использовать её для установления дружеских отношений и тесного взаимопонимания с людьми, с которыми вы вместе работаете. Как и в предыдущем упражнении, предназначенном для укрепления взаимоотношений, уделяйте по нескольку минут каждый день в течение нескольких дней до тех пор, пока ваше послание не начнет оказывать действие. В следующем примере в качестве объекта используются свечи, но вы можете использовать любой предмет, который вам будет удобен, например, маленькие статуэтки, статуи или даже авторучки или карандаши, которые должны символизировать вас и другого Человека.

Чтобы подготовиться, возьмите две свечи, одну, символизирующую вас, и другую — человека, от которого вы хотите добиться реакции. Например, розовая и голубая свечи могут

быть использованы соответственно вместо мужчины и женщины, хотя подойдут любые цвета, которые вы понимаете по-своему. В первый день выполнения этого упражнения поставьте свечи на расстояние около 12 дюймов* одна от другой. В каждый следующий день, когда вы начинаете выполнение упражнения, ставьте свечи на два дюйма ближе друг к другу до тех пор, пока на седьмой день они не будут соприкасаться. После этого оставьте свечи, чтобы они соприкасались.

Теперь зажгите свечи и выключите все освещение. Смотрите по очереди то на одну, то на другую свечу около минуты. Потом закройте глаза и перед своим мысленным взором представьте горящие свечи. Потом представляйте, как два огонька сближаются, пока они не сольются в один. Смотрите на яркий желтый луч, который излучает этот огонь.

Теперь возьмитесь руками за каждую свечу и держите руки в этом положении, представляя, как луч проходит через пространство и время к человеку, который должен вступить с вами в контакт. Продолжайте держать эти свечи и концентрируйтесь на этом образе около трех минут. Потом осторожно придвиньте свечи примерно на дюйм одну к другой (или если они уже сдвинуты вместе, крепче сожмите их). Делая это, думайте: «Мы становимся все ближе друг к другу. Мы становимся все ближе друг к другу. Пусть он (или она) вступит со мной в контакт (или будет отзывчив к моему влечению к нему». Или выразите эти чувства другими словами. Затем, когда вы почувствуете, что послание отправлено, погасите свечи, вернитесь в нормальное сознательное состояние и откройте глаза.

Оставьте свечи в том же положении, если вы намерены повторить это упражнение. Делайте это упражнение регулярно примерно в течение недели и ожидайте ответа на ваш призыв. Довольно часто человек после этого откликается. В противном случае чувствуйте уверенность в том, что ваш призыв достигнет цели и сами завяжите отношения с человеком.

КАК УКРЕПИТЬ ВАШУ СИЛУ ПРИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ

Для изменения баланса сил в вашу сторону при взаимоотношениях используйте тот же принцип, который

*** 1 дюйм — 25 мм**

применялся в предыдущих упражнениях, созданных для установления более тесных взаимоотношений. По существу, вы вызываете мысленные образы или составляете мысленный сценарий, в котором вы ощущаете собственную силу. Затем вы представляете себя в сцене с участием этого человека, которая может произойти и в которой вы проявляете обретенное чувство силы.

В следующем упражнении даётся образец сценария, который вы можете использовать для развития у себя чувства силы и для соответственного изменения отношений.

Увеличение своей силы

Время: 3—5 минут

Поставьте перед собой портрет человека, который должен почувствовать увеличение вашей силы, и представьте перед собой также образ того, что вы считаете могущественным. Например, это может быть такое сильное животное, как лев, мощная установка, такая, как пресс, мощное транспортное средство, такое, как ракета, могучий человек, например, тяжелоатлет или культурист. Сосредоточьтесь на том, чтобы ярко видеть перед собой этот образ и чувствовать силу, которую излучает этот образ.

Потом направляйте луч своей энергии из вашего энергетического центра в области желудка к этому объекту, животному или человеку. Представляйте, что вы входите в этот образ и становитесь им. Когда вы делаете это, повторяйте про себя слово «сила» и посылайте это слово вместе с лучом. Обратите внимание, что когда вы это делаете, вы становитесь все сильнее и сильнее, и заметьте, что человек, на которого вы хотите произвести впечатление, тоже знает об этом. Продолжайте концентрацию на этом образе несколько мгновений и заметьте, как он становится все сильнее и сильнее по мере того, как вы продолжаете излучать вашу силу в этот образ.

Теперь представьте вашу следующую встречу с этим человеком. Как можно ярче представьте обстановку. Замечайте все, что вокруг вас. Представляйте, во что одет человек и что он делает. Потом, приближаясь к нему, продолжайте испытывать то же чувство силы и энергии и заметьте, что другой человек реагирует соответствующим образом. Например, он относится к вам с большим уважением, более почтителен, с большим желанием прислушивается к вам и т. д. Также обратите внимание, что вся неуверенность, которую вы могли чувствовать раньше, полностью исчезла,

и вы чувствуете полную уверенность в себе и в своих силах. Когда вы встретитесь, продолжайте разговор и продолжайте относиться к этому человеку, чувствуя свою силу. Когда вы заканчиваете разговор, вы чувствуете полную удовлетворенность от того, что вы достигли своей цели.

Влияние на ваши отношения другими способами

Вы обнаружите, что использование этой техники силы ума оказывает заметное влияние на ваши отношения, или изменяя ваше отношение к людям, или изменяя то, как другие воспринимают вас и отвечают вам.

В то время как многие люди особенно заинтересованы в улучшении эмоциональной атмосферы или баланса сил во взаимоотношениях, вы можете также создать свою собственную технику, чтобы другими путями повлиять на ваши отношения. Например, вы можете хотеть взять на себя больше ответственности и инициативы во взаимоотношениях, и вы хотите, чтобы другой человек дал вам большую свободу действий или больше доверял вам, чтобы вы могли сделать это (как это может быть, когда служащий хочет расширить круг своих обязанностей). Потом вызывайте мысленные образы, опираясь на образ владения инициативой и взятия на себя ответственности (например, образ лисы), направьте на него поток энергии и представляйте, что вы таким же образом взаимодействуете с этим человеком. Или же вы можете захотеть больше свободы и независимости, возможно, чтобы установить собственный распорядок и график. Тогда создайте образ свободы и независимости (например, образ птицы), направьте на него поток энергии и представляйте взаимоотношения с данным человеком.

Короче говоря, создайте сами такие упражнения, используя символы, имеющие значение для вас, и вы обнаружите, что ваши отношения изменились в желаемую сторону.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СИЛУ УМА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ПОМОЩИ «МОЗГОВОГО ШТУРМА»

ЦЕННОСТЬ МЕТОДА «МОЗГОВОГО ШТУРМА»

«Мозговой штурм» может стать быстрым и легким путем решения сложных проблем и принятия решений. Например, Арне С, менеджер по сбыту в компании средних размеров, работающей в компьютерной индустрии, столкнулся с проблемой в своём офисе. Сбыт компьютеров и принадлежностей к компьютерам падал, и соответственно сбыт компании тоже падал. Он подумал, что придется уволить некоторых служащих, хотя ему не хотелось этого делать, потому что в компании выработались близкие отношения между служащими. И он обнаружил, что ему крайне трудно принять решение самому.

Вместо этого Арне прибегнул к альтернативному подходу. Он собрал своих сотрудников, объяснил суть проблемы и попросил, чтобы они провели «мозговой штурм» для нахождения альтернативных решений, которые бы их больше всего устроили. Группа около часа выдвигала предложения: провести лотерею, перевести всех на неполную занятость, всем заполнить анкеты для выяснения того, кто больше всех заинтересован работать при более низкой оплате и т. д. Потом из этих предложений члены группы отобрали предпочтительные альтернативы. В результате большинство служащих было переведено на неполную занятость, кроме тех нескольких человек, у которых были сложные семейные обстоятельства, и появилось совместное стремление помочь компании выстоять в трудное время.

Мэри Л. получила желаемую работу при помощи «мозгового штурма»

В другом случае Мэри Л. не была уверена, какую карьеру избрать. Она не знала точно, какими способностями она

обладает, и вследствие широкого круга интересов она думала, что может заниматься различной деятельностью. В конце концов после того, как она несколько недель просматривала газеты с объявлениями, отвечала на объявления, терпела неудачу и все больше приходила в замешательство, она попробовала провести «мозговой штурм», чтобы более четко выяснить, какими способностями она обладает, решить, какие способности она хотела бы использовать для работы, и написать новое резюме (краткое описание своего образования, квалификации и желаемой работы (примечание переводчика), которое бы отражало эти факты.

Она начала с того, что задала себе вопрос: «Что я умею делать?» и быстро в виде списка перечислила все, что ей пришло в голову. Когда процесс замедлился, она вновь задала вопрос: «Что я еще умею делать?». Она продолжала отвечать, пока ответы не перестали приходить ей на ум.

Затем, просматривая список, она спрашивала себя о каждой способности: «Хочу ли я её применить для работы?». Потом она оценила каждую способность цифрами 1 (очень хочу), 2 (возможно) и 3 (нет) и вычеркнула все способности, оцененные цифрой 3. Наконец, вновь просматривая список, она задавала вопрос: «Какую работу я уже выполняла, используя эту способность?» и записала все, что могла вспомнить.

Имея эту информацию, она в конце концов ясно поняла, чем она хочет заниматься и чем она занималась раньше, и она написала новое резюме, отведя важное место способностям, которые она хотела использовать, вместе с примерами ранее выполняемых работ и общественных работ, в которых она использовала свои способности. Затем, сосредоточив внимание таким образом, она остановилась на работе, которой действительно хотела заниматься — на работе помощника администратора в консультационной фирме по менеджменту, и она смогла подготовиться к тому, чтобы работать в области консультаций по менеджменту. С этими знаниями она ответила на несколько объявлений и в течение нескольких дней получила именно ту работу, которой она хотела.

В обоих этих примерах рассказывалось о людях, которые использовали свои творческие способности для нахождения решения проблемы и принятия решения путем процесса, известного как «мозговой штурм». Этот процесс включает две стадии. На первой стадии человек или группа людей как можно быстрее выдвигает возможно большее число альтернативных идей или решений проблемы. На второй стадии

они выбирают наиболее подходящие идеи из этого списка и стремятся их осуществить.

Метод «мозгового штурма» особенно полезен для увеличения творческих возможностей, потому что он переключает силы вашего ума на генерацию новых идей и решений, не предпринимая попыток оценить их, которые ограничивают творческий процесс. Вот почему этот процесс состоит из двух стадий: на первой стадии вырабатываются идеи, а на второй стадии они подвергаются критическому рассмотрению для исключения неприемлемых решений и для придания приоритетного значения осуществимым решениям.

Этот метод стал популярным методом решения проблем, используемым для различных целей, включая построение структур организаций, разрешение конфликтов между людьми и принятие решений, касающихся профессиональной деятельности и менеджмента. Этот метод весьма эффективно работает в группе, имеющей лидера, который руководит процессом, вначале побуждая людей высказывать идеи, записывает их и затем просит людей проголосовать за идеи, которые им нравятся.

Вы можете аналогично использовать «мозговой штурм», вначале направляя ваше воображение на выработку возможно большего числа идей и записывая их. Затем критически рассматривайте эти идеи, чтобы отобрать лучшие из них для достижения вашей цели.

КОМБИНИРОВАНИЕ МОЗГОВОГО ШТУРМА С ТЕХНИКОЙ РАССЛАБЛЕНИЯ И ВЫЗЫВАНИЯ ЗРИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВ

Я сама постоянно использую этот метод и часто комбинирую его с некоторыми видами техники расслабления и вызывания зрительных образов, описанными ранее. Например, как разработчик игр, я использовала «мозговой штурм» в дополнение к длительным мысленным путешествиям по магазинам игрушек, описанным ранее, для выдвижения десятков идей игр, около двадцати четырех из которых были в конце концов пущены в продажу. Часто я начинаю этот процесс генерации идей с того, что рассматриваю некоторые предметы, которые оказались в моём рабочем кабинете, например, несколько длинных болтов и пластмассовые шары, которые я принесла и не знала, что с ними делать. Я спрашиваю себя: «Каковы все возможные

варианты сделать что-либо из этих предметов?». Потом я даю свободу силам своего ума и записываю все образы, которые приходят мне на ум. Например, установить болты по кругу на доске и бросать в него шары, или сделать большое отверстие в шаре и стараться попасть в него болтом. Наконец, я отбираю идеи, которые я считаю пригодными для разработки, и создаю на основании этих идей проект игры или головоломки. Например, в конце концов я сконструировала головоломку из шаров и болтов, в которой нужно было вынимать из шаров болты различных размеров и стараться вставить их на место, чтобы они совпали по размерам. Впоследствии я продала эту идею фирме «Хасбро индастриз», которая выпустила около 100 000 головоломок под названием «Скрюбол» (шарики и болты).

Аналогично, когда клиенты обращаются ко мне по вопросам маркетинга или по организационным вопросам, я просто даю волю своему творческому воображению, сосредоточиваю его на проблеме или на фактах, которые не представили, и провожу «мозговой штурм» для отыскания возможно большего числа альтернативных решений. Я говорю своему клиенту, что я высказываю идеи, которые приходят мне в голову, и определять лучшую из этих альтернатив мы будем позже. А сейчас мы просто хотим обдумать возможности, и я формулирую свой вопрос таким образом, чтобы он отразил этот подход, и спрашиваю что-нибудь наподобие: «Сколько существует возможных путей, которыми я могу... (решить проблему, создать новую организационную структуру, добиться цели) ?».

Например, один клиент не был уверен, как ему лучше наладить сбыт нового специализированного мыла. И мы начали «мозговой штурм» в различных областях: «Каковы все группы потребителей, которые могли бы использовать это мыло?», «Какие названия могли бы их привлечь?», «Каковы все рынки сбыта, на которых можно было бы продавать это мыло?». Впоследствии мы отобрали наиболее приемлемые направления маркетинга, самое привлекательное название и важнейшие рынки сбыта для удовлетворения спросов этой группы населения.

Другой клиент хотел принять решение относительно своей карьеры: стать ли ей медсестрой или заняться исследованиями? Мы вместе проводили «мозговой штурм» для определения всех преимуществ и недостатков избрания профессии медсестры для неё, и я их записывала по мере того, как она их перечисляла. Затем мы провели «мозговой

штурм» для определения всех преимуществ и недостатков для варианта, если она займется исследованиями. После этого я попросила оценить преимущества положительными числами от 1 до 5 и недостатки отрицательными числами от 1 до 5. Наконец, я попросила её поделить результаты на общее число преимуществ и недостатков в каждом списке и сравнить результаты, полученные для профессии медсестры и исследователя. Она обнаружила, что для профессии медсестры получается гораздо более высокий результат, и после того, как мы еще немного с ней поговорили о её отношении к двум этим профессиям для подтверждения результата, полученного по данной системе оценки, она выбрала училище медсестер. Теперь, когда прошло уже около двух лет, она скоро заканчивает училище и уверена, что её решение было правильным.

Вы можете аналогично использовать «мозговой штурм» для решения проблем и для творческого принятия решений. Суть подхода состоит в том, чтобы дать волю вашему воображению, чтобы ваши интуитивные способности вырабатывали идеи. Вы оцените их позже, используя логические способности ума. Техника, описанная в этой главе, создана для того, чтобы помочь вам в этом.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ «МОЗГОВОЙ ШТУРМ»

Следующая техника основана на состоящем из двух ступеней процессе «мозгового штурма»:

1) Вы даете волю своему воображению и интуиции и выдвигаете как можно больше идей.

2) Вы критически оцениваете эти идеи для определения лучшей идеи или идей, пригодных для дальнейшей разработки.

Вы можете использовать этот процесс для нахождения альтернативных возможностей почти в любом случае, начиная с мелкого вопроса и кончая сложным, рассчитанным на длительный срок предприятием. Вы можете использовать его для принятия решения, когда вы не уверены в чем-либо или вообще для выдвижения творческих идей.

Следующие два упражнения помогут вам раскрепостить ваши мыслительные процессы, и вы начнете выдвигать альтернативные решения. Если есть какой-нибудь определенный вопрос, который вас беспокоит, то изберите его для

«мозгового штурма» (например, как сделать более прибыльной вашу компанию или отдел, пустить в продажу товар, убедить людей вступать в вашу организацию). Или выберите гипотетическую проблему, чтобы тренироваться в использовании этого метода, и вы сможете легко применить ваши способности для решения какой-либо другой проблемы. Вы можете работать с группой людей и проводить «мозговой штурм» по общим проблемам или использовать эту технику сами.

Нахождение решения и альтернатив

Время: 5—10 минут

Если вы выполняете это упражнение сами, возьмите лист бумаги и карандаш и вверху напишите проблему, которую вы хотите решать, или цель, которой вы хотите достичь. Если вы проделываете это упражнение с группой, то назначьте руководителя и пусть он запишет проблему или цель на доске или в таблице.

Эта проблема или цель может быть технической, например, строительство здания или разработка изделия; вопросом организационного плана, таким, как создание более эффективной группы по сбыту; методами осуществления чего-либо, такими, как рекламирование или сбыт новой программы; вопросом личного плана, таким, как отыскание лучшей работы или продвижение по службе; гипотетической целью, такой, как решить, что вам делать, если вы неожиданно получите на работе премию в 10 000 долларов.

Затем разделите ваш лист бумаги, доску или таблицу на три колонки и озаглавьте их соответственно: «Подходы», «Люди» и «Вещи». Потом для каждой колонки задайте себе следующие вопросы:

— Каковы все методы, которыми я могу решить эту проблему, или каковы все альтернативные методы, которые я могу использовать для выполнения этого задания?

— Какие люди или группы людей мне нужны, чтобы осуществить это?

— Какие вещи мне нужны для достижения этой цели?

Задавая каждый вопрос, записывайте все, что вам приходит на ум, или если вы работаете с группой, выскажите эту идею, и ваш руководитель запишет её. Не пытайтесь оценивать. Пусть идеи приходят вам в голову, и при этом записывайте их.

Через пять минут критически оцените ваш список для

определения того, какие подходы являются наилучшими и какие люди или вещи вам действительно нужны. Обведите идеи, которые вы считаете хорошими, и вычеркните те, которые очевидно непригодны. Затем расположите обведенные идеи в порядке приоритетности. Если идей слишком много и сразу их трудно классифицировать, обозначьте лучшие из них цифрой 1, следующую группу цифрой 2 и наименее предпочтительные — цифрой 3. Затем, вы сможете расположить по порядку идеи, отмеченные цифрами 1, 2 и 3. Если вы работаете с группой, выполняйте эту оценку при помощи голосования.

Нахождение применения для того, что у вас имеется

Время: 10—15 минут

Другой продуктивный вариант «мозгового штурма» — нахождение применения для вещей, которые у вас уже имеются под рукой. Это обратный процесс по отношению к определению того, что вам нужно сделать или приобрести для решения проблемы или достижения цели. Скорее, вы ставите перед собой задачу или цель найти применение тем средствам, которые у вас уже имеются в настоящее время.

Этот подход особенно полезен для увеличения вашей продуктивности, оживления деятельности вашей организации, для разработки новых изобретений или изделий. Вы мыслите новаторски в полном смысле слова, и результаты могут быть очень значительны, так как вы начинаете с того, что у вас уже есть.

Вы опять можете выполнять это упражнение сами или с группой. Начните с того, что напишите какую-либо общую цель или задачу в верхней части листа бумаги, например: «Создание популярной новой куклы или игры», «Новые проекты, которые может осуществить моя компания или мой отдел». Затем разделите на две колонки лист бумаги, доску или таблицу и озаглавьте их: «Что мне нужно использовать» и «Как я могу использовать то, что уже имею». Потом разделите ваш лист бумаги на три раздела и в левой части напишите соответственно заголовки каждого ^раздела: «Люди», «Таланты и способности» и «Вещи».

Теперь начинайте выдвигать идеи, направленные на достижение вашей цели, заполняя разделы. Начните с колонки «Что мне нужно использовать». Имея в виду свою цель, как можно быстрее перечислите всех людей, таланты, способности и вещи, которые имеются у вас в распоряжении

и которые вы хотите использовать. Не пытайтесь оценивать, как их можно использовать. Просто запишите все, что приходит вам на ум, и уделите этому около пяти минут.

Пусть, например, вы проводите «мозговой штурм» на тему нахождения для себя новой профессии. В разделе «Люди» вы запишите «я» и затем подумайте, какие способности вы хотите применить (например, умение писать статьи, организовывать, руководить). Наконец, вы можете подумать о том, есть ли какие-нибудь вещи, которые вы хотите использовать (например, пишущая машинка, фотоаппарат, текстовой процессор) и перечислите их.

Если вы пытаетесь разработать новое изобретение, вы можете перечислить некоторых людей, с которыми вам может понадобиться работать, таких, как патентный поверенный, инженер по пластмассам и машинистка. Потом, пропустив раздел «Таланты и способности», вы можете перечислить некоторые предметы, которые имеются у вас в офисе или в лаборатории, которые вы могли бы использовать для данного изобретения, такие, как пластмассовые бруски, стальные шары и хромовая проволока.

После того, как вы вписали в первую колонку то, что у вас имеется, и то, что вы хотите использовать, посмотрите по очереди на каждое наименование и подумайте обо всех способах, которыми вы могли бы его использовать для достижения вашей цели. И снова не оценивайте их. Просто записывайте (или высказывайте идеи, если вы работаете с группой). Если вам сейчас больше ничего не приходит на ум, переходите к следующему пункту. После этого вернитесь к разделам, в которые вы не смогли ничего вписать, и попробуйте еще раз.

Наконец пришло время оценивать и выбирать. Если какой-нибудь из перечисленных подходов кажется полезным, обведите его. Если вы решили проблемы или полностью достигли вашей цели, то дело сделано. Или проведите еще один круг «мозгового штурма», если остаются дополнительные детали, которые нуждаются в проработке.

При использовании этой техники лучше всего выбирать цель, которую вы считаете полезной для себя. Если у вас возникнут трудности при отыскании каких-либо решений, вы можете Использовать некоторые рекомендации, приведенные ниже, чтобы научиться продуктивно проводить «мозговой штурм». Затем приспособьте процесс к своим собственным целям. Основной принцип будет тот же, и он действует в любой ситуации — творчески проводя «мозговой штурм» для нахождения новых путей использования

того, что у вас имеется, вы можете найти новые пути и решения. Фактически, вы получаете новый продукт из того, что у вас уже имеется.

Например, некоторые возможные цели и вещи, которые у вас имеются под рукой, могут быть такими:

Желаемая цель:

— новые рынки сбыта для выпущенного товара

— новые услуги, которые может предложить моя фирма

— новые товары, которые я могу производить на имеющихся производственных мощностях.

Что мне нужно использовать:

Вещи:— изделие, которое я произвожу

— прямоугольники из фибрового картона, пластмассовые коробки

— печатный пресс, копировальное устройство

Люди:— я сам

— менеджер по сбыту, менеджер по маркетингу, руководитель исследований и разработки

— Арт, Пол, Сюзи, Том и я

Таланты и способности:

— работа на текстовом процессоре

— уметь писать, давать объявления, рекламировать

— уметь готовить пишу, увеличивать денежные средства, заниматься художественными работами

Теперь подумайте, что у вас есть такого, что вы хотите использовать для некоторых целей. Вы сразу же начнете мыслить более творчески — и вы увеличите вашу продуктивность, производительность, эффективность и доходы в результате этого.

Таблица 8

	Что мне нужно использовать	**Как я могу использовать то, что у меня имеется**
Люди		
Таланты и способности		
Вещи		

ПРИНЯТИЕ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВАШЕЙ ИНТУИЦИИ

Выдвижение множества альтернатив и выбор лучшей из них, как было описано в главе 11, может быть одним из путей принятия решения. Но иногда вы сталкиваетесь с трудностями при выборе из числа альтернатив или у вас нет альтернатив, а вы можете только выбрать положительный, отрицательный ответ или отложить решение на более позднее время, когда вы будете лучше готовы принять его. Например, вам предлагают новую работу или повышение по службе, которое требует переезда. Согласитесь вы или нет? Вы видите дорогой компьютер, который мог бы помочь вам в бизнесе. Купите вы его или подождете? Вы осмотрели несколько возможных мест для размещения вашей фирмы. Какой из них вы выберете?

Иногда вам трудно принять решение и вы видите, что у вас нет возможности или времени, чтобы выработать решение логическим путем, взвесив все «за» и «против» и после этого приняв решение. В действительности, логика иногда может натолкнуть вас на путь принятия правильного решения на уровне подсознания, которое удовлетворило бы ваше внутреннее «я».

Вот тогда будет полезно проникнуть непосредственно в ваше подсознание или интуицию, чтобы сделать подсознательный выбор, который бы выражал то, что вы действительно хотите. Так как иногда трудно услышать этот внутренний голос, упражнения в этой главе созданы как для того, чтобы привести в действие это внутреннее восприятие, так и для того, чтобы услышать, что оно советует вам делать.

КАК ДЕЙСТВУЕТ ИНТУИТИВНАЯ ТЕХНИКА

Эта интуитивная техника действует путем переключения вашего сознания, и вы сможете обратить внимание на своё подсознание или интуицию и реагировать соответствующим образом. В свою очередь, ваша интуиция может посылать вам сообщения различными путями: при автоматической записи, путем зрительных образов или мыслей, при помощи сигналов, поступающих от вашего тела. Разные люди получают информацию разными путями, и способ, которым вы получаете информацию, может быть различным при разных обстоятельствах.

Например, я обычно использую автоматическую запись для принятия более ответственных решений, таких, как выбор среди различных заданий для работы, когда я не могу выполнить их все и должна сделать выбор. Кроме того, я пользуюсь этой способностью нерегулярно, может быть, один или два раза в месяц, и она сохраняет для меня свою специфичность. Когда я использую её, я обычно трачу 1—2 минуты на то, чтобы расслабиться, задать вопрос и записать любой ответ, который я получаю. После этого первого вопроса моя запись принимает форму диалога между мной и моим внутренним голосом, и я записываю все, что он мне говорит. Например, он может сказать что-нибудь вроде следующего:

— Ты собираешься взяться сейчас за слишком много заданий. Ты рискуешь распылить свои силы и ничего не сделать как следует. Так что выбирай. Мы знаем, что это трудно. Но выбери задание, которое ты считаешь наиболее важным для себя.

— О чем ты спрашиваешь? Ну хорошо, сейчас подумаем...

Потом я перечитываю то, что я написала, использую этот совет при принятии решения и часто делаю то, что мне советует моя запись.

Кроме того, время от времени я перечитываю полученные ранее послания и пересматриваю их в свете результата, который получился, когда я следовала совету. Это один из способов дальнейшей оценки значения этой техники, когда я оглядываюсь назад и обнаруживаю, что уже получила хороший совет, который я обычно получаю.

Некоторые люди предпочитают получать совет, совершая мысленные путешествия или мысленно прося о помощи внутреннего советчика. Например, одна моя

приятельница Пэм Г. представляет, что входит в кабинет в своём доме, где у неё находится консоль компьютера. Она нажимает клавишу и на мониторе появляется образ её советчика. Он похож на профессора физики в колледже, с худым лицом, маленькой козлиной бородкой, седоватыми волосами и трубкой. Потом она задаёт ему вопросы и на экране появляются ответы.

Однажды она советовалась со своим советчиком, когда она не была уверена в том, чтобы оставить свою работу на текстовом процессоре и попытаться работать внештатным консультантом по компьютерам. Она получила такой совет: быть спокойной и начать работать внештатным консультантом при занятости неполный рабочий день. В другой раз она обдумывала крупную покупку компьютерной системы для своей внештатной работы, и её советчик посоветовал вначале взять систему в аренду и подумать о покупке позже, когда её бизнес наберет силу.

Еще одна приятельница Андре С. часто совершает длительные мысленные путешествия, чтобы спросить совета у старика, живущего на горе. Она вначале представляет себя на красивом лугу, и потом она идет по тропинке, которая ведет через лес в горы. Через некоторое время она приходит в маленькую стоящую в горах хижину и там находит мудреца, который знает ответы на все вопросы, которые она задаёт. Старик угощает её чаем, и пока они пьют чай, она задаёт ему вопросы о любых проблемах, с которыми она сталкивается на работе или вообще в жизни, например: «Как мне сделать, чтобы мой начальник ко мне относился более серьёзно?» или «Куда мне поехать в отпуск?». Потом она слушает его ответы, благодарит старика и уходит.

Эти примеры говорят о том, что пригодны все эти методы обращения к вашей интуиции. Главное — выбрать технику, которая вам подходит, или даже самому придумать мысленные путешествия для того, чтобы проникнуть в вашу интуицию, и это даст вам ответы и интуитивные подсказки.

Вы также можете быстро получить ответы, когда возникнет такая необходимость, при помощи другой техники. Например, иногда мне может понадобиться быстро принять решение: «да» или «нет». Сдать ли человеку комнату в моём доме? Занять ли другу немного денег? Пойти ли мне на деловую встречу или остаться дома и работать над заданием?

С такими вопросами каждый сталкивается десятки раз в день и, очевидно, у вас не будет времени использовать весь

процесс вызывания зрительных образов для нахождения ответа. Вам нужно принять решение немедленно.

В таких случаях я ищу ответ на вопрос одним из двух способов, и иногда я получаю ответ даже до того, как я полностью сформулирую вопрос. Настолько быстро это получается. Первый способ, которым я получаю ответ,— увидеть его на воображаемом экране или услышать тихий голос, который мне говорит «да», «нет» или короткие фразы. Я задаю вопрос — или иногда я просто думаю о нем, не формулируя словами — и жду, пока ответ появится на экране или придет в любой другой форме. Иногда это будет одно-единственное слово, которое высвечивается на экране, иногда — цвет (зеленый вместо «да», красный вместо «нет», желтый вместо «сейчас я не могу точно сказать»), и иногда — слово «да» или «нет», звучащее как сигнал у меня в голове.

Другие люди склонны получать подсказки непосредственно от своего тела. Например, когда они получают положительный ответ, они ощущают небольшое учащение пульса, дрожь в груди и в желудке и чувствуют, что сердце бьётся быстрее. Один мой товарищ использует своё тело, как маятник. Когда его тело даже слегка раскачивается назад и вперед, он знает, что это означает «да», когда оно раскачивается влево и вправо, он знает, что это означает «нет», и когда он совершает круговые движения, он знает, что не уверен. Эти движения настолько незначительные, что другие не могут их обнаружить, но он их ощущает и сразу же знает, что ему делать.

Следующая техника иллюстрирует, как вы можете использовать эти методы, чтобы проникнуть в своё подсознание. Эти методы включают автоматическую запись, совершение воображаемого путешествия, обращение к вашему советчику за советом и получение ответов на своём воображаемом экране, ответов от внутреннего голоса или тела. Используйте тот подход, который для вас наиболее удобен в конкретной ситуации.

ПРИНЯТИЕ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Следующие три вида техники — автоматическая запись, мысленное путешествие и обращение за советом к своему советчику — это три метода принятия важных решений или получения ответов на вопросы, которые у вас возникли. Так как эти упражнения требуют у вас времени на то, чтобы

успокоиться, я рекомендую использовать их только время от времени и использовать описанные в следующем разделе методы быстрого принятия решения в ежедневной практике.

Один из видов этой техники вам может показаться более удобным, чем другие. Если это так, то используйте его. Или меняйте используемые методы в зависимости от ситуации и от того, что кажется более целесообразным в данный момент.

Для всех этих упражнений найдите место, где вы можете расслабиться и чувствовать себя удобно. Если хотите, закройте глаза.

Принятие решения при помощи записи

Время: 10—20 минут

В этом упражнении вы используете автоматическую запись, чтобы узнать то, что вам нужно. Чтобы подготовиться, возьмите бумагу и карандаш или вставьте лист бумаги в пишущую машинку, чтобы вы сразу смогли начать печатать. Вы можете пользоваться тетрадью, чтобы постоянно следить за вашей связью с внутренним голосом.

Также полезно создать удобную обстановку для записи, чтобы помочь вам переключить сознание. Например, используйте свечи или другой вид слабого освещения, и если хотите, для фона включите музыку, желательно, что-нибудь мягкое и приятное для слуха.

Затем используйте технику расслабления для переключения своего сознания, например, концентрируйтесь на дыхании или на одном слове, таком, как «ом» или «расслабление». Как только вы почувствуете, что отключились, вы будете готовы начинать запись. Выключите музыку, потому что для концентрации вам нужна тишина.

Теперь мысленно задавайте или записывайте любые вопросы, относящиеся к вашему решению: «Что мне делать?», «В чем я больше всего заинтересован?», «Что бы мне хотелось сделать?», «Какие у меня есть альтернативы?», «Какие альтернативы я бы предпочел?» и т. д. Потом ожидайте ответа. Он может прийти к вам, как звучащий у вас в голове голос, или он может показаться связью с духовным учителем или общением с человеком. В любом случае запишите ответ, когда он придет. Не обдумывайте и не анализируйте его. Просто записывайте. Продолжайте задавать вопросы и записывать ответы, пока вопросы и ответы не закончатся.

Наконец, просмотрите, что вы записали. Действия, которые вы должны будете предпринять, станут ясны.

Обращение к вашему советчику за советом

Время: 10—15 минут

В этом упражнении вы используете компьютер и монитор или киноэкран для связи с экспертом и советчиком, который знает все ответы.

Представьте, что у вас дома есть специальный кабинет или офис, куда вы можете пойти, чтобы узнать все, что захотите. Он может быть на верхнем или нижнем этаже, это может быть новая пристройка к гаражу или это может быть в спальне. Где бы это ни было, направляйтесь туда и уделите некоторое время тому, чтобы дойти до этой комнаты. Обратите внимание на то, что вас окружает, когда вы идете туда, и когда вы будете готовы, откройте дверь и войдите в комнату. Войдя, оглянитесь вокруг. В комнате находятся различные книги и бумаги. Вы видите большие стопки распечаток компьютера. Затем у дальней стены вы замечаете большой стол, на котором находится пульт управления компьютера с различными приспособлениями и клавишами. Над ним вы видите большой монитор, который похож на киноэкран. Нажмите клавишу, и вы увидите на этом экране фильм о том, что с вами случилось.

Теперь для решения какой-либо проблемы или для получения совета нажмите кнопку, и вы увидите на экране ситуацию, которую вы хотите рассмотреть подробно. Или вы можете увидеть, как появится вопрос, который вы хотите задать.

Когда проблема или вопрос будут ясны, вы можете искать решение или ответ. Для получения его нажмите клавишу, чтобы оставить фильм, и нажмите другую клавишу, чтобы вызвать вашего советчика. Он появится на экране и даст вам совет. Ваш советчик может быть знакомым вам человеком или он просто может быть похож на кого-либо хорошо известного. Кто бы это ни был, поздоровайтесь с вашим советчиком и попросите его помочь. Расскажите ему, что случилось и спросите у него совета, что вам делать, или попросите разрешить вопрос.

Теперь слушайте, как ваш советчик говорит вам, что делать. Если ответ простой, он ответит вам коротко или ваш советчик может попросить вас нажать клавишу на консоли, чтобы вы увидели решение. Затем на экране появятся действия, которые вам необходимо предпринять.

Если у вас есть еще вопросы, продолжайте их задавать и ваш советчик будет отвечать. Вновь ждите ответа, в какой

бы форме он ни пришел. Когда у вас больше не будет вопросов, скажите вашему советчику, что вы закончили, и его изображение на экране исчезнет.

Затем выключите свой пульт управления компьютера и покиньте свой кабинет. Вернитесь в жилую часть дома, и при этом вернитесь в нормальное сознательное состояние и откройте глаза.

Обычно в результате этого процесса вы будете иметь четкие ответы. Однако, если у вашего советчика нет ответов или если он просит вас подождать, это означает, что вы не располагаете достаточной информацией или что ситуация неясная. Если это так, вы можете подождать несколько дней и вновь задать свой вопрос, или используйте другой вид техники, описанной в данной книге, для получения дополнительной информации или чтобы увеличить вашу уверенность, и тогда вы будете в лучшем положении, чтобы начать действия.

Отправьтесь в путешествие, чтобы найти ответ

Время: 10—20 минут

В этом упражнении вы отправитесь в путешествие на вершину горы, чтобы получить ответы от старого мудреца, живущего на горе. Чтобы отправиться в это путешествие, вы должны полностью расслабиться и чувствовать себя комфортно. Лучше всего вам использовать это упражнение двумя способами. Один способ — вначале прочитать это описание и использовать его, как общее руководство относительно того, что вы должны испытать, или запишите это путешествие на магнитофон и прослушивайте его. В следующем руководстве используется образ мудреца. Замените его мудрой женщиной, если хотите.

Это путешествие начинается на красивом лугу. Представьте, что вы на лугу и окружены сочной зеленой травой. Воздух чист и нагрет солнечными лучами. Рядом вы слышите жужжание пчел и щебетание птиц. Вдалеке вы видите высокую гору и направляетесь к ней. Когда вы идете, замечайте маленькие цветы. Маленькие грибки растут в тени деревьев. Вы чувствуете ковер мха под ногами. Коровы пасутся на пологих склонах горы.

По мере того, как вы идете к горе, деревья становятся все реже, и вы проходите через небольшие пастбища. Ветер становится сильнее и холоднее. Вы проходите через небольшой ручей. Присядьте на минуту. Опустите ноги в ручей. Ощутите, как вода омывает ваши ноги. Это позво-

ляет вам хорошо расслабиться. Вы ощущаете полный покой. Теперь сидите спокойно и слушайте. Заметьте бесконечное разнообразие движения вокруг вас. Стрекозы стремительно проносятся, касаясь ручья. Краб выползает из-под камня и ищет, где лучше спрятаться. Мимо проплывают головастики, и птицы перелетают с ветки на ветку у вас над головой. Белки взбираются на деревья. Насекомые качаются на травинках. Неподалеку стоит и смотрит на вас олень. Сядьте на большой камень и осмотритесь вокруг Что вы еще видите?

Теперь идите дальше. Поднимаясь в гору, обратите внимание, что деревья сменяются кустами. Вы выходите на поляну и смотрите на луг и долину, лежащую у вас под ногами. Заметьте, как далеко они кажутся от вас — как другой мир.

Теперь, по мере того, как вы поднимаетесь все выше и выше, заметьте, как воздух начинает становиться холоднее. Однако солнце светит прямо на вас и согревает вас. Затем, взбираясь вверх, испытывайте чувство ясности и самопостижения по мере того, как вы уходите все дальше и дальше от вещей, которые обычно вас занимают. Вам кажется, что вы оставляете позади весь мир и его заботы. Когда вы понимаете это, вы ощущаете полное умиротворение.

Теперь вы подходите к вершине горы. На вершине стоит маленькая хижина, построенная из дерева с затейливой резьбой. Окна и двери увешаны зеркалами и маленькими предметами, которые блестят и сверкают на солнце.

Здесь и живет мудрец из гор. Говорят, что он все знает. Вы подходите к хижине. При этом обдумайте вопросы, которые вы хотите задать. Подумайте о решении, которое вы должны принять, и выберите самые важные из ваших вопросов, которые вы должны задать в первую очередь.

Теперь, четко представляя себе вопрос, подойдите к двери и постучите три раза. Мудрец ответит вам. Открыв дверь, он спросит у вас: «С каким вопросом вы пришли?». В ответ посмотрите ему в глаза и четко сформулируйте свой вопрос. При этом внимательно посмотрите на него. Обратите внимание на его глаза, на то, как он одет. Он похож на провидца, который знает ответы на все вопросы.

Потом он приглашает вас в хижину выпить чая. Когда вы пьёте чай, он отвечает на ваши вопросы. Теперь слушайте, что он вам отвечает. Если у вас есть дополнительные вопросы, задайте их, когда он закончит свой ответ.

Затем, поблагодарите его за эти ответы. Поговорите

о другом, если вы хотите, и оставайтесь там, сколько захотите. Попрощавшись, спускайтесь с горы по той же дороге, по которой вы пришли, и возвращайтесь на луг, с которого вы начали своё путешествие.

ПРИНЯТИЕ БЫСТРОГО РЕШЕНИЯ

Следующие два упражнения созданы, чтобы вы могли быстро давать ответы на простые вопросы. В одном упражнении вы мысленно задаёте вопрос и ждете быстрого появления ответа на воображаемом экране или от внутреннего голоса. Во втором упражнении вы превращаете своё тело в маятник и получаете ответы в зависимости от того, как двигается ваше тело.

Пользуйтесь этой техникой, когда вам нужно быстро получить положительный или отрицательный ответ на вопрос или вы должны сделать простой выбор из ограниченного числа альтернатив.

Получение ответов на воображаемом экране или от внутреннего голоса

Время: 1 —10 минут

Это упражнение создано для быстрого получения ответов «да», «нет», «не уверен» или для того, чтобы быстро сделать выбор, когда вы должны выбрать одно из двух.

Для эффективного использования этой техники вы должны выполнить некоторую предварительную подготовку, чтобы подготовить свой воображаемый экран или внутренний голос к быстрым ответам. Но когда вы подготовите эту базу, вы в дальнейшем сможете пользоваться этой техникой без репетиций, занимаясь ею регулярно — по крайней мере несколько раз в неделю.

Чтобы произвести эту подготовку, расслабьтесь и удобно устройтесь в тихом месте. Потом начинайте с того, что задавайте вопросы, рассчитанные на ответы «да — нет» и на которые вы уже знаете ответы, например: «Родился ли я в 1935 году?», «Работал ли я в фирме «Сире, Робук и К°»?».

Теперь обратите внимание, как вы получаете ответы. Вы можете слышать мысленный ответ «да» или «нет», вы можете наблюдать, как перед вашим мысленным взором появляется ответ «да» или «нет», или вы можете видеть моментальное появление какого-либо цвета, например, зеленого вместо «да» и красного вместо «нет». Как бы ни приходил этот ответ, сосредоточьтесь на том, чтобы в будущем получать ответы тем же путем, и вы разовьёте эту способность получать ответы.

Потом продолжайте задавать себе вопросы, на которые вы знаете ответы, и старайтесь получать ответы быстрее, пока вы не будете их слышать или видеть, как мгновенную вспышку. Наконец, задайте себе несколько вопросов, на которые вы не знаете ответов, и попросите свою интуицию дать вам соответствующий ответ. Например, если вы видите, как появляются слова «да» и «нет», вы можете увидеть, как появляются слова «возможно» или «не уверен». Если вы слышите слова, вы можете услышать «возможно» или «не уверен». Если вы видите моментальное появление какого-нибудь цвета, вы можете увидеть вспышку желтого цвета, означающую неуверенность.

Тренируйтесь производить выбор тем же способом. Начните с того, что думайте о выборе, который вы уже сделали, и представляйте варианты, которые у вас были, когда вы делали выбор. Затем, думая о выборе, который вы в действительности сделали, представляйте, как на воображаемом экране перед вашим мысленным взором появляется слово или фраза, описывающая этот выбор. Или вы можете видеть образ или символ, означающий этот выбор.

Вновь обратите внимание на способ, которым вы получаете ответ, и сосредоточьтесь на том, чтобы впоследствии получать ответы тем же способом. Потом продолжайте себе задавать произвести выбор, который вы уже сделали, и концентрируйтесь на том, чтобы быстрее получать ответы. Наконец, задайте себе произвести несколько простых выборов, которые вы еще не делали, и если вы не готовы к выбору, постарайтесь увидеть и услышать слова, которые вы ранее использовали для выражения неуверенности.

Продолжайте тренироваться в выполнении этого упражнения около недели до тех пор, пока не почувствуете, что оно вошло в вашу повседневную жизнь. Затем начинайте его использовать для получения ответов в ситуациях, возникающих в вашей повседневной жизни.

Вы обнаружите, что ответы сами начнут возникать на вашем воображаемом экране, или вы услышите, как их произносит внутренний голос.

Обращение к вашему телу для получения ответов

Время: 1—10 минут

Еще один способ получения ответов «да», «нет» и «возможно» — обращение к вашему телу, так как ваше

тело обладает ключом к вашему подсознанию, если вы научитесь истолковывать подсказки, даваемые телом, и натренируете тело давать эти подсказки.

Как и при использовании техники воображаемого экрана и внутреннего голоса, вам нужна некоторая подготовительная практика для тренировки в получении ответов, пока это не войдет в автоматизм. В этом случае вы должны выполнять физические движения своим телом для получения ответов, но после некоторой практики вы сможете мысленно представлять эти движения тела или сможете развить свой внутренний голос, чтобы он отвечал вместо вашего тела. Или вы можете научиться улавливать очень незначительные движения своего тела, такие, как частота пульса или биения сердца.

Один из способов начать получать информацию от своего тела состоит в том, чтобы натренировать своё тело действовать, как маятник, который будет качаться вперед и назад при положительном ответе, из стороны в сторону при отрицательном ответе и будет совершать круговые движения при ответе «возможно» или «не уверен». Чтобы приучить свое тело отвечать таким образом, используйте следующую технику.

Встаньте прямо и представьте, что ваше тело — маятник. Теперь раскачивайтесь назад и вперед. Это означает «да». Раскачивайтесь влево и вправо. Это означает «нет». Совершайте круговые движения. Это означает, что вы знакомы с этими сигналами. Потом задайте себе несколько простых вопросов «да — нет», на которые вы знаете ответы. Ваше тело ответит соответствующими раскачиваниями. Когда оно надлежащим образом будет выполнять эти движения, вы будете готовы начать задавать вопросы, чтобы получать ответы.

Задавайте свои вопросы, как вопросы «да или нет», и формулируйте их следующим образом: «Будет ли это отвечать моим насущным интересам, если я сделаю таким образом?», но не «Сделать ли мне это?». Вы хотите сделать то, что вам хочется сделать или нужно сделать, то, что больше всего вам подходит, а не то, что бы вы сделали. После того, как вы зададите вопрос, наблюдайте, как реагирует ваше тело: движениями, означающими «да», «нет» или «возможно». По мере практики вы будете получать четкие ответы «да» или «нет». Когда вы достигнете этого, вы сможете решить, действовать ли вам соответствующим образом.

Если вы наблюдаете множество круговых движений

(«возможно») или получаете в ответ на один и тот же вопрос то «да», то «нет», то возможно, вы нечетко формулируете вопрос или вы находитесь в нерешительности. Чтобы обнаружить это, просто спросите: «Мой вопрос неясен?» или «Нахожусь ли я в нерешительности?». Если да, то проясните или сформулируйте ваш вопрос по-другому, или отгоните ваши сознательные мысли и чувства, чтобы смогло говорить ваше внутреннее «я». Или задайте свой вопрос в другой раз.

Вначале вам придется физически принимать положение маятника, когда вы будете задавать вопросы. Но когда вы будете знакомы с этой техникой и постоянно будете получать четкие ответы, вы сможете превратить этот процесс в мысленный. Просто представьте, что ваше тело — маятник, и задавайте свой вопрос. Затем мысленно наблюдайте, как реагирует ваше тело, или слушайте, что ваш мысленный голос скажет вам о вашем теле.

Впоследствии вам не нужно будет представлять себя маятником. Вы сможете просто задавать вопросы и ощущать, как ваше тело отвечает «да» или «нет».

УКРЕПЛЯЙТЕ ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ И ИЗБАВЛЯЙТЕСЬ ОТ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК

Хорошее здоровье и привычки имеют огромное значение для вашего успеха в бизнесе, так как они влияют на способность продуктивно и высококачественно работать. Когда вы хорошо себя чувствуете, вы хорошо работаете, потому что у вас есть энергия и способности концентрировать свои силы на выполняемом задании, и вам не будет мешать плохое здоровье или вредные привычки.

В свою очередь, силы вашего ума могут помочь вам иметь хорошее самочувствие и избавиться от легких заболеваний, таких, как простуда и заболевание горла. Они также могут помочь вам избавиться от вредных привычек, таких, как курение или переедание. Конечно, если вы серьёзно больны, обратитесь к врачу и используйте силы вашего ума под наблюдением врача, так как эта книга — не медицинское руководство. Но при обычных недомоганиях техника силы ума доказала свою пользу для нескольких человек, о которых я сейчас расскажу.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ПРОСТУДЫ ПРИ ПОМОЩИ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА

Например, графический дизайнер Дон Дж. зимой часто простуживался и у него болело горло, что не давало ему работать, потому что он боялся заболеть чем-нибудь более серьёзным. Когда он чувствовал первые признаки простуды — обычно, странное першение в горле,— ему казалось, что простуда неизбежна, и он ждал её наступления день или два, как приход непрошеного гостя, от которого, как ему казалось, нельзя избавиться.

Но позже, через несколько лет, когда он посетил семинар

на тему сил ума, он начал использовать силы ума, чтобы избежать этих болезней. Он начинал действовать, как только чувствовал первые признаки наступающей простуды или болей в горле. Он садился на стул в своей гостиной, закрывал глаза, мысленно представлял, как в него входит целительная энергия из земли и окружающего воздуха,и представлял, как эта энергия превращается в яркий белый луч, который он направлял туда, где испытывал боль в горле или в голове. В это время он говорил себе: «Ты останешься здоровым. Ты не простудишься. Твоя боль в горле пройдет».

В течение следующих нескольких дней он продолжал по нескольку раз в день это вызывание зрительных образов, пока не чувствовал, что опасность заболеть прошла. В результате в большинстве случаев Дон мог избежать простуды или боли в горле, которыми бы он, как он был уверен, обязательно заболел. И в тех немногих случаях, когда он чем-нибудь заболевал, он замечал, что заболевание протекает гораздо легче, чем обычно, — всего пару дней ощущения признаков болезни, которые он проводил в постели, были гораздо меньше трех-четырех дней до начала занятий этими упражнениями. Далее он заметил, что когда он заболевал чем-либо, он не выполнял до этого регулярных упражнений.

Как сбросить вес.
История о том, как Генриэтта Г. добилась успеха

В другом случае учительница Генриэтта Г. использовала эту технику, чтобы контролировать свой вес. Она билась над этой проблемой уже несколько лет, пробуя одну диету за другой без особого успеха. Она теряла несколько фунтов*, начинала приближаться к своему идеальному весу в 125 фунтов, и потом теряла свою решимость сидеть на диете. Примерно через пять лет после этого она была близка к тому, чтобы сдаться и смириться с тем, что ее вес будет примерно на 20 фунтов больше желаемого, но в это время она услышала об эффективности техники силы ума.

Она нашла тихое и удобное место в своем доме и начала использовать эту технику при медитации на причине того, почему у нее возникали такие проблемы, когда она сидела на диете. Она спрашивала у своего подсознания: «Почему я не

*** 1 фунт — 453,6 г**

могу сбросить вес?» Внутренний голос отвечал ей: «Тебе нужно напоминание, и тебе нужно найти способы вознаградить себя за каждый день, когда ты все выполняла правильно».

Она некоторое время продолжала диалог с этим голосом, и наконец он изложил ей специальную программу на следующие две недели. Ей нужно было проводить короткие медитации дважды в день и внушать себе: «Тебе не нужно так много есть. Ты можешь есть меньше и ты не будешь чувствовать голод». Ей нужно было сосредоточить внимание в основном на жидкой пище, овощах и фруктах. На завтрак ей нужно было пить протеиновый напиток вместо регулярного приема пищи. И, что особенно важно, ей нужно было «принимать таблетки — любые таблетки — во время еды, чтобы напоминать себе, что ты на диете и должна контролировать себя Так как ты уже принимаешь витамины, используй их. Они будут напоминать тебе о том, чтобы прекратить есть, когда ты съешь достаточно пищи, и ты сбросишь вес».

Она начала свою диету на следующий день, и к концу недели потеряла 4 фунта. И на этот раз благодаря силам ума и продолжительной медитации на том, что делать дальше, ее вес продолжал падать еще несколько недель.

Быстрое выздоровление после несчастного случая

Аналогично Джуди Л. использовала эту технику, чтобы быстрее выздороветь после несчастного случая и сразу же вернуться к работе. Она занималась подготовкой своего дома и офиса к переезду, когда она заснула и упала, и при этом ударилась головой об угол стереоколонки. Она почти не почувствовала боли и не понимала, что это серьезная травма до тех пор, пока не начала замечать брызги крови на полу и не почувствовала, как капли крови стекают по ее щекам.

В этот момент многие люди могли бы растеряться и испугаться. Но она этого не сделала. Вместо этого она просто обратилась к силам своего ума, чтобы они подсказали, что ей делать. Она спокойно задача себе вопрос наподобие следующего: «Что мне делать?» и ждала ответа. При этом она думала о своей главной цели — так как ей нужно было сделать очень много, ей как можно скорее нужно было выйти из этого положения, чтобы она могла вернуться к работе и уложиться в срок.

В результате своего внутреннего диалога она спокойно легла, прижала к ране носовой платок и сосредоточилась на том, чтобы остановить кровотечение. Она представляла, как сосуды у нее в голове сжимаются и движение крови замедляется, и через несколько минут кровотечение прекратилось. Затем, по-прежнему оставаясь спокойной, расслабленной и не ощущая боли, она пролежала около 15 минут, чтобы справиться с первоначальным шоком, от которого у нее кружилась голова, и она сконцентрировалась на том, чтобы отогнать это чувство. Как только оно прошло, Джуди спокойно позвонила в отделение помощи при несчастных случаях в больнице, ее отвезли туда, и когда врачи накладывали 11 швов, чтобы зашить большую рану у нее на лбу, она представляла, что она улетает из тела и наблюдает за этим процессом сверху. В это время она продолжала думать о своей цели — вернуться домой и как можно скорее приняться за работу.

В результате процедура прошла очень быстро. Она практически не испытывала боли, и примерно через четыре часа после инцидента она вновь принялась за работу. В течение нескольких дней швы сняли, и через неделю ей казалось, что никакого несчастного случая не было.

В противоположность этому я знаю других людей, с которыми случались несчастные случаи, от которых можно было так же оправиться в течение нескольких часов. Но эти несчастные случаи приводили к значительным жизненным кризисам, но не из-за самих случаев, а из-за реакции на них. Например, пятидесятилетняя учительница Сара С. поскользнулась в своей спальне, сломала бедро, несколько недель пролежала в гипсе и в конце концов еще два года после этого постоянно ложилась в больницу, потому что ее негативный настрой вызывал различные страхи. Эти страхи приводили к тому, что она представляла себя инвалидом, и это наводило на мысль о самоубийстве, вместо того, чтобы концентрироваться на быстром выздоровлении.

Короче говоря, я хочу подчеркнуть, что болезни, несчастные случаи и плохие привычки бывают у всех. Но, имея оптимистический настрой и мобилизуя свои внутренние силы на быстрое преодоление трудностей, вы можете быстро увеличить вашу продуктивность, работоспособность и получать больше радости от жизни.

Техника, приведенная в этой главе, покажет вам, как это сделать.

КАК СИЛА УМА УЛУЧШАЕТ ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ И ХАРАКТЕР

Эта техника силы ума может помочь вам улучшить свое самочувствие и избавиться от вредных привычек, потому что огромное большинство наших болезней и вредных привычек имеют одну и ту же психическую или психологическую основу. Например, стрессовое состояние является психической реакцией на некоторую ситуацию, и множество болезней и плохое состояние здоровья развиваются, как реакция на стресс. Кроме того, стресс понижает нашу сопротивляемость определенным заболеваниям, и у нас может развиться какая-нибудь болезнь, обычно связанная с наиболее слабым органом в нашем организме. Например, испытав стресс, некоторые люди простуживаются, некоторые испытывают спазмы желудка, некоторые — головные боли. Таким образом, использование любой техники расслабления (описанной в главе 3) может в целом улучшить ваше здоровье, уменьшив стресс.

Наши ожидания также могут повлиять на то, что мы либо будем здоровы, либо заболеем. Например, если вы находитесь рядом с человеком, который простужен, вы можете сознательно или подсознательно рассчитывать заразиться от него, и если вы этого ожидаете, вы часто будете получать то, на что вы рассчитываете. Однако вы можете противодействовать этому или изменить в противоположную сторону свои ожидания, создавая мысленное защитное поле прежде, чем вы столкнетесь с ситуацией, которая может причинить вам неприятности, или используя процесс психического очищения после этого.

Но все же, несмотря на эти меры предосторожности, иногда мы все болеем или чувствуем болезненные симптомы, предупреждающие нас о том, что мы можем чем-нибудь заболеть, например, ощущение головокружения, которое иногда предшествует гриппу. В этом случае вы можете послать целительную энергию в ту часть тела, которая подвергается опасности, и вы можете оказаться в состоянии повернуть вспять этот процесс, или, по крайней мере, сделать последующее заболевание менее серьезным.

Потом, если вы все же заболеете, силы вашего ума могут позволить вам лучше себя чувствовать при выздоровлении и ускорить ваше выздоровление. Вы представляете, что вы поправляетесь, и вы также внушаете себе, что поправляетесь.

Наконец, вы можете использовать возможности сил вашего ума для текущего контроля своего здоровья, и если вы заметите какие-либо ослабленные участки в организме, вы можете посылать в них целительную энергию, чтобы по возможности предотвратить последующую болезнь или недомогание.

Что касается привычек, то данная техника силы ума действует путем прекращения вашего обычного подсознательного стремления действовать согласно привычке. Вместо этого вы заставляете себя хорошо осознать то, что вы имеете эту привычку, обращая на нее внимание и напоминая себе о ее присутствии каждый раз, когда вы действуете согласно этой привычке, и таким образом вы можете сознательно принять решение избавиться от нее. В то же время вы постоянно представляете, что не обладаете этой привычкой или представляете, что эта привычка вредная и отталкивающая.

Однако для того, чтобы избавиться от привычки, вы должны действительно захотеть измениться, а не просто думать, что вы хотите. Таким образом, прежде чем вы начнете использовать силы ума для избавления от привычки, вы должны испытать свои истинные желания, чтобы убедиться, что вы действительно хотите измениться. Как только вы будете уверены в этом, вы сможете направить силы своего ума на достижение этой цели, работая над переориентаией своего сознания. Изменение ориентации может занять определенное время, так как привычка может войти в ваше подсознание. Таким образом, если вы даже избавились от какой-либо привычки, например, бросили курить, то тяга к курению может еще некоторое время преследовать вас. Однако, обладая решимостью и настойчивостью, вы можете избавиться от этих старых привязанностей, и возможности вашего ума могут ускорить этот процесс.

Данная техника продемонстрирует, как это сделать. Первая часть упражнений имеет отношение к улучшению вашего здоровья и к процессу оздоровления. Вторая часть поможет вам избавиться от вредных привычек.

УЛУЧШАЙТЕ СВОЕ ЗДОРОВЬЕ И УСКОРЯЙТЕ ПРОЦЕСС ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ

Следующие упражнения включают процедуры борьбы с некоторыми распространенными болезнями и недомоганиями:

— снятие стресса,

— защита своего организма, когда он подвергнется опасности любых заболеваний,

— предотвращение заболеваний,

— избавление от головных болей,

— как сделать выздоровление более быстрым и легким,

— обнаружение потенциально слабых участков в вашем организме и укрепление их.

Свободно приспосабливайте каждый метод к своим нуждам или используйте основные принципы для создания собственных мысленных образов при других недомоганиях.

Однако обязательно обратитесь к врачу, если ваше состояние не улучшится.

Снятие стресса

Для снятия стресса используйте силы ума, чтобы перейти в расслабленное, состояние. Вы можете использовать упражнения, описанные в главе 3, для преодоления этой распространенной проблемы.

Защита организма, когда он подвергается опасности любых заболеваний

Время: 1—2 минуты

Когда вы подвергаетесь опасности любых заболеваний, вы можете защитить себя двумя способами. Один способ состоит в том, чтобы предварительно создать мысленное защитное поле вокруг себя, когда вы собираетесь находиться в присутствии больного человека, или в том, чтобы немедленно защитить себя при встрече с этим человеком. Например, если вы направляетесь в офис, где находится простуженный человек, то именно в это время вы должны защитить себя при помощи данной техники.

Другой способ защитить себя — произвести мысленную очистку после того, как вы подверглись этому действию, если у вас нет времени создавать мысленное защитное поле перед этим. Вы можете очиститься, когда вы еще находитесь рядом с этим человеком или как можно быстрее после того, как вы подверглись этому действию. Затем, если вы остаетесь под этим действием, вы можете установить ваше мысленное защитное поле после очистки, чтобы продолжить защищать себя. Если вы уходите из области, где вы подвергаетесь этому действию, вам не понадобится это поле.

Защита при помощи энергетического поля

Чтобы использовать технику защитного поля, представьте вокруг себя защитное поле из белого света, когда вам угрожает болезнь или любое негативное влияние. Представляйте, что это поле исходит из центра вашей головы и полностью вас окружает. Это защитное поле создает вокруг вас защитный пояс, и если любые микробы или негативные силы будут сталкиваться с этим полем, они будут отбрасываться от него. Когда вы уходите из этого места или считаете, что вам больше не угрожает опасность, отключите это защитное поле, и оно растает.

Очистка организма

Чтобы использовать технику очистки, представьте, что вы стоите в маленькой комнате и окружены ярким белым светом. Теперь представьте, что свет омывает вас, как очищающая вода. При этом поднимите руки и смывайте любые нечистоты со всех частей своего тела, как будто вы моетесь под душем. Потом, когда вы почувствуете себя чистым, выйдите из-под душа, из которого льется свет, чувствуя защищенность и свежесть.

Предотвращение заболеваний

Время: 3—5 минут

Когда вы впервые почувствуете наступление болезни, например, першение в горле, которое появляется перед наступлением простуды, вы можете послать целительную энергию в пораженные части тела, чтобы по возможности повернуть вспять этот процесс наступления болезни или чтобы сделать заболевание менее тяжелым. Эта техника — один из способов мобилизовать себя и направить в нужное место целительную энергию. Лучше всего найти тихое место, удобно расположиться и закрыть глаза.

Мысленно представьте вокруг себя сияющий шар целительной энергии. Энергия вливается в этот шар из земли, из окружающего вас воздуха, и затем сияющая белая целительная энергия вливается в вас из этого шара.

Ощущайте, как этот луч энергии входит в вас, и направляйте его в пораженную часть тела. Теперь ощутите это целебное тепло, почувствуйте, как энергия вливается в эту область и оздоравливает ее, и вы начинаете чувствовать себя прекрасно.

Продолжайте удерживать этот образ несколько минут.

При этом ощущайте, как все больше и больше энергии передается в пораженную область и вам становится лучше. Наконец, отключите энергию. Она вернется в шар и потом рассеется в земле и в воздухе.

Выполняйте это упражнение несколько раз в день, возможно, несколько дней, до тех пор, пока не почувствуете полное исчезновение признаков надвигающейся болезни.

Избавление от головных болей

Время: 3—5 минут

Хорошее упражнение для избавления от головных болей — это мысленное их уничтожение при помощи луча лазера, которое предпочтительнее техники использования целительного шара энергии. Кроме того, лучше всего успокоиться и удобно расположиться, закрыв глаза и несколько минут ощущать, что вы избавились от головной боли.

Вначале сконцентрируйте внимание на головной боли. Заметьте, где она сосредоточена и представьте себе ее «форму». Теперь проецируйте перед собой эту форму. Продолжайте держать ее перед собой. При этом представляйте лазерный луч света, выходящий из вашей головы и направленный на вашу головною боль. По мере того, как в нее направляется луч света, головная боль начинает дробиться и растворяться. По мере того, как она растворяется, продолжайте фокусировать свет на вашей головной боли. Потом, когда она прошла или утихла, выключите лазер и откройте глаза.

Как сделать выздоровление более быстрым и легким

Время: 3—5 минут

Чтобы лучше себя чувствовать и быстрее поправиться, сконцентрируйте ваше внимание на выздоровлении. Кроме того, вы должны вступить в диалог с вашим внутренним «я», чтобы узнать, должны ли вы предпринимать какие-либо специальные меры, чтобы ускорить свое выздоровление. Эта техника иллюстрирует, как все это сделать.

Вначале расслабьтесь, закройте глаза и спросите себя: «Что мне нужно делать, чтобы ускорить мое выздоровление?» Потом слушайте ответ, задайте дополнительные вопросы, если вам нужно, и вы получите все необходимые указания. Затем при выздоровлении имейте в виду эти советы.

Потом представьте, что вы занимаетесь своей ежедневной деятельностью и что вы полностью здоровы. Например, вы вернулись к работе, хорошо себя чувствуете и выполняете на работе то же что и обычно, эффективно и продуктивно. Удерживайте этот образ несколько минут и при этом повторяйте про себя: «Я здоров. Я здоров. Я здоров», или «Я себя хорошо чувствую. Я себя хорошо чувствую».

Когда вы откроете глаза, вы уже должны себя лучше чувствовать. Выполняйте это упражнение несколько раз в день для ускорения выздоровления.

Обнаружение потенциально слабых участков в вашем организме и «укрепление» их

Время: 5—10 минут

Иногда в вашем организме есть слабые участки, о которых вы можете не подозревать. Вы можете использовать силы вашего ума, чтобы обнаружить, есть ли такие участки, и если они есть, то где они. Тогда вы сможете послать целительную энергию, чтобы укрепить их, используя технику шара энергии, описанную в упражнении 3 — «Предотвращение заболеваний».

Чтобы проверить свой организм, совершите мысленное путешествие по системе кровообращения и клеткам. Начните с того, что полностью расслабьтесь и закройте глаза. Используйте следующее описание как руководство или запишите его на магнитофон и прослушивайте.

Вы становитесь все меньше и меньше, все меньше и меньше, до тех пор, пока не превратитесь в точку сознания. Так как вы — маленькая точка, вы можете путешествовать повсюду, где вы захотите. Времени больше не существует. Существуете только вы.

Теперь сконцентрируйтесь на большом пальце левой ноги. Отправляйтесь туда. Здесь вы начнете и закончите свое путешествие. Осмотритесь вокруг. Что вы видите? Вначале может быть темно, но скоро вы привыкнете к темноте. Как только вы привыкнете, заметьте, что вы находитесь в одной клетке. Вокруг вас тысячи клеток. Обратите внимание, что каждая клетка совсем прозрачная, и в ней плавают сотни мельчайших частичек. Также осознайте, что вокруг вас темно. Во время путешествия вы будете обычно ощущать ту же интенсивность теплоты. Однако заметьте, имеются ли по пути вашего следования теплые или горячие участки, так как

это могут быть части вашего тела, на которые нужно обратить внимание. Если это так, вы позже можете послать туда целительную энергию.

Теперь приступайте к исследованию. Переместитесь в свою систему кровообращения и наблюдайте. Клетки имеют красноватый оттенок. Вы как будто плывете по красной реке, окруженной стенами. Вы видите, как мимо проплывают белые тромбоциты. Окунитесь в эту реку, и пусть она несет вас по вашему телу. В любой момент, когда вы захотите, вы можете выйти из этой реки, чтобы более подробно изучить различные части вашего тела. А теперь просто плывите по течению и замечайте при этом любые теплые и холодные участки.

Теперь путешествуйте вверх по своей левой ноге. Обратите внимание на выпуклость ваших мышц, на белизну и округлость ваших костей и суставов. Затем путешествуйте по вашему бедру и тазовым костям. Несколько мгновений изучайте их. Затем переместитесь дальше в свое солнечное сплетение и область желудка. Осмотритесь вокруг. Обратите внимание, как поднимается и опускается ваша диафрагма.

Затем двигайтесь в ваше сердце. Проходя, осмотрите четыре его камеры. Ваше сердце вздрагивает при каждом сокращении. Ощутите эту вибрацию. Прислушайтесь к пульсу. Затем отправляйтесь в грудь и легкие. Обратите внимание, как они расширяются и сжимаются, когда в них входит и выходит воздух. Обследуйте вашу грудную клетку.

Теперь переместитесь в левую руку. Обратите внимание на ваши мышцы. Попробуйте напрячь и расслабить руку, наблюдайте, как расслабляются и сокращаются мышцы. Потом опуститесь в пальцы. Здесь стенки кровеносных сосудов тоньше. Изучите изнутри большие пальцы и остальные пальцы. Затем по руке вернитесь в свое левое плечо. Обратите внимание на мышцы и кости своих плеч и ощутите силу мускулов.

Теперь переместитесь в свое горло. При движении ваших голосовых связок ощутите их вибрацию. Обратите внимание, как вдыхаемый воздух входит и выходит из вашего дыхательного горла. Затем переместитесь в заднюю часть шеи, в мозговой ствол и в мозг. Некоторое время исследуйте сложные складки и извилины, которые вы там обнаружите. Вдруг неожиданно по мозгу проходит мысль. Обратите внимание, как она переходит из одного нерва в другой, как по электрическим проводам, и наблюдайте, как одна мысль

следует за другой. Затем ощутите поток крови, пульсирующий в вашем мозге.

Затем, по-прежнему находясь в центре головы, концентрируйтесь на различных частях тела. Находясь в этом положении, вы — руководитель и директор, который знает все. Поэтому спросите себя о состоянии своего тела. Есть ли какие-либо части тела, которые требуют внимания? Пропустили ли вы что-нибудь во время своего путешествия до этого момента? Затем, когда вы будете готовы, начинайте свое путешествие вниз по правой стороне тела. Вновь при движении определяйте теплоту. Однако теперь вы можете передвигаться немного быстрее, так как вы уже сделали краткий обзор, находясь в голове.

А теперь начинайте. Пройдите вниз по шее в плечо. Теперь спуститесь в правую руку, в кисть. Быстро изучите пальцы. Вновь вернитесь в руку. Теперь отправляйтесь в область спины. Задержитесь немного, чтобы исследовать свой позвоночный столб. Пройдите вдоль позвонков и дисков. Ощутите их крепость. Обратите внимание, как сгибается позвоночник.

Затем возвращайтесь в область таза и переместитесь в правую ногу. Пройдите через бедро, колено, к большому пальцу и затем обратно в ногу, через таз, и опуститесь в левую ногу. Пройдите ее теперь сверху вниз обратно к большому пальцу левой ноги, в котором началось ваше путешествие.

Теперь вспомните то, что вы увидели. Где вы заметили участки, которые показались особенно холодными или горячими, которые показались вам ослабленными или требующими особого внимания? Если они есть, запомните их, чтобы позже вы смогли послать в них целительную энергию.

Наконец, пусть ваше сознание вернется в ваш мозг и увеличивается из маленькой точки сознания до тех пор, пока вы вернетесь в нормальное состояние.

ИСКОРЕНЕНИЕ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК

Следующая техника основывается на том принципе, что вы должны перепрограммировать ваш мозг для избавления от привычки, потому что любая привычка превращается в схему в вашем подсознании, и поведение, которое вы хотите изменить, вытекает из этой психологической установки. Следовательно, когда вы перепрограммируете

себя, вы изменяете эту психологическую установку на другую, желательную для вас, и ваше изменившееся поведение будет естественно вытекать из этой новой схемы. Затем, со временем, эта схема также превращается в привычку, которая желательна для вас.

Так как любая привычка укрепляется в вашем подсознании, для вашего перепрограммирования требуется некоторое время — около 21 дня согласно специалистам в этой области. Таким образом, для того, чтобы любое из этих упражнений достигло эффекта, вам нужно проделывать его около трех недель до тех пор, пока модель вашей новой привычки не войдет в автоматизм.

До этого будет проявляться продолжительный эффект, который постоянно будет толкать вас к привычке, от которой вы пытаетесь избавиться. Пусть, например, вы хотите бросить курить, потому что ваш начальник запретил впредь курить в офисе, и вы думаете, что это в любом случае будет полезно для вашего здоровья. Даже если вы прекратите курить, тяга к сигаретам может преследовать вас несколько недель, потому что для того, чтобы вы избавились от пристрастия к старым привычкам, требуется время.

Однако силы ума могут дать вам убежденность, нужную для начала процесса перепрограмирования, и это может помочь вам ускорить этот процесс. Он действует в трех направлениях. Он помогает вам:

1) решить, действительно ли вы хотите избавиться от привычки;

2) развить неприязнь к этой привычке, и тогда у вас будет решимость изменить себя;

3) представить себя таким, каким вы хотите быть, с новой моделью поведения, которая заменит нежелательную привычку.

Как узнать, действительно ли вы хотите избавиться от привычки

Время: 1—2 минуты

Первый шаг в избавлении от привычки состоит в том, чтобы уяснить себе, что вы действительно хотите измениться. Вы можете думать, что хотите от нее избавиться, но это может быть не так. Например, у вас в офисе все бросают курить, и вы думаете, что и вам тоже надо бросить курить. Но в действительности курение дает вам возможность

чувствовать себя свободнее в обществе. Для вас это — ритуал, возможность чем-нибудь заняться. И если смотреть глубже, вы не готовы отказаться от курения.

Тогда как вам узнать, чего вы действительно хотите? Действительно ли вы хотите избавиться от этой привычки, какой бы она ни была? Готовы ли вы избавиться от нее сейчас? Чтобы узнать это, вы можете попросить ваше тело подсказать его глубинные желания.

Один из способов — это разновидность полной техники использования тела, как маятника для ответов «да — нет», для решения проблем и принятия решений, как описано в главе 12. Как и в основном варианте техники, встаньте прямо, слегка расставив ноги и представьте, что ваше тело — маятник, который качается назад и вперед при ответе «да», влево и вправо при ответе «нет» и совершает круговые движения при ответе «может быть» или «сейчас не уверен». Если вы не пользовались основным вариантом техники, проэкспериментируйте несколько раз, используя вопросы с ответами «да — нет», на которые вы знаете ответы, до тех пор, пока ваше тело не будет соответствующим образом отвечать на каждый вопрос.

Теперь начинайте. Задайте три вопроса один за другим, и после каждого вопроса ждите ответа от своего тела. Это следующие вопросы: «Действительно ли я хочу избавиться от этой привычки?», «Готов ли я избавиться от нее сейчас?», «Отвечает ли моим насущным интересам избавление от этой привычки?» Если все ответы будут положительными, то старайтесь избавиться от этой привычки. Если нет, то лучше спросите себя, почему это так (смотрите технику для определения того, чего вы хотите, в главе 6). Могут быть некоторые серьезные причины, по которым вы не готовы избавиться от своей привычки или это не отвечает вашим насущным интересам.

Научитесь испытывать неприязнь к этой привычке

Время: 3—5 минут

Когда вы решите, что готовы избавиться от своей привычки, следующим шагом будет выработка у себя полного отвращения к ней всем вашим существом. Для этого представьте все возможные отрицательные стороны этой привычки и мысленно представьте, что вы испытываете на себе одну или более этих отрицательных сторон.

Вначале закройте глаза и расслабьтесь. Теперь перед своим мысленным взором постарайтесь увидеть вопрос: «Что плохого в этой привычке?» и несколько минут медитируйте на нем. Пусть мысли сами приходят к вам на ум. Не пытайтесь анализировать их или реагировать на них. Просто замечайте приход каждой мысли. Потом, когда прекратится спонтанный приход мыслей, выберите одно из этих отрицательных качеств, чтобы испытать его на себе.

Теперь как можно ярче представьте, что вы испытываете на себе это отрицательное качество. Например, если ваша плохая привычка — курение, и одна из самых серьезных проблем для вас — это кашель, то представляйте, что вы кашляете. Представьте, что вы задыхаетесь от кашля. И для того, чтобы сделать впечатление еще более сильным, представьте, что эта неприятность происходит с вами в обществе, что создает для вас неудобства. Например, вы кашляете на важной встрече или презентации, и люди каждый раз смотрят на вас с участием.

После того, как в течение нескольких минут вы испытываете эти неприятные ощущения, противопоставьте этому отрицательному образу то, как приятно видеть, что у вас нет этой привычки (как это описано в следующем разделе). Тогда у вас останется положительный образ, и вы не закончите занятие этими упражнениями, чувствуя уныние и подавленность.

Успех, успех!

Время: 3—5 минут

Это упражнение является продолжением упражнения 2, хотя вы можете использовать его самостоятельно. Однако, комбинируя тактику кнута и пряника (выработка неприязни к привычке и представление того, что вы избавились от нее), более эффективно, чем использование только пряника.

Основной принцип прост. Вы как можно живее представляете, что у вас нет этой привычки, и в результате вы получаете всевозможные преимущества, например, вас окружают друзья, люди поздравляют вас, вы получаете награду за свои достижения. Вы получаете всевозможные награды — то, что для вас наиболее ценно. Следующий сценарий является одним из примеров этого.

Представьте, что у вас нет это привычки. Вам весело и радостно. Вы так многого достигли. Вы тяжело работали

и избавились от вашей привычки. А теперь представьте, что вы празднуете победу. Ваши сотрудники устраивают в честь вас шикарный прием. Все смеются и поют. Люди подходят и поздравляют вас. Вы очень возбуждены и вам очень приятно. Вот кто-то подходит к вам с большой коробкой в яркой обертке, перевязанной лентой. Волнуясь, вы открываете ее и вынимаете большой приз, на котором написаны слова: «Поздравляем вас — вы достигли своего». Вы с восхищением поднимаете его вверх и всем показываете, и вы себя чувствуете превосходно.

ПУСТЬ ОБОГАЩАЕТ ВАС ЕЖЕДНЕВНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ОПЫТ

Эта техника силы ума также может использоваться для претворения в жизнь приобретенного вами опыта и может иметь множество более интересных применений. Вы можете ее использовать для оживления рутинной или скучной работы, или чтобы более плодотворно использовать время ожидания. В свою очередь, вы будете себя чувствовать более раскованно, чувствовать прилив энергии и бодрости, когда вы захотите, и более эффективно будете выполнять свою работу.

Например, Боб Дж. был коммивояжером и проводил много времени в дороге, пока он ехал от одного клиента к другому. Чтобы чем-то занять время, он часто слушал кассеты с записями по самосовершенствованию и мотивации. Но после их прослушивания в течение нескольких часов он обнаруживал, что не может сосредоточиться или не может больше воспринимать информацию. До того, как он начал использовать технику силы ума, он часто испытывал беспокойство и раздражительность во время этих спокойных периодов и замечал, что считает мили или думает о том, сколько еще осталось ехать до места назначения. Однако, когда он научился концентрировать внимание на других вещах, он обнаружил, что может использовать это время более продуктивно — для решения проблем, постановки целей, мысленного представления того, что он тренирует какие-либо способности или просто чтобы мысленно развлечь себя.

Анна С. столкнулась с той же проблемой ожидания или простоев. Ее работа внештатного журналиста и обозревате-

ля в журнале требовала организовывать множество интервью, и часто ей приходилось ждать своих интервьюеров от нескольких минут до часа. Обычно она во время ожидания просматривала журналы или газеты. Но часто она была не настроена читать то, о чем там писалось, или просто в них нечего было читать. Затем когда она обращалась к силам ума, она обнаружила, что это хорошо помогает расслабиться и взбодриться, увеличить свою энергию и творческие силы. Кроме того, она часто использовала эту технику, когда стояла в очереди, например, в супермаркете, на почте или для уплаты денежных сборов.

Короче говоря, эта техника идеально подходит для заполнения простоев, для выполнения монотонно повторяющейся работы или ожидания между рабочими периодами. В свою очередь, используя эту технику, вы обнаружите, что будете себя чувствовать более раскованно и бодро, когда вам понадобится вновь включиться в работу.

КАК СДЕЛАТЬ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМ ВРЕМЯ ОЖИДАНИЯ И РУТИННУЮ РАБОТУ

Следующие примеры иллюстрируют, как вы можете использовать ваши силы ума, чтобы сделать время ожидания или скучное времяпрепровождение более интересным. В первых двух упражнениях вы более внимательно вслушиваетесь в звуки вокруг вас, в третьем упражнении вам нужно более внимательно вглядываться в то, что вы видите, и четвертое помогает вам уделить больше внимания вашему осязанию.

Слушайте звуки вокруг вас во время работы

Время: 5—10 минут

Это один из способов оживления рутинной работы путем внимательного вслушивания в звуки вокруг вас. До тех пор, пока работа не требует сильно сосредоточивать сознание, например, при запечатывании конвертов, вождении грузовика или при работе на заводе на линии с автоматическим управлением, вы можете найти несколько минут во время работы для того, чтобы сознательно прислушиваться, Лучше всего ограничить это упражнение пятью или десятью минутами за один раз, иначе вы потеряете контроль над ситуацией и не будете готовы отреагировать, если от вас это потребуется. Однако, если вы будете практиковаться

короткий промежуток времени, это упражнение может стимулировать вас, изменяя темп работы.

Вначале скажите себе, что вы сейчас собираетесь заняться активным слушанием. Затем начните обращать внимание на звуки вокруг вас.

Сначала замечайте любые звуки, которые вы создаете при выполнении работы. На что похож этот звук? Определите его качество. Какой он: мощный, пронзительный, продолжительный, резкий, мягкий, громкий или какой-нибудь еще? Есть ли какая-нибудь высота тона и ритм в этом звуке? Как он изменяется с течением времени? Просто слушайте его. Потом заметьте, какие еще присутствуют звуки. Переключайте ваше внимание поочередно на каждый звук. Что при этом происходит? Затем обратите внимание на звуки, которые вы сами издаете при движении: на ваше дыхание, шарканье ног, шуршание вашей одежды и т. д. Теперь сосредоточьтесь сразу на нескольких звуках. Различным образом переключайте ваше внимание с одного звука на другой. Наконец осознайте, как все звуки сливаются в один.

Использование перерывов для того, чтобы слушать

Время: 5—10 минут

Когда вы вынуждены ждать какое-то время, вы можете избежать скуки и беспокойства, успокоившись и вслушиваясь в звуки, на которые вы обычно не обращаете внимания. Это упражнение вы можете выполнять в любом месте. Если это удобно, закройте глаза, чтобы прислушаться, или сосредоточьтесь в точке перед собой с открытыми глазами. Как и в предыдущем упражнении, ограничьте время выполнения данного упражнения, и вы не потеряете контроль и не заснете. Однако, если вам нужно достаточно долго ждать, вы можете чередовать эту технику силы ума с обычным состоянием внимания в течение нескольких минут, пока не окончится ваше ожидание.

Начните с того, что скажите себе: сейчас я буду заниматься активным слушанием. Потом не разговаривайте и успокойте свои чувства. Вначале вы можете ощутить тишину. Но постепенно вы начнете улавливать мягкие, незнакомые или отдаленные звуки, такие, как шум ветра, хлопанье крыльев птиц, урчание мотора. По мере появления этих звуков направляйте ваше внимание в разные стороны и сосредоточивайте его на близких и отдаленных звуках. Попробуйте сосредоточиться на определенных звуках,

и затем внимательно прислушивайтесь к ним. Потом сосредоточьтесь сразу на двух или большем числе звуков или переключайте ваше внимание с одного звука на другой. Обратите внимание, как нарастают или затухают звуки.

Наблюдайте для себя

Время: 2—3 минуты

Чтобы сделать рутинную работу более интересной или чтобы придать разнообразие периоду ожидания, вы можете рассматривать окружающий мир, как серию картин. При этом заметьте, что включает в себя каждая картина, как будто вы видите окружающий мир впервые.

Начните с того, что скажите себе, что сейчас вы будете заниматься активным наблюдением и будете уделять пристальное внимание всему, на что вы будете смотреть.

Потом представьте, что вы — фотограф или что вы делаете рамки для картин. Теперь, глядя вокруг, представляйте рамку вокруг того, что вы видите. Вначале, если это вам поможет, делайте рамку из указательных и больших пальцев и сдвигайте свою рамку, чтобы получать различные картины. Позже вы сможете обходиться без этой рамки и создавать картины только при помощи своего воображения.

После того, как вы создадите рамку для каждой картины, внимательно ее рассмотрите. Обратите внимание на ее композицию, цвета, на переходы света и тени. Обратите внимание на все, что движется в вашей картине. Теперь измените размер рамки. Сделайте ее больше или меньше. Что вы видите? Затем создайте движущуюся картину, передвигая свою рамку. Для создания эффекта приближения и удаления двигайте рамку к себе и от себя, как в кино.

Использование осязания и обоняния

Время: 3—5 минут

Еще один способ сделать более интересным то, чем вы занимаетесь, например, рутинную работу или ожидание,— это определить, каковы на ощупь окружающие предметы, какие вокруг запахи. Так как в этом упражнении нужно прикасаться к предметам, убедитесь, что вы находитесь в такой обстановке, в которой вы спокойно можете этим заниматься, например, в своем офисе, одни в комнате

ожидания или в толпе, где никто не обращает на вас особого внимания. Будьте готовы прерваться, если кто-нибудь помешает вам.

Вначале скажите себе, что вы сейчас будете обращать особое внимание на то, к чему вы прикасаетесь, или на запахи.

Потом начинайте медленно перемещать руки по всем предметам вокруг вас. При этом обращайте внимание на их фактуру. Если можете, закройте глаза, когда вы осязаете предметы. Определите форму, размеры, смену одной фактуры на другую. Обратите внимание, что у некоторых предметов шершавая поверхность, у некоторых — гладкая, некоторые имеют изогнутую форму, а другие — острые грани и углы. Некоторые фактуры повторяются. Обращайте внимание на любые выпуклости, складки, углубления.

Попробуйте, сможете ли вы ощутить разницу между различными цветами. Одни цвета (красный, желтый и оранжевый) могут ощущаться, как более теплые, другие (синий, пурпурный, зеленый) — более холодными. Некоторые предметы могут быть тверже или мягче, чем другие.

Если вы находитесь возле воды, опустите в нее руки пусть она их омывает. Поднимите руки и ощущайте потоки воздуха или разницу температур..

Вы также можете прикасаться к интересующим вас предметам другими частями тела помимо рук. Например, локтями, носом, щеками, губами, туловищем и коленями и обратите внимание на то, что вы ощущаете.

Определяйте любые запахи. Спросите себя, имеют ли запах какие-либо предметы, которые вы осязали. Поднесите их к носу или наклонитесь и приблизьте к ним лицо. Чувствуете ли вы какой-нибудь запах? Находите ли вы какую-нибудь разницу в запахах, перемещаясь от одного предмета к другому? Как бы вы охарактеризовали запах, который вы ощущаете? Какой он: острый, сладкий, мускусный, легкий, тяжелый? Какие бы вы еще использовали характеристики?

БОЛЕЕ ПОЛНО ОЩУЩАЙТЕ ТО, ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Вы можете также оживить свою повседневную деятельность. Например, если вы совершаете прогулку во время обеденного перерыва, завтракаете в парке или в ресторане, вы можете использовать силы ума, чтобы получить большее

удовлетворение от прогулки или завтрака. Вы сделаете это, лучше осознав свои чувства, окружающую обстановку, образы и мысли, где бы вы ни находились.

В следующих примерах показано несколько путей, как добиться этого. Используя эту технику, вы обнаружите, что каждый день становится волнующим событием, и вы также с большим энтузиазмом и энергией будете приниматься за свою работу.

Прогулка для получения впечатлений

Вы можете получить впечатления от прогулки в любом месте и в любое время. Просто идите и будьте открыты новому видению и восприятию, как это описано ниже.

Когда вы идете, представляйте, что вы находитесь в другом месте: в другом городе, в другое время. Представьте, что люди, предметы и улицы, которые вы проходите, находятся в другом месте действия и в другое время. Например, туман, который клубится вокруг уличного фонаря, может показаться таинственным и сверхъестественным, и вы можете представить себе, что вы находитесь в викторианском Лондоне или в деревне во Франции.

Обратите внимание на любые тени вокруг вас. Они неподвижны или движутся? Какие необычные формы они образуют? Может быть, они похожи на кого-нибудь или на что-нибудь. Обратите внимание, как перемещается ваша собственная тень во время ходьбы.

Вдыхайте с разной скоростью и наблюдайте за своим дыханием. Замечайте любые различия, когда вы дышите быстро и медленно. Спросите себя, как вы себя чувствуете при этом. Затем, когда вы вдыхаете и выдыхаете, представляйте, что ваше дыхание связывает вас со всеми людьми и предметами вокруг вас. Вы можете представлять, как ваше дыхание посылает и получает тонкие струйки энергии от всех предметов и людей. Подумайте о том, как вы себя при этом чувствуете, и заметьте, какие появляются образы.

Когда во время своей прогулки вы проходите мимо людей, придумывайте истории о том, кто они и чем занимаются. Например, старая женщина с пакетом недавно приехала из-за границы и может рассказать удивительную историю. Или, может быть, администратор фирмы, который быстро идет по улице большими шагами, собирается совершить интригующую сделку. Не беспокойтесь о том,

правда ли это. Пусть ваши фантазии будут настолько интересными и занимательными, насколько вы хотите.

Представьте себя в какой-либо обстановке

Вы можете представить, что вы участвуете в интересной сцене, находясь в любом месте — на прогулке, за завтраком или коктейлем и т. д.

Оглядитесь вокруг и с закрытыми или с открытыми глазами представьте, что вы идете по этому месту. Вначале окиньте взглядом это место, чтобы создать мысленную картину. При этом определите запахи, звуки, структуру предметов, окружающие предметы. Вы можете остановиться, чтобы прикоснуться и попробовать их. Представьте, что мимо проходят другие люди. Если хотите, идите за ними. Или если они разговаривают, слушайте, что они говорят. Это все происходит в вашем воображении, поэтому забудьте обо всех запретах и делайте все, что хотите. Например, если вы хотите подойти к кому-нибудь на приеме и представиться, так и сделайте. Если вы хотите получить повышение, стать руководителем и летать на собственном самолете, представьте себе и это.

«Путешествие» по картине

Как еще один вариант представления себя в какой-либо обстановке, попробуйте представить себя на картинах, которые вы видите на стенах картинной галереи или офиса. Если вы смотрите книгу с картинками, например, книгу, которая лежит на журнальном столике, и ждете кого-нибудь, представляйте себя в изображенном месте действия.

Начните с рассматривания картины. Затем с открытыми или закрытыми глазами представьте себя на этой картине. Если это реалистическая картина, идите по этому месту действия. Если это абстрактная картина, то перемещайтесь от одной формы к другой, от одного цвета к другому. Во время своего исследования обращайте внимание на следующее: кто вы, что вы ощущаете, какие образы и ассоциации приходят вам в голову, происходит ли что-нибудь во время вашего путешествия, есть ли кто-нибудь с вами, говорят ли они что-нибудь, имеют ли предметы или образы на картине интересную структуру, что вы об этом думаете и т. д.

Вызывание ассоциаций

Эта техника вызывания ассоциаций позволяет приятно провести обеденный перерыв, поездку в автобусе на работу

или с работы или любое время, когда вы найдете несколько минут, чтобы посидеть одному и расслабиться. Может быть, вы помните, как вы в детстве видели различные картины в облаках. В это время можно было расслабиться, поэкспериментировать и с удовольствием создавать новые образы и получать впечатления. Теперь эта техника поможет вам везде видеть картины и вызывать ассоциации.

Начните с того, что посидите спокойно несколько минут, где бы вы ни находились. Потом оглянитесь вокруг и по очереди сосредоточивайтесь на различных окружающих вас предметах. При этом замечайте, какие у вас появляются образы и ассоциации. Например, камень может быть похож на человеческое лицо, сучковатое дерево может напоминать дикого зверя, скамейка в парке — вход в подземную пещеру, наполненную сокровищами. На что бы вы ни смотрели, остановитесь на минуту и подумайте, какие образы и ассоциации к вам приходят.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СИЛУ СВОЕГО УМА, ЧТОБЫ ОТКЛЮЧИТЬСЯ ОТ ОКРУЖАЮЩЕГО МИРА

Последний способ, которым эта техника силы ума может помочь вам в вашей работе и в бизнесе, это представить вам возможность мысленно отключиться, когда вам нужно отдохнуть от рабочей обстановки, чтобы восстановить силы, но у вас нет времени на отдых. Я часто сама использую эту технику, когда я должна уложиться в сроки и не могу никуда уйти. Вместо этого на короткое время я могу отправиться в мысленное путешествие. Потом я возвращаюсь к своей работе, чувствуя бодрость и готовность продолжать ее.

Таким образом, этот подход очень напоминает фантазирование. Но это более организованное, интенсивное и концентрированное ощущение. Поэтому я обнаружила, что он заряжает меня энергией и позволяет мне вновь взяться за дело, в то время как после обычного фантазирования я чувствую себя несколько разбитой и вялой.

Я рекомендую два основных вида мысленных путешествий. Один — это слушание музыки всеми своими чувствами, и тогда ваши впечатления становятся более интенсивными и яркими. Другой способ состоит в мысленном путешествии в другое место, и по сути дела это мысленное создание фильма.

ВОСПРИНИМАЙТЕ МУЗЫКУ БОЛЕЕ ИНТЕНСИВНО

Один из способов более интенсивного восприятия любой музыки — классической, поп-музыки, рок-музыки или любой другой музыки — состоит в активизации других ваших чувств, и вы не только будете слушать эту музыку, но и видеть, чувствовать ее и, возможно, двигаться под нее. Эта техника дает вам более яркое и возвышенное восприятие, потому что она стимулирует ваши чувства тремя основными путями.

— Она стимулирует ваше визуальное восприятие, и вы видите различные образы, когда слушаете музыку.

— Она позволяет вам лучше осознать реакцию вашего тела на музыку и чувства, которые она вызывает.

— Она делает вас более восприимчивым к вашим физическим движениям и таким образом она разовьет ваше эстетическое чувство.

Кроме того, эта техника стимулирует развитие синестезии или сочетание чувств и поэтому вы испытываете чувства одновременно несколькими способами восприятия и, следовательно, более интенсивно. Это немного похоже на то, что вы идете в кинотеатр и смотрите широкоформатный фильм, когда динамики расположены по всему залу.

Использование ваших зрительных ощущений для более полного восприятия музыки

Время: 5—30 минут

Эта техника создана, чтобы помочь вам получить от музыки более интенсивное впечатление и больше насладиться ею, используя зрительные ощущения, чтобы видеть образы при прослушивании.

1. Представьте обстановку, соответствующую музыке. Слушая музыку, представьте себе соответствующую обстановку. Сядьте, ложитесь или двигайтесь, слушая музыку. Если хотите, закройте глаза. Когда вы слушаете, пусть вам на ум приходит образ какого-нибудь места. Не прилагайте усилий. Пусть он приходит сам. Затем осмотрите это место. Обследуйте его. Осмотрите пейзаж, заметьте, есть ли здесь люди. Если они есть, наблюдайте, как они движутся вместе с музыкой. Пусть эта сцена разворачивается, как мысленный фильм, вызванный музыкой. Музыка будет подсказывать образы и сюжет.

2. Наблюдайте, как звуки влияют на солнечный свет.

Наблюдайте, как звуки музыки влияют на солнечные лучи. Для этого слушайте музыку в солнечный день. Закройте глаза и смотрите на солнечный свет. Заметьте, что темноту заполняют вспышки и мерцание света — это солнечные лучи, проходящие через ваши закрытые веки. Когда играет музыка, наблюдайте, как свет вспыхивает и мерцает вместе с музыкой.

3. Создайте «музыкальную скульптуру».

Осознайте, как музыка создает скульптуру из звука в трехмерном пространстве. Вначале закройте глаза и представьте, что музыка похожа на скульптора, который придает форму вашему телу своими прикосновениями. Заметьте, что ноты действуют на разные части вашего тела, формируя очертания тела. Затем заметьте, что все звуки расположены в пространстве, и музыка может создавать скульптуры вокруг вас. Внимательно смотрите и замечайте, как появляются различные формы, выражающие эту музыку. Например, если музыка спокойная и мягкая, вы можете видеть волнистые плавные формы. Если она отрывистая и резкая, вы можете видеть угловатые формы, как висящие в воздухе сосульки. Просто слушайте музыку и представляйте, какие при этом появляются формы.

4. Создайте «музыкальный пейзаж».

Пусть у вас создается мысленная картина, когда играет музыка. Сначала представляйте перед своими глазами шар или точку. Когда вы смотрите на шар, он поднимается и опускается в соответствии с ритмом и тональностью музыки. Кроме того, он приближается и удаляется, когда музыка становится громче или тише. В то время, когда играет музыка, движущийся шар рисует трехмерную пространственную карту или пейзаж, соответствующий музыке. Там могут быть долины, горы, реки и другие детали, и все это создает шар при движении. Когда пейзаж будет закончен, пусть шар упадет вниз, и тогда вы мысленно отправляйтесь в эту местность и исследуйте ее.

5. Создайте танец.

Создайте перед своим мысленным взором танец. Вначале представьте себе сцену или экран. Вскоре появляются персонажи в красочных костюмах и начинают танцевать. Обратите внимание на их па и на то, как они двигаются. Они могут прыгать, кружиться и делать сальто. Несколько танцоров могут образовать круг или линию. Они могут подбрасывать друг друга в воздух. Их танец может

рассказывать о чем-либо. Когда вы смотрите на них, пусть строки этого рассказа появляются перед вами. Когда разыграна эта сцена, вы можете мысленно представить, что вы присоединяетесь к танцу, или вы можете начать танцевать в действительности в соответствии со сценой или рассказом, который вы мысленно создали.

6. Как музыка создает движение.

Наблюдайте за ритмом музыки, глядя на горящую свечу. Чтобы подготовиться, возьмите свечу и зажгите ее в темной комнате. Затем смотрите на огонь, когда играет музыка. Наблюдайте, как он движется в соответствии с музыкой. Представьте, что огонь и музыка — это одно целое. Теперь внимательно рассматривайте свечу: заметьте ее строение и цвет, форму сгорающего воска. Наконец, положите одну руку на другую, чтобы из пальцев получилась решетка, и двигайте их к себе и от себя, наблюдая за пламенем. Вы получите интересный эффект.

Более полное восприятие музыки при помощи чувств и ощущений вашего тела

Время: 5—30 минут

Следующая последовательность упражнений поможет вам более интенсивно и раскованно воспринимать музыку, показывая, как вам уделить больше внимания ощущениям вашего тела, так как ваше тело реагирует на звуки музыки. При прослушивании вы заметите широкий спектр чувств. Например, в зависимости от характера музыки она может ощущаться, как ласка или как барабанный бой, как резкий разряд энергии или как легчайшее поглаживание. В свою очередь, эти ощущения могут помочь вам расслабиться или зарядиться энергией, прийти в восторг, быть готовым к действию. Следующие упражнения созданы, чтобы позволить испытать вам различные ощущения.

1. Найдите, на какую часть тела действует музыка.

Ощутите, как звучание музыки концентрируется в различных частях вашего тела. Держа во время концентрации предмет около этих областей, например, монету, часы или брелок, вы можете усилить ощущение в них.

Вначале примите любое удобное положение (сидя, стоя, лежа), и свободно двигайтесь, если хотите. Затем расслабьтесь и вслушивайтесь. Обратите внимание на различные тона и на их высоту и заметьте, как их звучание стимулирует

различные части тела: низкие тона действуют на таз и область живота, а высокие тона — на горло, лоб и макушку. Это происходит потому, что разная высота тона активизирует различные энергетические центры.

Теперь сосредоточьтесь на восприятии музыкальных вибраций различными частями тела: коленом, локтем, желудком, сердцем, горлом. Попробуйте держать предмет там, где вы хотите сконцентрировать вибрацию. Заметьте разницу, если вы то держите предмет в этом месте, то убираете его. Обычно вибрации усиливаются там, где вы держите предмет.

Теперь поэкспериментируйте. Попробуйте держать два предмета в разных точках. По очереди концентрируйтесь то на одной точке, то на другой, или представляйте, как энергия переносится из одной точки в другую. Концентрируясь на различных частях тела, попробуйте поэкспериментировать при различном положении тела, например, стоя, сидя, лежа, повернувшись или подняв ноги над головой. При этом замечайте различные ощущения, когда вы сменяете позу сидя, лежа или стоя.

2. Ощутите поток энергии.

Ощутите, как музыкальные вибрации проходят через ваше тело, как энергия.

Вначале встаньте или сядьте прямо. Закрыв глаза, расслабьтесь и слушайте несколько минут. Потом представьте, что музыкальные вибрации — это луч энергии, поднимающийся по вашим ногам. Ощутите, как этот луч поднимается по вашему позвоночнику, распространяется по вашему телу и выходит через голову. Когда эта энергия поднимается, поднимите руки, и пусть она выходит через них. Потом выключите поток энергии.

Далее, представьте, как этот луч музыкальной энергии опускается через вашу голову. Ощутите, как этот луч проходит через ваш позвоночник, опускается через ноги и уходит в землю. Сравните любые различия, которые вы чувствуете, когда энергия опускается и поднимается. Потом выключите эту энергию.

Теперь ощутите, как поток музыкальной энергии одновременно двигается вверх и вниз. Заметьте любые различия по сравнению с тем, что вы испытали перед этим. Затем выключите также эту энергию.

Наконец, поглощайте музыку через ваши руки. Протяните руки и представляйте, как музыка входит через ваши руки и опускается по телу. Вновь обратите внимание на свои

ощущения и заметьте любые различия по сравнению с тем, что вы испытали перед этим. Затем, когда вы будете готовы, отключите эту энергию и вернитесь в нормальное сознательное состояние.

3. Измените форму своего тела.

Воспринимайте музыку по-разному, представляя, что ваше тело имеет разную форму. Вначале займите любое положение, и при этом вы можете свободно двигаться. Сначала просто слушайте музыку и ощущайте, как она проходит через вас. Затем, слушая музыку, представляйте, что ваше тело меняет форму. Заметьте, как вы себя чувствуете при этом и как это влияет на ваши движения. Например, вы можете представить, что ваше тело — это различные объекты, например, скала, кусок металла или ветер. Или представьте себя животным, например, котом, львом, зайцем или змеей. Или представляйте, что ваше тело меняет размер и вес и заметьте, как вы себя чувствуете при этом.

4. Попробуйте себя похлопывать в такт музыке.

Увеличьте свою энергию и стимулируйте воображение, хлопая по различным частям тела, когда вы слушаете музыку. Как обычно, расслабьтесь и закройте глаза. Затем, начиная с нижней части ног, энергично похлопывайте руками по телу. Затем переместитесь к коленям, бедрам, области таза, к желудку и к талии. Потом продолжайте похлопывать по груди и спине и, наконец, перейдите к голове. Хлопая по каждой части тела, обращайте внимание на ваши ощущения, образы и мысли.

ПОВЫШЕНИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ К ВАШИМ ФИЗИЧЕСКИМ ДВИЖЕНИЯМ ПУТЕМ ВЫЗЫВАНИЯ ЗРИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВ

Следующие два упражнения помогут вам более интенсивно воспринимать музыку, двигаясь под нее. Например, когда вы раскачиваетесь или танцуете под музыку и комбинируете это движение со зрительными образами, это позволяет вам более интенсивно воспринимать музыку. Затем, когда упражнение закончено и вы готовы вернуться в реальный мир, вы чувствуете заряд бодрости и готовы к действиям.

Образ и звук

Используйте образы, чтобы сделать более интенсивными свои движения под музыку, когда вы тренируетесь или

танцуете. Вот некоторые возможные образы, которые вы можете вызывать при движении. Вы также можете создавать свои собственные образы.

— Представьте, что вы находитесь в другом месте (например, в пещере, на вершине горы или под водой) и двигайтесь соответствующим образом.

— Представьте, что вы — это цвет, и двигайтесь, как этот цвет.

— Представьте, что вы — один из элементов (земля, воздух, огонь или вода).

— Представьте, что вы — предмет, растение или животное.

— Представьте, что вы — марионетка на нитке.

— Представьте, что вас уносит ветер.

— Представьте, что музыка — это скульптор, который придает вам форму и двигает вас.

— Пусть музыка массажирует ваше тело, и заметьте, что вы при этом ощущаете.

— Представьте, что музыка то далеко от вас, то близко. Обратите внимание, как она становится тише и громче при изменении вашего восприятия.

— Представьте, что воздух перед вами образует большой шар энергии. Заметьте, что вы можете подталкивать его или передвигать в разные стороны. Вы можете поднимать его, толкать вниз, сжимать, отталкивать, бросать кому-нибудь, перебрасывать из одной руки в другую, бить об землю, как мяч.

Сценарий танца

Комбинируйте ряд образов и руководствуйтесь ими, когда вы танцуете или выполняете упражнения. Вы можете использовать в качестве образца следующий сценарий. Держите его в голове, или вы можете его записывать на магнитофон и прослушивать, когда вы двигаетесь.

Вначале представьте, что ваше сознание находится вне вас где-нибудь в комнате. Спроецируйте его наружу, и вы сможете смотреть на себя со стороны, когда будете танцевать.

Теперь переместите свое сознание из одной части комнаты в другую и посмотрите на себя со стороны. Заметьте, как вы выглядите с разных сторон.

Теперь спроецируйте свое сознание в разные части тела, например, в ноги и руки. Попробуйте смотреть на себя оттуда.

Затем представьте, что вы концентрируете свою энергию на разных частях тела, и проэкспериментируйте, пробуя двигать этими частями тела. Например, посылайте энергию в руку и двигайте рукой. Посылайте ее в ногу и двигайте ногой.

Теперь потрите руку одну об другую. Медленно раздвиньте их и почувствуйте энергию между ними. Определите, как далеко вы их можете развести, все еще ощущая энергию.

Теперь двигайте руками вокруг этой энергии. Прикасайтесь к ней. Ощущайте ее. Представьте, что это кусок глины, и придавайте ему разную форму. Затем толкните эту энергию руками. Двигайте ее вверх и вниз, влево и вправо.

Теперь все ваше тело будет скульптором, и во время танца давите и мните эту энергию руками, ногами и всем телом. Потом натирайте свое тело энергией, которая находится вокруг вас, как будто вы принимаете душ или купаетесь.

Теперь представьте, что вы — животное, и двигайтесь, как двигается животное. Издавайте звуки, как это животное.

Наконец, представьте, что вы — предмет, и двигайтесь, как этот предмет.

СОВЕРШИТЕ МЫСЛЕННОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ И ПОЛУЧИТЕ БЫСТРЫЙ ЗАРЯД ЭНЕРГИИ

Совершить мысленное путешествие — это прекрасный способ получить быстрый и ободряющий заряд энергии, испытав воображаемые приключения. Ваше сознание, как киноэкран, может перенести вас, куда вы захотите. Или вы можете считать эти впечатления небольшим отдыхом для вашего ума, который вы можете использовать в различных целях. Например, используйте его, чтобы испытать быстро промелькнувшую перед вашими глазами картину вашего мира фантазии, или вы можете заменить ими попадание в реальные ситуации, в которые вы бы иначе побоялись попадать, например, различные виды спорта, связанные с риском, и захватывающие приключения в экзотических странах. Вы можете совершить путешествие в прошлое в исторические периоды, которыми вы увлекаетесь, в космос, или представить себя в воображаемом будущем.

В отличие от фантазирования вы не просто даете волю своему воображению при совершении этого путешествия. Вместо этого вы имеете общий план или сценарий, которым вы будете руководствоваться. Затем во время путешествия

по этому сценарию вы будете все замечать и внимательно наблюдать, и ваши впечатления будут особенно жизненными. После этого вернитесь к повседневной жизни, чувствуя прилив сил и бодрости.

Свободно создавайте свой собственный мысленный маршрут. Следующие четыре сценария созданы, чтобы помочь вам начать тренировку и чтобы дать вам модель для придумывания своих собственных приключений.

Эти сюжеты могут быть использованы тремя способами.

— Прочитайте сюжет путешествия и используйте его, как гибкое руководство для ваших собственных упражнений.

— Запишите путешествие на магнитофон, затем прослушивайте его и руководствуйтесь им.

— Соберитесь с другом или с группой. Пусть один человек читает его путешествие, в то время как другие представляют его.

Во всех этих путешествиях основной подход один и тот же. Вы принимаете удобное положение, расслабляетесь и ваше сознание превращается в большой белый киноэкран. Затем 15—30 минут вы вызываете мысленные образы.

Эти четыре образца путешествий перенесут вас в космос, в прошлое или в будущее, вы будете участвовать в подводных приключениях и спускаться с парашютом. После них перечислены другие возможные варианты. Вы можете совершать неограниченное число путешествий.

Отправляйтесь в космическое путешествие

Время: 15—30 минут

Вы — пассажир космического корабля, который летит в далекое от нашей галактики межгалактическое космическое сообщество на далекой планете. Сейчас 3000 год.

Теперь войдите в космический корабль. Направляйтесь прямо к своей капсуле жизнеобеспечения. В ней очень удобно, и вы можете полностью расслабиться, пока вы быстро переноситесь из одного конца Вселенной в другой. Теперь ощутите, как космический корабль слегка покачивается, уносясь с Земли. При этом посмотрите в маленькое окошко возле вашей капсулы, и вы увидите, как Земля под вами уходит вниз. Скоро она начинает казаться маленьким шариком с зелеными и синими пятнами континентов и океанов.

Посмотрите по сторонам, и вы увидите перед собой

огромную черную пустоту космоса. То здесь, то там ярко сверкают скопления звезд. Вы испытываете благоговейный трепет от этой ни с чем не сравнимой красоты, и безмолвие космоса поражает вас и внушает покой. Вы слышите только шум вашего космического корабля, а помимо этого везде царит тишина.

Теперь, чтобы почувствовать невесомость в космосе, одевайте свой скафандр и на несколько минут покиньте свою капсулу жизнеобеспечения. Пристегните свой провод жизнеобеспечения и откройте люк. Шагнув в космос, ощутите, что вы плывете. Вы ощущаете полную невесомость, когда вы висите в огромном черном океане, заполненном белыми вспыхивающими точками.

Теперь пора возвращаться в ваш космический корабль. Цель назначения быстро приближается, и пока вы плавали в невесомости, ваш космический корабль быстро преодолел сотни и тысячи миль так быстро и мягко, что вы даже не заметили. Так что возвращайтесь в свою капсулу жизнеобеспечения, пока ваш космический корабль подлетает к конечной цели вашего путешествия.

А теперь обратите внимание на большую планету перед вами. Она покрыта серыми гранитными скалами и землей, и вы видите зубчатые скалы и обширное плато, возвышающиеся над поверхностью. Ваш космический корабль направляется туда. Подлетая ближе к планете, корабль замедляет ход до тех пор, пока мягко не приземляется на взлетно-посадочную площадку.

Подойдите к люку, откройте его и выходите из корабля. После вас выйдет капитан корабля, которого вы раньше не видели. Он высокий, крепкий и одет в белый скафандр, как и вы. Он подходит к вам и говорит, что здесь безопасно и можно осматривать все, что вы захотите. Вы бродите по планете и ощущаете себя в безопасности, чувствуете уверенность и тягу к исследованиям.

Вначале вы приближаетесь к необычному горному образованию, которое заинтересовывает вас. Оно высокое и похоже на вспышку молнии. Вы обходите вокруг него.

Идя дальше, вы проходите маленькие, похожие на лишайники растения, которые приросли к скалам. Вырвите одно из них. Оно мягкое, мшистое и хрупкое.

Потом вы проходите мимо нескольких валунов странной формы. Они круглые, но с множеством гребней и выступов Как ни странно, но они оказываются легкими, когда вы их-

поднимаете. Когда вы бросаете их, они несколько раз немного подскакивают.

Через некоторое время вы подходите к окраине цивилизованного поселения. Здесь несколько домов, зданий и отдельно стоящие стены. Однако, они отличаются от любых сооружений, которые вы видели на Земле, так как у них множество выступов на каждой стороне. Вы чувствуете любопытство и подходите к ним, чтобы рассмотреть их ближе. На стенах растет мох. Вы также замечаете какие-то зеленовато-желтые растения с большими листьями, похожими на уши слона.

Затем вдалеке вы замечаете несколько существ, которые сдут к вам в открытой машине, похожей на джип. В машине их трое, и они сильно отличаются от людей на Земле. У них большие круглые головы, маленькие глаза, длинные узловатые руки. Они одеты в серебристые металлические костюмы. Но они выглядят дружелюбно. Когда они останавливаются возле вас, они подзывают вас и предлагают вам проехать и посмотреть город. Вы садитесь в машину, и когда вы едете, они рассказывают вам о некоторых своих обычаях — о семейной жизни, о своем правительстве, как они зарабатывают на жизнь. Слушайте, как они рассказывают вам о своем образе жизни.

Вот вы въезжаете в центр города. Он застроен большими куполообразными зданиями из странных белых камней с длинными выступами. Маленькие здания — это частные дома, здания больших размеров — многоквартирные дома, и самые большие — правительственные здания и сооружения бытового назначения. Уделите некоторое время их осмотру. Если хотите, вы можете зайти в гости к некоторым людям и посмотреть, как они живут.

Вы вдруг слышите громкий сигнал вашей машины. Люди, которые привезли вас, зовут вас обратно. Пора возвращаться на ваш космический корабль. Вы возвращаетесь в свою машину, и они отвозят вас назад. Здесь вы прощаетесь, жмете им руку и возвращаетесь на космический корабль. В нем вы возвращаетесь в свою капсулу жизнеобеспечения, снимаете свой скафандр и засыпаете. Теперь к вам приходит множество видений и образов о планете, которую вы видели. Когда вы проснетесь, ваш космический корабль вновь приземляется на землю. Вы просыпаетесь с ощущением свежести и выходите. Вы снова дома.

В следующем путешествии придумайте свои планеты и обитателей космоса.

Отправьтесь в путешествие во времени

Время: 15—30 минут

Вы стоите перёд дверью большой лаборатории, и в ней имеется машина времени, которая может перенести вас через время и пространство, куда вы захотите. Лаборатория находится в большом бетонном здании посреди пустыни. Вокруг вас сотни миль песка. Вы стучите в дверь, и вскоре одетый в белую одежду ученый открывает дверь и заводит вас вовнутрь.

Ученый ведет вас по длинному коридору в маленькую комнату. Прямо перед вами находится панель управления с множеством кнопок, рычагов и приборов. По указанию ученого вы садитесь перед этой панелью управления, и он задвигает занавес у вас за спиной. Он объясняет, что машина времени перенесет вас в прошлое и будущее, в любое место, которое вы выберете.

Теперь ученый показывает на кнопки с цифрами. Он объясняет, что вы должны нажать эти кнопки, чтобы задать дату, в которую вы хотите перенестись, повернуть шкалу, чтобы определить место, и нажать вниз большой рычаг. Ученый объясняет, что когда вы отодвинете занавеску и выйдете из лаборатории, вы попадете в место назначения. Вы киваете в знак того, что вы поняли, и ученый уходит, задвинув за собой занавес.

Вы поворачиваетесь к панели управления, пытаясь решить, куда вы хотите отправиться. Вы думаете несколько мгновений и останавливаетесь на Франции времен Наполеона. Чтобы перенестись туда, вы при помощи кнопок и шкалы выбираете время и место и нажимаете рычаг. Внезапно раздается громкий шум, и кажется, что вся комната трясется и грохочет, хотя ваш стул остается абсолютно неподвижным. Загорается красный индикатор «Пуск». Шум нарастает, загораются какие-то белые огни, тряска продолжается, хотя ваш стул остается неподвижным. Потом, наконец, движение прекращается, огни гаснут и шум стихает. В комнате опять тишина и покой. Вы хотите узнать, что случилось. Вы подходите к занавесу и отодвигаете его. Перед вами длинный коридор лаборатории, но там никого нет. В его белых холлах видны отблески яркого солнечного света снаружи.

Заинтересовавшись, вы идете по коридору, открываете дверь и выходите наружу, где светит солнце. Но местность выглядит не так, как тогда, когда вы сюда вошли. Вы

находитесь в другом времени и в другом месте — во Франции, во времена Наполеона. Но вас никто не видит, потому что вы — невидимка.

Теперь посмотрите вокруг. Вы в сельской местности на проселочной дороге. Вокруг простираются плодородные фермы, как лоскутное одеяло, а на них суетятся крестьяне. Женщины одеты в длинные темные юбки и у них на головах повязаны платки, а мужчины в больших широких панталонах и больших кашне. Они заняты различной работой по хозяйству: кормят кур, молотят зерно, связывают снопы сена.

Вдруг издалека с дороги доносятся звуки праздника. Барабаны, трубы, пение и смех. Крестьяне отрываются от своей работы и быстро ее заканчивают. Вскоре они быстро идут по дороге, чтобы принять участие в празднике, и вы идете за ними.

Вы видите парад. Должностные лица городка собрались с одной стороны дороги, одетые в свои лучшие наряды: в длинные черные кители, военную форму и мантии. Возле них стоят их жены, одетые в длинные белые платья. Некоторые из них держат кружевные зонтики. Вот появляется карета, запряженная четверкой белых лошадей. Ее сопровождает кортеж из военных в красиво пошитой синей форме на изящных белых лошадях. В карете в темноте вы можете различить Наполеона со всеми военными регалиями — в ярко-красном френче с десятками сияющих военных наград с левой стороны. За каретой идет отряд барабанщиков, которые, маршируя, бьют палочками в барабаны. Когда проезжает карета, крестьяне приветствуют ее, машут платками, бросают цветы и низко кланяются. Проезжая, Наполеон машет платком из окна и кивает головой в ответ.

После парада вы идете за крестьянином в его дом, чтобы понаблюдать за повседневной жизнью в эти времена. Его жена готовит обед и подает его в большой деревянной миске. Она ставит миску на тяжелый деревянный стол в центре кухни, за которым сидят крестьянин и шестеро его детей разных возрастов. Они наливают себе полные тарелки и с жадностью едят. После обеда, когда темнеет, крестьянин зажигает свечу, достает свою скрипку и все вместе поют красивые песни.

Теперь пришло время возвращаться. Возвращайтесь на дорогу и идите туда, откуда вы отправились. Когда вы пройдете немного, вы заметите большой земляной холм

справа от вас. Подойдите к нему. Сбоку вы увидите маленькую дверь. Откройте ее и войдите. Она ведет обратно в лабораторию. Пройдите по длинному коридору к другой двери и откройте ее. И вот вы опять в пустыне.

В последующих путешествиях выберите другие места, и время и представляйте, как они могут выглядеть. Не беспокойтесь о том, насколько это точно. Помните, что это фантастическое путешествие, и вы можете все это отбросить. Однако, если вы были в незнакомом месте и оказались точны, вы можете сравнить детали для проверки точности. Если вы оказались точны, то это можно объяснить несколькими способами. Выберите один из них, который вы считаете более вероятным:

вы обладаете некоторыми физическими возможностями и физически воспринимаете информацию;

ваше путешествие активизировало опыт перевоплощения;

вы добросовестно изучали историю и хорошо помните то, что вы изучали.

Вы могли бы совершить еще такие путешествия в общеизвестные места:

в древний Египет;

в древнюю Грецию или Рим;

в средневековую Европу;

к границе передвижения поселенцев из США;

во времена раннего христианства;

в эпоху итальянского ренессанса;

в каменный век,

куда вы захотите!

Совершите подводное путешествие

Время: 15—30 минут

Вы стоите на красивом берегу моря. Вы могли быть здесь раньше или не быть. Насколько хватает глаз, вокруг только голубое небо, синее море и белый песок. Прислушайтесь к шуму воли. Они мягко накатываются на берег. Они кажутся нежными и приятными. Когда вы глубоко вдыхаете, заметьте, что ваше дыхание гармонирует с приливом и отливом волн.

Теперь одевайте свой акваланг. На вашей маске есть фонарь, и вы сможете видеть, куда плыть. Обрызгайте себя специальной жидкостью для отпугивания акул и рыб. Это

даст вам абсолютную безопасность, и ничто вас не будет беспокоить,

А теперь погрузитесь в воду. Заметьте, как естественным это кажется для вас. Ощутите, как спокойно вы себя чувствуете, когда ваше тело движется в воде. Вы ощущаете легкость и жизнерадостность. Смотрите, как пузыри поднимаются на поверхность, в то время как вы все больше и больше погружаетесь в море. Наблюдайте, как лучи света отражаются в движущейся воде. Вы все видите под водой ясно и четко.

Осмотритесь вокруг. Мимо проплывают косяки рыбы, плывущие по течению. Они создают калейдоскоп цветов, в горошек и в полоску. Они ярко светятся, будто освещенные неоном. Здесь очень много рыб. Вы видите, как они плывут со всех сторон, постоянно двигаются и проносятся в разные стороны. Вы как будто видите движущиеся цветные брызги краски.

Теперь пора погружаться дальше. Под собой вы видите затонувший корабль, часть которого покрыта песком. Вы плывете вокруг него, чтобы получше рассмотреть вблизи. Он выглядит старым, потрепанным бурей и немного похож на пиратский корабль. Может быть, на нем есть сундук с сокровищами.

Вы подплываете к нему, чтобы осмотреть его. Внутри вы обнаруживаете красивую деревянную отделку и резьбу по дереву, и вы спрашиваете себя: откуда приплыл этот корабль? Вез ли он сокровища через моря? Находится ли это золото на нем? Если да, то оно может быть в каюте капитана.

Туда может привести дверь, которая находится перед вами. Вы дергаете ее, чтобы открыть, и отплываете в сторону, чтобы дать осесть грязи и песку. Потом вы вновь подплываете к двери и плывете вовнутрь. На столе лежит бортовой журнал, и вы смотрите его. Хотя он обесцветился и поврежден водой и временем, вы все еще можете разобрать имена, даты и события. Несколько минут читаете в нем все, что вы можете разобрать.

Потом справа вы видите сундук, в котором могут быть сокровища, и рядом с ним серебряный ключ. Вы с нетерпением приближаетесь к сундуку и пробуете открыть его. Но он заперт. Тогда попробуйте открыть его ключом. Хорошо, он подходит. Тогда отоприте сундук.

Когда вы открываете его, то видите, что это действительно сундук для сокровищ, и он переполнен сказочными

сокровищами. Здесь золотые монеты, кольца, кувшины, драгоценные камни, корона с великолепными бриллиантами, золотые статуэтки, сатиновые и бархатные мантии. Это действительно бесценная находка. Некоторое время осматривайте эти сокровища. Попробуйте определить, откуда они привезены, к какой культуре относятся эти произведения. Обратите внимание на детали. Рассмотрите структуру. Заметьте размеры и форму произведений искусства, которые вы видите.

А теперь пора посмотреть, что еще можно найти под водой. Отплывите от корабля и смотрите на проплывающих рыб, когда вы плывете. Когда они проплывают, вы видите вспышки света сквозь воду. Заметьте, как легко и свободно вы себя чувствуете, когда вы плывете. Вы плывете, вас относит течением и вы чувствуете, как вас поддерживает вода.

Затем, когда вы плывете, заметьте различные растения, которые растут под водой. Наблюдайте за различными ракообразными на дне океана. Обратите внимание, какое множество форм жизни вы можете наблюдать.

Вскоре вы увидите перед собой вход в пещеру. Это просто небольшая щель между подводными скалами, и она выглядит притягательно. Плывите к ней, горя желанием узнать, что находится внутри. Могут ли там жить какие-нибудь интересные морские животные? Или, может быть, эта пещера когда-то была расположена над уровнем моря, и в ней находятся остатки другой культуры.

Вы плывете туда и оказываетесь в длинном туннеле между скалами. Ваш фонарь дает вам возможность видеть все вокруг. Двигаясь по туннелю, вы замечаете таинственные символы на стенах, которые могут относиться к доисторическим временем. Наконец, вы попадаете в большой зал. Кажется, что он освещен каким-то странным, жутким фосфорическим светом, дающим мерцающие цветные отблески. Он похож на отраженный свет от цветного стекла.

Теперь вы некоторое время изучаете зал. Вы везде видите огромные раковины. Затем в дальнем углу вы видите великолепные сокровища, которые оставили жившие здесь раньше люди — изящно отделанные золотые зеркала, нити экзотических бус, золотые безделушки, серебряные колье. Вы берете их, чтобы ближе рассмотреть.

Потом, когда вы будете готовы возвращаться, плывите из пещеры и возвращайтесь на берег.

Прыжок с парашютом

В течение нескольких минут вы совершите великолепный прыжок с парашютом. Вы в маленьком самолете, который взлетел и летит над бескрайними полями в солнечный день. У вас на спине укреплен парашют, а на животе одет запасной парашют. Перед посадкой в самолет ваше оснащение было досконально проверено, и оно находится в отличном состоянии. Вы тепло одеты, на вас пуховая лыжная куртка и вы будете себя очень удобно чувствовать в этой одежде во время спуска. С вами еще один парашютист, который одет так же, как и вы.

В то время, как самолет поднимается вверх, готовьтесь к прыжку. Сегодня великолепный день, погода почти безоблачная, теплая и тихая. Посмотрите вниз через окно самолета. Вы сейчас летите над равниной — под вами поля, то здесь то там видны фермы, пасутся коровы и овцы. Поля похожи на одеяло из цветных лоскутков. Земля кажется мягкой и привлекательной. Она отлично подходит для прыжков.

В это время самолет поднялся выше, и воздух стал холоднее. Он свежий и бодрящий. Вы чувствуете прилив сил и возбуждение, думая о предстоящем прыжке.

Вот самолет выравнивается и начинает лететь с крейсерской скоростью. Второй парашютист встает и идет к двери, чтобы прыгнуть первым. Несколько мгновений он балансирует и затем грациозно прыгает. Улетая вниз, он легко машет руками и ногами. Вы можете ощутить его чувство свободы и легкости. Смотрите, как он становится все меньше, летя к земле, и в то время, когда он приземляется, раскрывается его парашют.

Теперь ваша очередь прыгать. Станьте у двери самолета, и когда вы будете готовы, прыгайте. При этом ощутите движение воздуха вокруг себя. Ощутите его прохладу на щеках. Заметьте, что вы падаете отвесно вниз через пустоту. Вы чувствуете полную свободу.

Теперь осознайте, что земля все ближе и ближе. Заметьте, как по мере вашего падения вниз все больше деталей появляется на лоскутном покрывале полей и дорог. Вы даже можете увидеть то здесь, то там крошечные автомобили. Осознайте, как меняется ваше восприятие. Заметьте, как клубятся облака вокруг вас.

Если вы чувствуете себя бодро, попробуйте сделать несколько трюков в небе. Сделайте кувырок назад, сальто,

делайте все, что захотите, и чувствуйте себя в полной безопасности.

Приближаясь к земле и полям, приготовьтесь дернуть шнур своего парашюта. Парашют раскрывается у вас за спиной, и вы чувствуете, как он тормозит вас и замедляет ваш спуск. Некоторое время опускайтесь таким образом.

Теперь заметьте, как близко вы уже от земли. Все ближе и ближе. Вы чувствуете возбуждение, приближаясь к земле. Земля быстрее движется к вам. Все ближе и ближе. Теперь вытяните ноги. Вы готовы приземлиться. И вы прекрасно приземляетесь на ноги.

Затем, когда будете готовы, вернитесь в нормальное сознательное состояние и откройте глаза.

В следующих путешествиях вы можете испытать другие захватывающие виды спорта. Даже если вы в действительности ими не занимались, вы можете попробовать сейчас. Например, попробуйте:

планерный спорт;

спуск с гор;

гонки на спортивных автомобилях;

скейтборд (катание на доске с роликами);

фигурное катание (конечно, в качестве чемпиона);

участие в сафари в джунглях;

все, что хотите!

ПРЕВРАЩЕНИЕ ТЕХНИКИ СИЛЫ УМА В НЕОТЪЕМЛЕМУЮ ЧАСТЬ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

В предыдущих главах описано множество вариантов техники силы ума, которые вы можете использовать, чтобы помочь вам в работе, в бизнесе и в других сферах жизнедеятельности.

В каждой главе приведена специальная техника для определенных целей. Кроме того, я пыталась сделать акцент на принципах, лежащих в основе использования этой техники, чтобы показать, что ее можно модифицировать и приспосабливать в зависимости от ситуации, личности, стиля поведения, предыдущего опыта и других факторов, так как все люди разные и имеют разные цели, им предоставляются разные возможности и они имеют разные системы ценностей. Таким образом, если вы предпочтете использование другого образа или процедуры для достижения желаемого результата, то, безусловно, измените эти упражнения.

Эта техника будет оказывать действие до тех пор, пока вы будете следовать основным принципам и будете достаточно регулярно использовать эту технику (около 20 минут в день или более). Главное — это научиться расслабляться, направлять силы вашего ума на какую-либо цель, быть уверенным, что у вас достаточно сил для достижения желаемой цели, и затем позволить свободно действовать вашим интуитивным силам, и тогда вы не будете ограничиваться иди сдерживаться вашим логическим мышлением. Упражнения и образы, описанные в этой книге, созданы для того, чтобы направлять и управлять этой силой. Затем, как только вы откроете путь этим силам, силы вашего ума выполнят свою работу.

Таким образом, независимо от того, чего вы хотите достичь в вашей работе или бизнесе, и от того, как вы хотите улучшить свою жизнь, вы можете направлять силы вашего

ума на достижение ваших целей., Просто сосредоточивайтесь на осуществлении того, что вы хотите претворить в жизнь, и вскоре вы обнаружите, что это случится, или что ситуация у вас на работе и в жизни вообще изменится в лучшую сторону.

Просто наблюдайте. Положительные события начнут чаще происходить в вашей работе и дома. Даже если вы не просите именно этих вещей, они придут к вам, потому что использование силы ума высвобождает потоки конструктивной, позитивной энергии, и когда вы мобилизуете свои внутренние силы в этом позитивном ключе, вы получите взамен именно это.

Чтобы помочь себе замечать перемены, ведите запись целей, которых вы достигли, или вы можете регулярно вести дневник, чтобы описывать каждый день. В свою очередь, ведение этих записей или дневника даже ускорит приход того, чего вы добиваетесь, так как ведение записей или журнала сделает вас более открытым и осведомленным.

Короче говоря, когда вы будете применять технику силы ума, вы измените к лучшему ситуацию на работе и дома. Решите, чего вы хотите, и начинайте описанный в этой книге процесс для достижения этого.

А теперь — начинайте. В вас есть способности сил ума, чтобы добиться всего, чего вы захотите!

Для получения информации о занятиях по технике силы ума, семинарах и программах тренировки вы можете обратиться к Джини Грэм Скотт, которая заведует Центром творческого общения и исследований по адресу: 308 Spruce Street, San Francisco, California, 94118, (415) 567—2747.

ISBN 5-7451-0003-6

Научно-популярное издание
СКОТТ. Дж. Г.
Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе
Способы разрешения конфликтов

Подписано в печать 27.01.94 г. Формат 84 X 108 $^{1}/_{32}$. Бумага офсетная. Печать офсетная. Тираж 50 000 экз. Заказ № 40.

Отпечатано в типографии им. И. Е. Котлякова
Министерства печати и информации РФ.
195273, Санкт-Петербург, ул. Руставели, 13.