

Текст взят с психологического сайта

<http://www.myword.ru>

Текст взят с психологического сайта

<http://www.myword.ru>

На данный момент в библиотеке MyWord.ru опубликовано более 2000 книг по психологии. Библиотека постоянно пополняется. Учитесь учиться.

Удачи! Да и пребудет с Вами.... :)

Сайт www.MyWord.ru является помещением библиотеки и, на основании Федерального закона Российской Федерации "Об авторском и смежных правах" (в ред. Федеральных законов от 19.07.1995 N 110-ФЗ, от 20.07.2004 N 72-ФЗ), копирование, сохранение на жестком диске или иной способ сохранения произведений размещенных в данной библиотеке, в архивированном виде, категорически запрещен.

Данный файл взят из открытых источников. Вы обязаны были получить разрешение на скачивание данного файла у правообладателей данного файла или их представителей. И, если вы не сделали этого, Вы несете всю ответственность, согласно действующему законодательству РФ. Администрация сайта не несет никакой ответственности за Ваши действия./

Текст взят с психологического сайта

<http://www.myword.ru>

Разумная
психология

НАП С НУЛЯ,
ИЛИ ИГРЫ РАЗУМА

Санкт-Петербург
Вектор
2006

ББК 88.492
УДК 159.962
И27

Защиту интеллектуальной собственности
и прав ООО «Издательство „Вектор”»
осуществляет юридическая компания
«Усков и Партнеры»

И27 **НЛП с нуля, или игры разума.** — СПб.: Вектор,
2006. — 192 с. — (Разумная психология).

ISBN 5-9684-0402-7

Вы не найдете в этой книге советов, как устроится на престижную работу, она не поможет вам избежать придирок начальства; вы не прочтаете здесь ни одного рецепта, который поможет вам стать таким же богатым, как Билл Гейтс; здесь бесполезно искать правдоподобные истории из жизни, которые произошли с автором и его приятелями; она не содержит наставлений, как нужно вести себя, чтобы иметь успех у противоположного пола.

Но если вы не хотите всю жизнь погибать со скуки на работе, которая заключается в перекладывании бесполезных бумажек с места на место; вам надоело постоянно выслушивать брюзжащего и при этом не очень умного начальника; деньги нужны вам только для того, чтобы их можно было истратить на красную спортивную машину, вас достало слушать рассказы ваших более успешных знакомых о том, как они провели отпуск на Мальдивских островах; вас не радует перспектива когда-нибудь возненавидеть любимого человека; вам захотелось прикупить собственный остров в Тихом океане — вы можете прочитать эту книгу.

ББК 88492
УДК 159962

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-9684-0402-7

© «Вектор», 2006

Содержание

От редакции	7
От автора	10
Несколько программных заявлений.	11
О чем вы НЕ прочитаете в этой книге	11
Вы можете прочитать эту книгу, если.....	12
Основная идея книги.	13
Для тех, кому лень читать ее до конца	13
Необходимая вводная	14
Фундаментальный принцип счастья.	14
Три кита позитивного программирования.	14
ШаП	
<i>Классика жанра.</i> Фиона Валери.	
«Я —лучший!».	16
Жюль Рено. «В чем корень ваших проблем?».	17

Шаг 2

- Классика жанра.* Эрнст Холмс. «Сила разума». 26
- Know-how.* Вильям Джеймс. «Как изменить образ мышления». 31

Шаг 3

- Классика жанра.* Прентис Мулфорд. «Ваши силы и как их использовать»-. 41
- Know-how.* Джейн Лоренс. «Кодирование подсознания». 48

Шаг 4

- Классика жанра.* Джейсон Сэмюэль Ли. «Наши убеждения как образ жизни». 61
- Know-how.* Ван Пьен. «Формирование и корректировка убеждений».....69

Шаг 5

- Классика жанра.* Зигмунд Фрейд. «Неудовлетворенность культурой». 85
- Know-how.* Сэнди Кроули. «Нивелировка негативных программ, установок и убеждений». 93

Шаг 6

- Классика жанра.* Дейл Карнеги. «Как перестать беспокоиться и начать жить» 115
- Know-how.* Линей Дане. «Правила позитивного программирования». 123

Шаг 7

Классика жанра. Судзуки Хироши.

«Иди вперед». 131

Know-how. Майкл Стейн. «Правила

постановки цели». 137

Шаг 8

Классика жанра. Наполеон Хилл.

«Думай и богатей». 148

Know-how. Кларк Николас Браун.

«Эффект плацебо». 156

Шаг 9

Классика жанра. Энджи Котовски.

«Лица и маски». 168

Know-how. Ричард Браун. «Создай себе

харизму». 174

Необходимое заключение. 179

Дополнительные материалы

Братья Гримм. Умная Эльза. 181

Сергей Михалков. Фома. 188

От редакции

Мы были бы рады, если бы человек, который постоянно присылает электронные письма на адрес нашей редакции, наконец вышел из подполья. Мы неоднократно просили его в опубликованных по присланным им материалам книгах связаться с нашей редакцией. Но Брейкер так и не сделал этого. В догадках, чего же он хочет от этой жизни, то бишь от переписки с нами, терялись лучшие люди нашей редакции. Пока мы не заметили, что рекомендации Брейкера используются всеми, кто прочитал его письма.

Тогда мы выдвинули странное на первый взгляд предположение: наш анонимный автор присылает нам **конкретные** указания, которые не требуют положительного или отрицательного отношения. Они просто используются повсеместно и успешно. Тогда нам стало понятно, почему присылающий нам столь оригиналь-

ные письма человек не требует ни гонораров, ни собственно всенародного признания. Дело в том, что тот читатель (вольный или невольный), кто использовал его **конкретные** рекомендации в плоскости собственного жизненного пространства и получил положительный результат, **сам** приложит определенные усилия, направленные на поиск контакта с Брейкером — с этим не всегда адекватным, но всегда жизнеутверждающим человеком.

В данный момент редакция, оценив полезность информации, которой пользуется Брейкер, не может опубликовать координаты анонимного автора. По одной простой причине — реакция просто не знает, кто конкретно скрывается за этим псевдонимом. Но учитывая популярность книг, которые издаются, имея в основе своей послания этого неординарного человека, коллектив редакции готов включиться в процесс поиска неуловимого автора. Всем читателям, оказавшим в этом помощь, заранее большое спасибо.

В последнее время присланные письма все чаще содержат переработанные выдержки из трудов как «монстров-классиков», так и современных подрывателей устоев. Все меньше «реальных историй», все меньше собственных вы-

водов человека, скрывающегося под именем Брейкер. На первый взгляд, учитывая эмоциональное участие Брейкера в посылаемых материалах, такой подход может показаться странным. Но те выжимки из теории, которыми делится с нами анонимный автор, скрывающийся под именем Брейкер, все больше указывают на то направление, которого, очевидно, придерживается он сам в повседневной жизни: **будь самим собой!**

И может быть, единственное, что все еще связывает нынешнюю корреспонденцию Брейкера с его первыми поступлениями, — это мысль: кем ты ни был — читателем, вдохновителем или пользователем, ты имеешь право на **всю** информацию, к которой у тебя есть доступ. Уважая жизненную позицию (пусть и анонимного пока) автора, редакция публикует все письма с минимальной литературной правкой.

От автора

Я писал письма, вы их читали. На этом основании я в очередной раз громко заявляю — больше всего в вопросах практической психологии я люблю конкретику, а именно те практические советы, которые могут помочь любому человеку улучшить его повседневную жизнь, что называется, «на порядок». То есть не просто поднять на уровень выше, а сделать ее интереснее, разнообразнее и, если говорить буквально, — качественнее.

В последней подборке этой самой конкретики будет даже больше, чем я обычно использую. Но этот факт обоснован. Потому что я никогда не пытаюсь быть умнее остальных образованных людей. Я только пытаюсь получить максимальную пользу от изучения чужих умных мыслей и проверенных временем тактик.

Конечно, при изучении теории можно получить некоторые знания, которые пригодятся, но настоящая практическая польза кроется не в историях и жизнеописаниях других людей, а в тех методиках и технологиях, которые дают возможность любому человеку найти свою точку зрения на тот мир, который его окружает. Поэтому теперь я буду присылать исключительно выдержки из чужих трудов, слегка разбавленные моими комментариями.

Несколько программных заявлений

О чем вы НЕ читаете в этой книге

- Вы не найдете в этой книге советов, как устроиться на престижную работу.
- Эта книга не поможет вам избежать придирок начальства.
- Вы не читаете здесь ни одного рецепта, который поможет вам стать таким же богатым, как Билл Гейтс.
- На страницах этого издания бесполезно искать несколько правдоподобных историй

из жизни, которые произошли с приятелями автора.

- Эта книга не содержит наставлений, как нужно вести себя, чтобы иметь успех у противоположного пола.

Вы можете прочитать эту книгу, если...

- Если вы не хотите всю жизнь погибать со скуки на работе, которая заключается в пере-кладывании бесполезных бумажек с места на место.
- Если вам надоело постоянно выслушивать брюзжащего и при этом не очень умного начальника.
- Если деньги нужны вам только для того, чтобы их можно было истратить на красную спортивную машину.
- Если вас достало выслушивать рассказы ваших более успешных знакомых о том, как они провели отпуск на Мальдивских островах.
- Если вас не радует перспектива когда-нибудь возненавидеть любимого человека.
- Если по какой-то причине вам захотелось прикупить собственный остров в Тихом океане.

Основная идея книги

Для тех, кому лень читать ее до конца

- Все уверяют вас, что если вы наладите отличные отношения с окружающими людьми, успех в жизни гарантирован. Это неправда.
- Успех придет только к тому человеку, который найдет общий язык с самим собой. Это правда.

Необходимая вводная

Фундаментальный принцип счастья

Жить хорошо, а хорошо жить еще лучше.

В этой крылатой и до жути банальной фразе сосредоточена вся мудрость мира. Так что же мешает человеку придерживаться этого девиза? Исключительно внешние причины. Ведь никто в здравом уме не будет делать себя несчастным преднамеренно. Мы приходим в этот мир для того, чтобы радоваться жизни, но по дороге, которая ведет нас из детства во взрослую жизнь, почему-то всегда забываем об этом.

Три кита позитивного программирования

Одна восточная религия утверждает, что Бог никогда не даст человеку больше желаний, чем тот действительно может осуществить. Как ни па-

радоксально это утверждение на первый взгляд, если хорошенько разобраться, то можно увидеть, что это правда. Мы не примемся разбираться прямо сейчас, а будем постепенно делать это на протяжении всей книги.

Пока же хочется морально оправдать несколько несправедливо осужденных обществом терминов. Почему современная культура придает негативный оттенок, например, слову «**самодовольство**»? Что плохого, скажите на милость, если человек доволен собой? И чем термин «**самодостаточность**» лучше? Скромнее звучит? А какие затейливые пути привели слово «**самоуверенность**» к тому, что его избегают употреблять при написании положительных характеристик с места работы человека? Получается, что если служащий уверен в самом себе — это плохо. Следуя этой странной логике, можно утверждать, что инстинкт **само-сохранения** должен осуждаться человеческим сообществом как неполиткорректный.

Резюмируя, можно сказать, что наша цель — научиться быть **самодовольным** и **самодостаточным** и как следствие счастливым.

Шаг 1

Классика жанра

Фиона Валери. «Я — лучший!»

Как только человек осознает себя не только индивидуумом, но и членом сообщества, в его жизненных приоритетах ведущее место занимает желание стать лучшим. Если не лучшим, то по крайней мере не последним. Мы все стараемся показать миру, какие мы замечательные, достойные восхищения и уважения личности. Стараемся доказать окружающим, что мы многое можем, еще больше хотим и уж точно достойны большего, чем имеем. Иногда это стремление осознанно, но довольно часто бывает, что приоритеты расставляются в таком порядке подсознательно. И в том и в другом случае на доказывание этого уходит колоссальное количество душевных сил, времени и здоровья.

Большая часть проблем, которые возникают в жизни любого человека, проистекает непосредственно из этого глубоко «прошитого» в подсознании стремле-

ния прийти первым, быть любимым и уважаемым в первую очередь другими людьми и только после этого — самим собой.

В чем же проявляется эта закономерность? Пожалуйста, можете ознакомиться. Не важно, каких стандартно принятых в обществе высот достиг человек. Если в глубине души он не считает себя довольным и такое состояние, как умиротворение, ему не знакомо — все, можно констатировать, что мы видим перед собой несчастного человека. Такой индивидуум быстро окружит себя проблемами разного характера в зависимости от своих личных внутренних неувязок. Только в том случае, если человек искренне доволен собой и тем, как складывается его жизнь, он имеет шанс получить от этой самой жизни ВСЕ, чего захочет.

Жюль Рено. «В чем корень ваших проблем?»

Для начала давайте рассмотрим с практической точки зрения несколько ситуаций, в которые большинство современных людей попадают ежедневно, ежечасно, ежеминутно.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОБКА

Классический пример — поведение на дороге водителей личного и общественного транспорта. Задумаемся — какое количество человек из

ста сидящих за рулем и попавших в пробку на оживленной трассе сохраняют стоическое спокойствие и используют образовавшееся свободное время с пользой для себя? Точную цифру пусть определяют фирмы, занимающиеся социологическими опросами. Все равно правильного ответа они не получают — большинство опрошенных просто соврут. А мы пока просто зададимся этим вопросом. Тем более что ответ на него совершенно очевиден — из ста человек таких «философов» (или людей с крепкой нервной системой) наберется не более десятка.

Вы спросите, откуда у меня такая уверенность. А это очень просто. Если человек находится в состоянии возбуждения или угнетения нервной системы, у него в первую очередь нарушается моторика — движения становятся резкими, ухудшается координация и снижается внимание. Любому, кто решит понаблюдать за движением автомобилей в пробке, станет ясно, что у большинства сидящих за рулем людей наблюдаются все признаки перевозбуждения нервной системы.

Удручающая мысль, но она логично вытекает из такого наблюдения: в автомобильной пробке девяносто человек из ста будут беситься за рулем, как голодные обезьяны в клетке. Попутно сжигая не поддающееся воображению коли-

чество нервных клеток, которые, как известно нам со школьной скамьи, не восстанавливаются, и нанося значительный ущерб своему здоровью. А ведь эти девяносто человек, заметьте, находятся в сознании, они вполне вменяемы, большинство из них добились значительных успехов на поприще добывания материальных ценностей.

Что же заставляет этих людей так поступать?

Пока оставим этот вопрос без ответа и перейдем к следующей типовой ситуации.

«НА КОВРЕ» У НАЧАЛЬСТВА

Допустим ситуацию, при которой человек общается с другим человеком, наделенным чуть большей мерой власти. Это не обязательно может быть непосредственный начальник, существуют еще налоговые инспекторы (кошмар любого бизнесмена), чиновники всех мастей и рангов (страшный сон каждого риэлтора) и ученые академического уровня (причина фобий любого научного работника). Список можно дополнить.

Суть в следующем: представьте себе сцену, в которой обличенный властью субъект выра-

жает свое неодобрение человеку, от него зависящему. Причем в этой сцене совершенно не важно, насколько обвинения справедливы и имеют ли они под собой хоть какую-нибудь почву.

Опять-таки возьмем выборку из ста человек. Какое количество в этом случае будет смиренно переживать упреки? Поскольку в отличие от первого случая по реакции человека трудно делать конкретные выводы, то мы не будем делать огульных заявлений. Но такой вопрос все же читателю зададим. Пусть он ответит на него самостоятельно. Для нас же в первую очередь важно, что чувствует в этот момент зависимый человек, который не обладает железной нервной системой. Не принципиально при этом — выразит он свои чувства вслух или промолчит, внутри у него будет гореть пламя такого накала, что температура вулканической лавы покажется в сравнении с ней просто светом зимнего солнца.

В рассматриваемом мной случае некоторые люди, страдающие сердечно-сосудистыми заболеваниями, могут не просто лишиться огромного количества нервных клеток, но и получить серьезные осложнения. При этом каждый человек, которого распекает начальство, уверен, что никаких далеко идущих последст-

вий не случится. Всего-навсего нужно просто переждать неприятный момент, ну в худшем случае — неприятные полчаса.

Однако эта мысль почему-то не снижает градус отрицательных эмоций, хотя, по идее, должна бы. Ведь мы по-прежнему рассматриваем поведение взрослых людей, которые однозначно оказались в такой ситуации не в первый и (увы!) не в последний раз и прекрасно осведомлены о том, что эта неприятность в сущности довольно безобидная.

Так что лее мешает зависимому человеку, оказавшемуся в описываемом положении, внимательно глядя в глаза неприятному собеседнику, думать в этот момент о чем-нибудь отвлеченном, не обращая внимания на сотрясающуюся от обвинений атмосферу?

После того как мы рассмотрим последнюю в нашем списке ситуацию, обещаем ответить и на этот вопрос.

НЕ СОШЛИСЬ ВО МНЕНИЯХ

И о последней ситуации. Представим себе (хотя я боюсь, что большинству читателей будет достаточно напрячь не воображение, а память):

человек взялся за дело, требующее концентрации всех его возможностей. При этом абсолютно не важно, в какой сфере деятельности. Главное другое — он вынужден выполнять это дело не в одиночестве, а в компании с родственником, другом или брачным партнером. Обратите внимание на степень близости отношений! Очень скоро во мнении компаньонов по поводу выполнения миссии намечаются расхождения. Опускаем момент выяснения, кто оказывается правым в результате. Не существенно. Главное, что разногласие возникает.

Из ста человек (простите за повторение, но уж больно цифра красивая) некий процент людей кротко признают, что мнение партнера правильно, и поступают в соответствии с ним. Еще меньший процент из этих агнцев после того, как сделают дело, следуя указаниям партнера и получив при этом далеко не самый лучший результат, удержатся от язвительных комментариев. Большой же процент из ста человек спустя 3-5 минут после возникновения разногласия начнут отстаивать свое мнение с пеной у рта, мгновенно переходя от сути спора к обсуждению умственных качеств партнера.

Через десять минут наступает кризис — либо партнеры, окончательно разойдясь во мнении

ях, перестают быть партнерами, либо скандал переходит в фазу молчаливого противостояния, но при этом согласие все равно не достигнуто. И в том и в другом случае в первую очередь страдает важное дело, во вторую очередь (пусть и незначительно, но капля точит камень) — отношения между партнерами и в третью — опять-таки нервная система обоих.

Вы удивитесь, какое количество нервных клеток можно уничтожить за десять минут. В большинстве случаев в расчет не принимается ни один здравый аргумент. Не происходит даже краткого сравнительного анализа квалификации партнеров в выполняемом деле. Не берется в расчет качество уже проделанной каждым из них части работы. Не рассматривается, хоть бы и приблизительно, кто из них обладает качествами, наиболее подходящими для удачного ведения и завершения дела. А ведь речь идет, как вы помните, даже не о коллегах, а о близких людях, ставших на некоторое время компаньонами. То есть по определению знающих друг о друге довольно много.

Почему так происходит?

Разум тут не помощник, в дело вступают совсем другие механизмы. Какие же?

На самом деле ответ будет всего один — общий. Все три ситуации при всей своей сценарной непохожести имеют в своей основе одну и ту же первопричину, суть которой состоит в следующем.

В первом случае автомобилисту необходимо убедить себя, что затор, в который он угодил, создан на дороге исключительно по вине бездарных водителей, которые не умеют ездить, а права купили у... ну, это не важно. Ведь иначе человеку, стоящему в пробке, придется признать, что это именно он повел себя недальновидно, поехав в центр города по срочным делам в «час пик» не на метро, а на машине. Хотя знал, чем такая экспедиция может закончиться.

Во втором случае распекаемый начальством человек просто физически не может слушать никаких укоров, потому что ему становится реально плохо при мысли, что он не лучший, не первый и сам пока не достиг того уровня власти, которым обладает оппонент.

Ну и в последнем случае все еще проще. Именно близким людям в первую очередь необходимо доказать, что твои способности достойны того, чтобы тобой гордились. За высокое мнение о своих личностных качествах именно

близких людей человеку свойственно бороться особенно рьяно.

В общем, стремление быть лучшим и ежедневно и ежечасно доказывать это другим — корень многих проблем, избежать которых можно. Для начала нужно хотя бы осознать, что это за шило, которое не дает вам жить спокойно.

Шаг 2

Классика жанра

Эрнст Холмс. «Сила разума»

Сегодня во всеуслышание говорится о безмерной силе, которую мы гипотетически способны развить сами в себе; и все же большинство людей заняты лишь частичным саморазвитием, не проявляя внимания к Целостности, к самому источнику силы. Нас удивляют наши скрытые таланты, неожиданными скачками прорывающиеся на поверхность из глубин подсознания. Мышлением людей порой завладевают помыслы и побуждения космического масштаба, требуя немедленной и неоспоримой материализации. Так извечно доносит Бог свои замыслы до порога нашего сознания: они выражаются в не озвученных нами мыслях и в тайных желаниях, характерных для каждого человеческого разума.

Цивилизация испытывает реальную необходимость в саморазвитии и самовыражении. Склонность к идеалам добра и благоденствия, заложенная в нас приро-

дой, находит выход в мир через интуитивные импульсы и внутреннее осознание этих идеалов; тем не менее человек не перестает спотыкаться, продолжая вслепую проходить свой жизненный путь.

Невзирая на привычный ход событий, у людей всегда остается шанс осознать и выявить Сокровенные Силы Жизни, в том числе и силу своих индивидуальных способностей. У нас появится возможность раскрыть личностный потенциал тогда, когда мы позволим его движущим механизмам найти выход в реальном мире.

Каждый из нас в равной степени жаждет состояния радости, получаемого от процесса личностного роста. Только тот искатель, чье сознание питают позитивные мысли, умеет обнаружить этот клад. И обогащается за счет него только тот добытчик, который сам является источником радости для других жаждущих. Разумеется, для того, чтобы наполнить свою душу радостью, необходимо очистить ее от любых проявлений враждебности. Полнота жизни не оставляет места для чего-либо незначительного (несущественных вещей не существует). Свободный разум не стесняют ограничения посредственных мыслей. Воспринятые не в качестве правил хорошего поведения, но принятые как неизбежные факторы эти принципы помогают нашему видению жизни стать разносторонним. Такой взгляд на жизнь соответственно незамедлительно проявляется в лояльности нашего мнения по отношению ко всему сущему.

Естественность разностороннего взгляда на вещи определяется духом спокойствия, пронизывающим внутренний мир человека. Когда Голос Вечности поглощает все внимание личности, ее слух не улавливает грохота и воплей борьбы за выживание, которую рядом неустанно ведет оглушенная толпа. Но личность не остается изолированной от реального мира, поскольку внешнее самообладание, отражающее состояние внутренней гармонии, — являет собой истинность Действительности. Люди, излучающие спокойствие, всегда располагают к общению. Вступая в контакт с «гармоничным» человеком, окружающие ощущают себя свободно, так как интуитивно они начинают верить в позитивность контакта, следовательно, рассчитывают на гармоничный же поведенческий принцип собеседника.

(Та же логика прослеживается в обратно пропорциональной реакции людей, то есть в отношении негативных контактов. Раздражительность или капризность в чем-либо характере отнюдь не кажутся нам хоть сколько-нибудь привлекательными. Кажется, никто из нас не доволен вечно недовольными людьми. Скорее всего, никому не интересны те, кто зарабатывает жалобами на жизнь авторитет неудачников. И никто, по правде говоря, не стремится помогать абсолютно несчастным.)

Изначально человеческая натура не подразумевает одним из своих свойств склонность к страданию; не случайно при вынужденном контакте с «несчастливыми» мы на интуитивном уровне ощущаем раздраже-

ние и пустоту. Истинному человеческому Духу незнакомо понятие «несчастья» и непонятно состояние недовольства жизнью. И если кому-либо из нас суждено постичь это как откровение на осознанном уровне, он должен посвятить себя стремлению помочь окружающим открыть глаза на эту истину.

Уязвимость и обидчивость следует отместить от себя как бесполезные залежи мусора, недостойные засорять дорогу к высоте жизненного Идеала. Осознайте то, что никто не в состоянии по-настоящему ранить ваши чувства, кроме ваших близких. Но, учитывая то, что люди никогда не стремятся причинить страдания тем, кто им дорог, постарайтесь быть честным: проблему боли вы создали себе сами. (Ранимость — это не слабость, а диагноз. Не позволять никому и ничему задеть ваши эмоции означает не позволять самому себе почувствовать обиду. **Помните о том, что невозможно обидеть; можно — обидеться.**)

В самосовершенствовании личности краеугольным камнем является целостность. Разум осязает ее посредством самооценки, не сосредоточиваясь на эгоизме. С другой стороны, не признавая целостности, вложенной в человеческую сущность, не осознавая самое себя как законченное произведение Мастера, личность обрекает себя на скудные обрывки самореализации. Поскольку процесс саморазвития не появляется из внешней среды, но происходит внутри человека, для личности в равной степени опасно как пресыщение эгоизмом, так и занижение самооценки. Из этого стоит сделать соответствующий вывод: бес-

плодны усилия того, кто пытается преувеличить или преуменьшить значение собственной личности, которая изначально сотворена как объект целостный.

Очень хорошая цитата, но только как же можно найти ту самую «золотую середину» между эгоизмом и заниженной самооценкой? Сделать это трудно, но возможно. И для начала нужно освободить себя от навязанных чужих мнений и перестать напрягать нервную систему по пустякам. А что есть пустяки? Да вот хоть новости по телевизору. Каждый день божий усаживаемся или укладываемся мы напротив экрана, чтобы получить порцию негативных эмоций. Правда, поданных в красивой упаковке, но суть дела-то от этого не меняется!

Сколько раз мы слышали или читали настоятельные советы умных людей (добившихся, между прочим, в жизни очень многого): избавляйтесь от хлама, безжалостно выбрасывайте ненужные вещи. Некоторые люди даже следуют этому мудрому совету. Но ведь хлам не всегда веществен. А ненужные вещи не всегда принимают форму старого стоптанного башмака. Очень многое из того, что мы видим, слышим и то, о чем мы регулярно вспоминаем на протяжении каждого дня, — тоже хлам! Только хлам информационный.

Но вреда такой информационный мусор приносит даже больше, чем обертка от съеденной позавчера шоколадки. Смятую упаковку давно поглощенного удовольствия мы выбросим и забудем, а вот поступить так с информационным мусором гораздо труднее. Он копится годами, десятилетиями. За такое долгое время его и так навалились высоченные курганы, так что если уж нет реальной возможности провести эмоциональную генеральную уборку, то уж как минимум нужно постараться не добавлять к уже существующим проблемам новые.

Know-how

Вильям Джеймс. «Как изменить образ мышления»

Человеку решившему научиться получать от жизни удовольствие, придется в некоторых случаях работать с рефлексамми, а изменить образ мышления, заложенный на уровне рефлекторного реагирования, очень сложно. Перед ним сразу встает задача эмоционально отделиться от большинства людей. Нужно научиться самостоятельно генерировать любые эмоции, отказавшись от внешних провокаций.

МЕТОДИКА 1

Перестаньте смотреть любые новостные программы и читать ежедневную или еженедельную прессу как минимум в течение месяца. В идеальном варианте не смотрите их больше никогда. Лучше прослыть среди своих знакомых отставшим от жизни, чем законченным неврастеником. Только очень небольшой процент людей вынуждены смотреть новости по роду своей работы. Для всех остальных это лишь способ получить дополнительную информацию, по большей части совершенно ненужную.

Какая рекомендация вызвана необходимостью полностью перекрыть каналы поступления негативной информации. Даже самые невинные репортажи (например, о посещении нашим президентом завода по выпуску автомобилей) подаются в эфире таким образом, что ваша нервная система сразу напрягается. Подсознание начинает анализировать полученную информацию и непроизвольно связывает ее со следующим и предыдущим (уже не столь невинным) сюжетом. Но эта рекомендация учитывает и некоторые более серьезные аспекты воздействия информационных и новостных телевизионных программ на человека.

Любой психолог сразу заметит вплетенные в информационную основу приемы манипули-

рования общественным сознанием. Тут и способы подачи, и скорость смены визуальных изображений, и расставленные определенным образом акценты. И не только. Особенность таких программ состоит в том, что они воздействуют в первую очередь на эмоции. Сознание, необходимое для собственного анализа сенсаций, происшествий или более скромных событий, включается несколько позже при поступлении информации через визуальный канал, поэтому некоторое время человек, который смотрит новостные программы, переживает те эмоции, которые навязывают ему авторы этих программ. А мы, как вы помните, решили бороться за независимость наших чувств от внешних провокаций. К тому же неприятно сознавать, что твоим сознанием манипулируют.

МЕТОДИКА 2

Если вы пользуетесь общественным транспортом, то придется изменить угол зрения. Ни в коем случае не смотрите в лицо людям. Лучше вообще не поднимать глаза выше ботинок, а самая высокая отметка, до которой можно обозревать других людей, — плечи. Вот так — очи долу и следует передвигаться по городу в метро, трамваях и прочем общественном транспорте.

Для того чтобы понять действенность этой методики, можно поставить один несложный эксперимент. Попробуйте посмотреть фильм с драматическим сюжетом при выключенном звуке. Даже не слыша слов, которые произносят актеры, вы прекрасно разберетесь в малейших оттенках эмоций, которые они изображают. Дело в том, что наше подсознание работает гораздо более качественно, чем сознание, и может считывать информацию, ориентируясь на физиогномику (даже если вы совсем незнакомы с этой наукой). Психологами доказано и переведено в разряд догматов, что человек, сталкиваясь с любыми проявлениями чувств других людей, пусть на секунды или минуты (зависит от типа нервной системы), пропускает эти чувства через себя. Поэтому поездка в метро, даже если она не омрачилась конкретным конфликтом, способна зарядить вас чужими негативными эмоциями по полной программе.

МЕТОДИКА 3

В течение месяца (опять же как минимум) необходимо смотреть по телевизору только комедии. И больше никаких «Терминаторов» вкупе со «Скалолазами». При наличии в доме воспроизводящих устройств запаси-

тесь дисками или кассетами с комедийными фильмами. Если вы не большой поклонник этого жанра, придется постараться и все же выбрать из всего многообразия наиболее близкие вам сюжеты. Познакомьтесь со всем диапазоном, представленным в магазине комедий: от «Брильянтовой руки» до «Тупой, еще тупее».

>Эта рекомендация основана на общеизвестном факте. Для того чтобы сознательно получить заряд положительной энергии, необходима достаточная внутренняя концентрация и соблюдение ряда сложных условий. Тогда как для зарядки и «прошивки» подсознания достаточно просмотра самого простого видеоряда и полное отсутствие усилий. Впрочем, выбирайте сами, что вам подходит больше — получасовая медитация с прочтением мантр или оглушительный хохот, сотрясающий стены вашего дома.

Эффект от второго способа, между прочим, гарантирован на сто процентов, тогда как медитация может и не помочь. Смех — одна из тех рефлекторных реакций, которые передаются человеку непосредственно в подсознание, к такому же типу реакции относится, например, зевота. И смех, и зевота заразительны, что происходит по причине минимального участия в

этом процессе сознания. Процесс же медитации предполагает постепенно включать механизм подсознания. А так как этот путь длиннее, то и вероятность ошибки у того, кто им движется, — больше.

МЕТОДИКА 4

Для подавления возможных негативных эмоций, вызванных внешними причинами или другими людьми, необходимо всегда иметь при себе небольшой предмет, способный совершать колебательные движения.

Носить с собой метроном или часы с маятником по понятным причинам не представляется возможным, поэтому можно или сделать такой предмет самостоятельно, или купить какую-нибудь игрушку, действие которой основано на этом принципе. Для того чтобы изготовить такой предмет, вам понадобится одна пружина (можно достать ее из авторучки, например) и два шарика одинакового размера и плотности. На оба конца пружины нужно укрепить по одному шарик, после чего прибор для приведения в чувство вашего подсознания можно считать готовым к употреблению. Теперь о том, в какой ситуации он может вам понадобиться и каков механизм его положительного воздействия.

Как только вы почувствуете, что кто-то или что-то воздействует на вас негативным образом и вы готовы нанести ответный удар, необходимо быстро блокировать агрессию с вашей стороны, не поддаваясь на провокацию. Причем на уровне подсознания, так как сознание в таких случаях как обычно запаздывает или не справляется. Самым простым способом может стать секундное отключение подсознания, с тем чтобы оно могло вернуться к норме. И вот тут-то нам и пригодится изготовленный или купленный прибор. Достаточно просто посмотреть несколько секунд на колебательные движения, а проще говоря, на то, как качается шарик на пружинке, и ваше подсознание мгновенно отреагирует — за неуловимо малое время оно пройдет стадию отключения и перейдет к перенастройке. Вам при этом сознательно делать ничего не придется.

Что же касается ваших ощущений во время этого процесса, то они сугубо индивидуальны. От секундного головокружения до ощущения дуновения ветра или легкого прикосновения невидимых пальцев к вашей голове. В конце процесса перенастройки вы почувствуете, как негативные эмоции или агрессия сошли на нет

сами собой. Сразу успокоится нервная система и полностью восстановится самоконтроль.

Не стоит, как нам кажется, вдаваться в подробности и объяснять причины такого сильного воздействия. Достаточно просто упомянуть, что тот же принцип часто используется психологами, практикующими гипноз. Но есть одно важное условие. Эта рекомендация помогает только в том случае, если негативное влияние на вас кратковременное.

Например: ссора в транспорте с посторонним человеком, проходя сделанное неприятное замечание в ваш адрес, конфликт с коллегой. То есть все те ситуации, при которых после приведения подсознания в норму можно покинуть место дислокации источника негатива. О тех случаях, в которых это негативное воздействие длительное и имеет постоянный источник, мы поговорим позже.

МЕТОДИКА5

Выбросите в мусорное ведро все жевательные резинки, которые найдутся в вашем доме. Если их нет, не покупайте их больше **никогда**.

Суть этой рекомендации сводится к тому, что когда вы их пережевываете, то ваш желудок по-

слушно вырабатывает желудочный сок и чувство голода обостряется, хотя и не очень сильно. А голодный человек не может быть позитивно настроен ни при каких обстоятельствах. Даже если вы испытываете положительные эмоции, но вам при этом хочется есть, эффективность их воздействия на организм уменьшается почти втрое. Причина такой реакции вашего подсознания заключена в биогенных мотивах. В человеческом теле и подсознании закодирована установка, которая перешла к нам от наших менее обеспеченных едой предков. Тело человека, который испытывает потребность в пище, немедленно посылает в мозг сигнал, который не только стимулирует его интенсивную работу, но и пробуждает центр агрессии.

Такая реакция досталась нам в наследство от тех времен, когда люди добывали себе пропитание охотой, которая (что понятно) без проявлений агрессии могла закончиться неудачно. Поэтому довольный жизнью человек — это не в последнюю очередь сытый человек. Читатель может возразить, что большинство эзотерических и восточных методик совершенствования духа весьма критично относятся к потреблению пищи, не придавая этому процессу ни малейшего значения. Возможно. Но для того, чтобы

голодание способствовало умиротворению духа, нужно полностью следовать всем правилам, которые его сопровождают. Это уже образ жизни. А если менять его не очень хочется? И в ближайших планах нет поездки в буддийский монастырь года на три?

Теперь о тех людях, которые плотно сидят на различных диетах. Сейчас предлагают столько вариантов этих самых диет, что совсем не сложно выбрать из них те, которые позволяют не испытывать чувства голода, например низкоуглеводные диеты. Можно наполнить желудок зеленым салатом или сваренной на пару цветной капустой. Главное в этой рекомендации так выстроить схему питания (пусть и диетического), чтобы не испытывать чувства голода.

То же относится и к тем страдальцам, которые по причине чрезмерной занятости на работе не имеют возможности даже отлучиться днем пообедать. В этом случае стоит вспомнить завернутые в бумагу бутерброды, принадлежность школьной поры.

Шаг3

Классика жанра

Прентис Мулфорд. «Ваши силы и как их использовать»

Не тратьте свою мощь в поисках дополнительных сил для вашего тела. Позвольте безмолвной и настойчивой решительности вашего ума сделать всю работу. И она сделает это, если вы будете упорно придерживаться этого состояния вашего духа. Это никакая не новооткрытая сила, хотя, возможно, она нова для многих из нас. Потому что ваше тело — это не единственная сила, с которой вы можете работать. Ведь ваше тело — это только инструмент, используемый вашим умом или духом. Ваше сознание, ваша невидимая сущность, использует ваше тело, давайте скажем, к примеру, для того, чтобы срубить дерево или для другой ручной работы, точно так же, как ваше тело использует топор. Но когда такая сила (мысль) не использует тело, она работает с еще большей мощью где-то еще.

Думать с настойчивой решительностью, думать настойчиво о достижении вашей цели — просто думать об этом, и ничего больше, — одно это произведет для вас силу и мощь, достаточные, чтобы сдвинуться с места и получить результаты, подобно тому как домкрат, помещенный под тяжелейшее здание, поднимет его вверх. Эта произведенная вами энергия и невидимая сила будут работать и пока вы спите. Она принесет вам новые изобретения, планы и методы для продвижения вашего дела вперед. А когда вы получите их, они заставят и ваше тело действовать. Вы не сможете сидеть спокойно, когда такая мысль придет к вам. Любой успешный бизнес основан на постоянном притоке новых идей, планов, изобретений, схем.

Ваш дух, или мысль, работает и воздействует на других и пока ваше тело спит. Он может делать это с теми, чьи тела тоже спят. Если вы были злы или у вас был упадок духа, когда ложились спать, ваша невидимая сущность, покидая ваше тело, вероятно, будет привлечена к какому-то другому злему или расстроенному существу. Если у вас нет цели, тогда вы, вероятно, встретите другую столь же бесцельную сущность. Не иметь никакой особой цели в жизни, просто плыть по течению, означает не иметь ничего, на чем можно сосредоточить и сконцентрировать силу своей мысли. Если она не сконцентрирована, рассеяна, перескакивает с одного предмета сегодня на другой — завтра вы будете пребывать в беспокойном, подавленном состоянии духа. А будучи несчастливы в своем сознании, вы никогда не будете здоровы телесно.

Дух, или мысль, всегда активен, вне зависимости от того, спит тело или бодрствует. Когда тело спит и не осознает себя, тогда наступает другая фаза жизни и активности. Вы просто меняете одну форму существования на другую. Когда вы просыпаетесь, вы буквально «поднимаете свое тело вверх» для того, чтобы использовать его в земных слоях своей жизни для различных целей.

Ваша мысль действует на других и работает за или против вас, близко или далеко, пока вы бодрствуете. Но она влияет гораздо сильнее на тех, к кому она была привлечена, пока ваше тело спит. В это время она меньше отвлекается на различные надежды, страхи, предубеждения, привычки, традиции и все, что окружает жизнь ее тела. Поэтому будет лучше, если у вас есть на примете какая-то цель, не сосредоточиваться слишком сильно, пока вы не спите, на тех людях, с которыми, как вам кажется, вы могли бы сотрудничать, потому что ваш дух, когда находится вне тела, обладает гораздо более широким «спектром знакомств» и возможностями для действия, нежели когда он использует свое тело.

Говоря о своем бизнес-плане или проекте, вы производите силу, которая работает за или против вас. Ясные план или идея, с помощью которых вы можете заработать больше денег, олицетворяют силу. А путанный план олицетворяет меньшую и ущербную силу. Разговаривая о своих делах с людьми, которые действительно хорошо к вам относятся, без какой либо тени зависти или недоброжелательства, вы добавляете их

мысли и силу к вашим собственным для того, чтобы сделать ваши планы более понятными, для влияния на Других.

Сочувствие — это сила. Добрая воля любого человека — это реальная, живущая, активная субстанция, притекающая к вам, когда этот человек думает о вас. И у нее есть коммерческая ценность в долларах и центах. Злая воля — это такой же элемент, посылаемый человеком, который думает об этом, и он работает против вашей мысли, хотя этот человек во плоти никогда ничего не скажет или не сделает против вас. Этому вы можете успешно противостоять, направив на нее дружеские мыслеобразы. Хорошие мысли — это сильнейшая невидимая материя, которая может защитить вас от плохих мыслей других людей. Они не дадут им достичь вас и повредить вам.

И потому, что этот закон работает, очень опасно создавать себе врагов вне зависимости от того, насколько хорошим или справедливым является основание для этого.

Разговор о ваших делах со случайными людьми означает не только выкладывать свои секреты и планы тем, кто может рассказать о них другим, но еще и разослать их в виде мыслеобразов далеко-далеко по воздуху. И когда они упадут в сознание других людей, вы вдруг можете обнаружить, что ваш план кто-то воплотил в жизнь раньше вас. Воздух буквально наполнен предполагаемыми секретами. Они возвещают о себе тысячам в виде различных подозрений и впечатлений.

Каждая неприятная встреча, каждая семейная ссора, каждое несогласие между людьми посылает волну разрушительной и неприятной субстанции. Она воздействует крайне негативно на сознание людей, удаленных на тысячи миль.

Когда интерес, сочувствие и добрая воля встречаются, даже если только на час, чтобы высказать свое мнение друг другу на какую-то конкретную тему, от них исходит волна мыслительной субстанции, которая, достигая умы других, и пробуждает или оживляет интерес к этому конкретному бизнесу, искусству или случаю пропорционально способности мозга улавливать мысли. Новая мысль, которая внезапно пришла к вам, — это следствие того, что она где-то обсуждается или за нее агитируют. Такая волна действует подобно камню, брошенному в спокойную воду. Волны расходятся от центра и продолжают распространяться во всех направлениях, «заражая» других. Ни одна мысль, по сути, не оригинальна. Та же идея, ее часть или даже тень этой идеи может достичь тысяч умов в течение часа начиная с того момента, как несколько людей начнут ее обсуждать. Чем больше людей будут заинтересованы в конкретной вещи, тем больше их будет привлечено к вам, чтобы поддержать вас или купить уже произведенный продукт.

В результате ссор, раздраженных споров и ворчания вы производите безмолвную разрушающую силу. А дружеская дискуссия и спокойное высказывание своего собственного мнения продуцирует безмолвную конструктивную (созидательную) силу. Если вы

настройте свой ум в направлении наилучших людей, с которыми можно поговорить и которые поддержат вас, они придут посредством действия силы притяжения мыслей.

Не могу удержаться и не прокомментировать следующее know-how. При том, что я полностью согласен с Джейн Лоренс, которая советует «кодировать на успех» именно подсознание, методы, которые она при этом предлагает, хоть и действенные, но мне лично совершенно не подходят. Я терпеть не могу сравнивать себя с другими людьми. Хотя понимаю, что человек так уж устроен, что не может не сравнивать. Все и со всем. Теплое лето и холодную зиму, апельсин и помидор, цены на вещевом рынке и цены в бутике модного дизайнера, свое отражение в зеркале и изображенного на обложке глянцевого журнала человека.

Хотя по большей части мы сравниваем совершенно несоизмеримые вещи и понятия. Иногда понимая это в процессе сравнения, иногда — нет. Но, как говорят, и совершенно справедливо, привычка — вторая натура, поэтому вместо того, чтобы бороться с этой довольно бессмысленной привычкой, нужно просто правильно выбирать объекты для сравнения. Но

цель, к которой нужно стремиться, — не сравнивать себя, дорогого и любимого, ни с кем и ни с чем. Потому что сравнивать двух людей, каждый из которых уникальная и неповторимая личность, — это все равно, что сравнивать уже упомянутые апельсин и помидор. Нельзя сказать, что лучше, можно только отдавать предпочтение фрукту или овощу. Ну и в том отличие, что с утра можно вдарить по апельсинам, ну а в обед уже и салатик из помидоров схарчить.

Вместо сравнений лучше все-таки вплотную заняться поисками своего счастья. Кто-то в это понятие вкладывает любовь, кто-то карьеру, а кто-то и просто наслаждение процессом собственной жизни. Но это уж совсем продвинутые личности. Вот я, например, никогда себя ни с кем ни сравниваю. Я подхожу к оценке другого человека очень утилитарно: полезно общение с ним или нет; интересно с ним или нет. Это, между прочим, совсем не от эгоизма происходит, и не презрение к людям лежит в основе такого подхода. Это всего лишь простой здравый смысл.

У Прентиса Мулфорда, отрывок из книги которого я прикрепил к этому письму, есть отличная фраза «добрая воля каждого человека». Простите за то, что вырвал выражение из кон-

текста, но это для большей конкретики. Прекрасно, когда у человека есть воля, и просто великолепно, если она направлена на позитив. Но при этом не нужно забывать, что далеко не всегда позитив нужно продвигать в жизнь с помощью воли. Лучше, если это будет как-то ненавязчиво происходить. Естественно. А такой вариант возможен, если у человека позитив заложен на уровне подсознания. Вот Джейн Лоренс как раз и предлагает несколько реальных способов, как это можно сделать.

Know-how

Джейн Лоренс. «Кодирование подсознания»

Невероятно трудно контролировать свои мысли непрерывно. А без такого тотального контроля постоянно «работать на позитив», если вы не живете в глухом лесу на окраине мира, очень трудно. Но зачем трудности, если можно прекрасно обойтись и без них? Как это сделать? Да просто закодировать принципы и основные составляющие программ позитивного мышления непосредственно в подсознание, чтобы не пришлось каждый раз преодолевать рефлексy

и сопротивление непривычного к позитиву сознания.

ТЕХНИКА1

Проведите фотосессию, где единственной топ-моделью будете вы. Собственно говоря, «сессия» может и не понадобиться, а вот хотя бы одно «фото» сделать все же необходимо. Теперь о том, каким условиям должен соответствовать результат этого действия. Самым главным критерием оценки фотографического шедевра должно стать ваше собственное впечатление. Вы должны понравиться себе на этой фотографии безоговорочно. Диапазон вашей реакции на просмотр собственного изображения может варьировать от бурного приступа восторга до немого восхищения.

Дальше я воспользуюсь «принципом матрешки» и помещу две рекомендации поменьше в пространство уже заявленной. Для прекрасной половины человечества маленькая рекомендация состоит в том, что не стоит добиваться необходимого эффекта в домашних условиях, лучше прибегнуть к помощи профессионала. Не покупайте, дамы, и закажите полный комплект услуг в фотоателье. И не пугайтесь слов «компьютерное ретуширование», даже если вы молоды и прекрасны. Будете еще моложе и прекраснее. Несколько затратная рекомендация, зато,

когда вы увидите результат, сразу поймете, что за такой шедевр с вас еще мало взяли.

Что касается мужчин, то изготовление предмета для самолюбования, возможно, обойдется несколько дешевле. Что будет запечатлено на этой фотографии кроме вашей персоны, решать вам, господа: машина вашей мечты (объект можно найти в ближайшем к дому автосалоне), яхта вашей мечты (придется напрячь фантазию), девушка вашей мечты (любой выставочный комплекс, спросить промоутера). Получившийся снимок нужно постоянно носить с собой. Кстати, не теряйте пленку — вдруг понадобится допечатать несколько экземпляров.

Но пора уже объяснить (хотя и несколько схематично) механизм использования этого мощного оружия, предназначенного для позитивного программирования подсознания. Особенность визуального восприятия состоит в том, что «увидеть» — это самый короткий и самый убедительный путь к подсознанию.

Теоретически вид потрясающего своей красотой заката солнца может настроить вас на позитивный лад, вот только роскошные виды природы не всегда находятся под рукой. Но дело не только в их недоступности. Для приобре-

тения уверенности в себе лучше все-таки выбрать нечто более близкое к теме. К тому же я, если честно, не очень доверяю абстрактному позитивному программированию. Меня всегда больше привлекало решение конкретных задач. А вот как раз изготовленная по моим рекомендациям фотография и поможет решить вполне конкретную проблему — недостаток **самодовольства**.

В слово «самодовольство» я вкладываю исключительно положительный смысл. Вы постоянно должны быть довольны собой. Тут уместно вспомнить народную мудрость: «По одежке встречают, а по уму провожают». Вот как раз с помощью полезной фотографии вы и будете регулярно «встречать себя по очень привлекательной одежке», а уж за «проводами по уму» дело не станет. Частота использования изготовленного пособия сугубо индивидуальна. По мере возникновения надобности. Но неплохо будет, если вы бросите на него беглый взгляд в то утро, которое предваряет ответственный день. И последнее. Над этой фотографией совершенно не нужно медитировать и даже подолгу в нее вглядываться. Доверьтесь подсознанию, оно мгновенно напишет для вас индивидуальную позитивную программу.

ТЕХНИКА 2

В целях позитивного программирования иногда посещайте заведения классом ниже тех, к которым вы привыкли. Кафе, бары, клубы, магазины и т. д. Не стоит выбирать уж совсем контрастные впечатления, иначе достоверных результатов не получится. Причем визиты должны быть абсолютно практического свойства. Если вы зашли в кафе, то сделайте заказ, если вы выбрали магазин, то сделайте покупку. Соль рекомендации в том, чтобы не только пробыть в выбранном заведении некоторое время с экскурсионными целями, а именно стать действующим элементом. Очень мощное средство. Во-первых, в описываемой рекомендации задействованы сразу все каналы получения информации: аудиальный, визуальный, тактильный и обонятельный. Вашему подсознанию будет где развернуться. Во-вторых, адресная программа этой рекомендации очень конкретна — она обращена непосредственно к той системе координат, которой пользуется подсознание.

/**Л**иН того чтобы объяснить механизм позитивного программирования, на котором базируется эта техника, необходимо для начала перестать скромничать и согласиться с постулатом, присутствующим во всех классических школах психологии. Этот постулат гласит: **каждый человек воспринимает мир субъективно**. В этом контексте человек — это синоним слова

«подсознание». Человеческое сознание в основе своей сострадательно. А вот подсознание эгоистично. Можно сколь угодно долго, пытаясь позитивно запрограммировать сознание, убеждать себя, что вокруг очень много людей, которые находятся в гораздо худшем положении. Все усилия будут сведены на нет убедительным аргументом подсознания: «Но мне-то от этого не лучше!»

Я не рекомендую вам проводить долгие часы за попытками убедить свое сознание, что ваш крест еще не самый тяжелый. Если вам и покажется, что такая практика помогает, то это или убедительная иллюзия, или же весьма кратковременная удача. Поэтому лучше не тратить время и силы, а обратиться за поддержкой непосредственно к подсознанию.

Наглядная иллюстрация, изображающая вас на более высокой ступеньке социальной лестницы, чем большинство на данный момент окружающих вас людей, гарантированно повысит вашу **самоуверенность** на несколько градусов разом. Эта ситуация хороша еще и тем, что не нужно прибегать к мысленным образам несчастных, бедных и больных людей, чтобы возвыситься в собственных глазах. А вот осознание, что вы уже достигли большего, чем окру-

жающие (не бедные и не больные, а обыкновенные люди), даст очень мощный толчок к дальнейшему развитию вашей личности и успеху. Потому что ваше подсознание, понаблюдав такую картину, прочно запрограммирует вас на дальнейшее развитие ситуации со знаком плюс.

ТЕХНИКА 3

Отсутствие ощущения **самодостаточности** у человека может стать одной из самых трудноразрешимых проблем в процессе позитивного программирования. Трудность состоит в том, что решить эту проблему можно только за счет внутренних резервов человека, не прибегая к помощи окружающего мира. Источник самодостаточности территориально расположен именно внутри вашей личности. Поэтому исключен вариант помощи извне. То есть помощь в таком случае человеку необходима, но помочь вам, кроме себя самого, некому. И такая постановка вопроса вполне могла бы создать неразрешимое противоречие, если бы не способ подсознательного позитивного программирования.

В случае, когда вы не чувствуете, что совокупности всех положительных компонентов вашей личности достаточно для самостоятельного решения возникающих в жизни проблем, нужно обратиться за помощью к признанному (вами!) авторитету. Однако сделать это несколь-

ко необычным образом. Позаимствуйте у этого персонажа личность на время, которое понадобится, чтобы восстановить (или сформировать заново) вашу самодостаточность. Для этого всего-то и нужно — подсознательно скопировать личностные характеристики выбранного объекта. Практически это можно сделать двумя путями.

Идеальный вариант — скопировать образ, который вызывает у вас желание подражать, с экранного героя. Это наиболее легко достижимый способ. Выберите себе персонаж, который при каждом просмотре вызывает у вас исключительно положительные ассоциации и подсознательное желание походить на него. Собственно, вполне возможно, что вы уже неоднократно испытывали на себе действие этой рекомендации, просто оно было кратковременным и бессознательным. Я имею в виду состояние зрителя после просмотра кинофильма, когда воздействие отождествления особенно сильно проявляется и человек подсознательно копирует даже походку и мимику запавшего в душу персонажа.

Вообще говоря, на применении этой техники работает вся кинопромышленность мира и особенно Голливуда, где подвизаются настоящие мастера принципа отождествления. Про-

сто в обычной ситуации отождествление не является самоцелью, и через некоторое время человек перестает ощущать его воздействие. Но можно ведь и закрепить эффект! Для того чтобы это сделать, постарайтесь несколько раз посмотреть выбранную кинопродукцию, особенно внимательно приглядываясь к деталям, которые составляют образ героя. Запомните уже упоминавшиеся мимику, походку, движения, манеру речи и т. д. Не нужно заучивать — просто внимательно смотрите, подсознание проделает за вас всю работу.

Дальше все просто. Как только вы окажетесь в ситуации, которая, как вам кажется, выходит у вас из-под контроля, переложите ответственность на плечи дублера — личности, которая, по вашему убеждению, способна с ней справиться. Для этого необходимо вызвать в памяти образ, который вызывает у вас доверие, и «отпустить тормоза», на некоторое время превратившись в этого персонажа. Подсознание охотно начнет процесс персонификации, и, таким образом, груз ответственности будет равномерно распределен между двумя личностями, находящимися в одном человеке, что значительно облегчит выход из сложной ситуации. Вы удивитесь, как недолго потребуется предо-

ставлять внутреннему гостю уют. В дальнейшем подсознание закрепит уверенный выход из кризиса и вам не потребуется прибегать к посторонней помощи.

Второй путь основывается на том же принципе, только в применении к литературному герою. Этот путь несколько сложнее, так как придется давать подсознанию пищу самостоятельно, напрягая фантазию для тщательной детализации выбранного объекта. Но я не могу обойти своим вниманием убежденных противников голубого экрана.

ТЕХНИКА 4

Создайте себе личную альтернативную реальность. Если грамотно подойти к выполнению этой рекомендации, то подсознание обеспечит вам постоянное ощущение невероятной везучести. Выполнить эту рекомендацию весьма просто. Точнее будет даже употребить слово «элементарно».

Для того чтобы было проще разобраться в этой технике, можно вспомнить сказку о «глупой» Эльзе¹, которая на основании висящей на стене кирки сочинила историю гибели нерож-

¹ Читатели, не знакомые с первоисточником, могут просветить себя, найдя в конце книги раздел «Дополнительные материалы». — *Прим.ред.*

денного сына и до вмешательства мужа даже успела искренне оплакать несуществующего сынишку. Именно «принцип Эльзы» я и возьму на вооружение. В каждом случае, когда вы не смогли достичь намеченной цели или лишились уже достигнутого (а проще говоря, при каждой неудаче), стоит проделать некоторые нехитрые умственные упражнения. Представьте себе, что вы получили то, к чему так стремились, или сохранили потерянное.

А вот дальше придется напрячь фантазию и начать воображать, к каким негативным последствиям такое развитие событий могло привести. Естественно, я могу предложить вам только *схему* логической цепочки, которую нужно выстраивать. Но для человека с интеллектом достаточно и этого. Итак, *схема*-

Посыл — вы не получили повышения в должности, на которое рассчитывали.

Рассуждения — и очень хорошо, потому что, получи я это повышение, меня послали бы в город Н. на ближайшую выставку. В город Н. пришлось бы лететь самолетом — я полетел бы на выставку, и самолет мог бы разбиться — я бы умер молодым.

Вывод — то, что меня не повысили, спасло мне жизнь.

В этой схеме скромный психотерапевт, безусловно, несколько перестарался в силе своих утверждений, но исключительно для того, чтобы схема стала более наглядной. Вы, конечно, в своих рассуждениях можете быть не столь кроважидными по отношению к себе, любимым. Но практика показывает, что в создании подобных схем необходимо соблюдать принцип равновесия. Если для вас произошедшая неприятность или неудача (посыл) значительны, то и утешение (вывод) должно быть эффективным для того, чтобы сработал принцип компенсаторности.

Вы вольны мне не поверить, но если вы примените на практике такую схему, то ваше подсознание сразу же «поведется» на это действие. Само собой, ваше сознание не поддастся на такой невинный обман, тогда как подсознание мгновенно уверится, что вы действительно избежали серьезной опасности. После того как вы несколько раз проделаете с ним такую шутку, то сами не заметите, как обманутое подсознание возьмет реванш, — убедив сознание, что вы невероятно везучий человек. В фундаменте этой (возможно, странной) рекомендации заложен один из сильнейших (базисных) человеческих инстинктов — **самосохранения**, а также

мощнейший механизм самовнушения. Инстинкт самосохранения в любой ситуации рано или поздно подчинит себе менее слабые — социальные стороны личности человека. Ваше подсознание доступно объяснит вашему сознанию и вам, что вы живы и здоровы, а все ваши неприятности не более чем надуманные рефлексии. Таким образом, вы заложите позитивную программу, которая позволит вам навсегда отказаться от эпитета «неудачник» в применении к себе.

Шаг 4

Классика жанра

Джейсон Сэмуэль Ли. «Наши убеждения как образ жизни»

Убеждениями можно назвать те основные принципы, которые руководят нами. Они похожи на скрытые внутри нас карты, способные помочь нам осмыслить окружающий мир. Эти карты могут обеспечить нас такими ориентирами, как устойчивость и постоянство. Те убеждения, которые можно разделить с другими людьми, дают гораздо более сильное ощущение единения и совместного порыва, чем просто выполняемая вместе работа.

При этом мы все-таки разделяем некоторое количество стержневых убеждений, подтверждения которым мир дает нам ежедневно. Люди доверяют законам природы. Мы не спешим прыгать с крыши и не видим нужды ежедневно получать подтверждение, что пламя способно обжечь. Также существует значительное количество убеждений, которые касаются именно

нас и наших отношений к тому миру, в котором мы существуем, эти убеждения уже не настолько четко обозначены. Ведь человек не может быть таким же постоянным и обладающим неизменными признаками, как гравитация.

У убеждений много источников возникновения: это и система воспитания, приобретение примеров для подражания, пережитые травмы и накопленный с течением времени однообразный опыт. Иногда мы создаем убеждения на основании соединения собственного опыта и заимствования его у других людей. Что позволяет нам решать, что из суммарного опыта подлежит обобщению? Есть определенная часть убеждений, которые поступают к нам уже сформированными той культурой и социумом, в котором мы появились на свет. Потребность в примерах для подражания, которыми мы окружены с самого детства, трансформируется в убеждения. В случае если потребность в примерах для подражания завышена, но реалистична, то формируется компетентность.

И напротив, заниженная потребность может внушить некомпетентность. Мы верим в те слова, которыми характеризуем себя в молодости, по той причине, что у нас нет возможности проверить их на практике, и именно убеждения этого периода могут сохраниться без изменений даже при условии, что поздние убеждения могут оказаться более сильными.

Убеждения позитивного характера становятся своеобразными ключами, которые способны запустить механизм наших способностей. Такие убеждения

способны созидать и приносить ощутимые результаты. Существует пословица: «Либо вы верите, что что-то можете, либо вы вообще ничего не можете».

Убеждения, которые ограничивают, вам можно описать несколькими словами: «Я не могу». Если относиться к этой формулировке как к констатации факта, верного только на данный момент, то это будет правильно. К примеру, фраза, которая звучит как: «Я не способен жонглировать», может при другой формулировке звучать совсем по-другому: «Я способен не жонглировать». А выполнить обещанное в последней формулировке гораздо легче. Это может сделать каждый. Убеждение в том, что «Я не способен», — вместо того, чтобы быть постоянной, неизменной в настоящем и будущем времени характеристикой ваших способностей, должно быть всего лишь описательным моментом вашего поведения в настоящий момент. В противном случае это убеждение способно запрограммировать ваш мозг на постоянную неудачу и будет регулярно мешать вам в попытках выявить действительные способности. Негативным убеждениям нет нужды подтверждаться опытом.

Отличной аллегорией для демонстрации механизма воздействия ограничивающих убеждений может стать рассказ о способе функционирования глаза лягушки. Это земноводное способно видеть большинство предметов в непосредственном пространстве возле себя, но у нее проблемы с интерпретацией тех предметов, которые не движутся и не имеют определенной формы. Этот механизм необходим для того,

чтобы успешно ловить мух. Однако по причине того, что исключительно темные, способные двигаться предметы она идентифицирует как пищу, лягушка может умереть от голода, сидя в коробке, которая наполнена мертвыми мухами. Виной всему слишком узкие и достаточно эффективные фильтры восприятия, которые могут послужить причиной того, что мы лишимся полезного опыта, в том числе и в ситуации, в которой мы имеем возможность приобщиться к удивительным возможностям, только лишь по той причине, что эти возможности нами не осознаются.

Самый действенный способ обнаружения всех ваших способностей заключается в состоянии притворства, когда вы делаете вид, что способны что-то сделать. Нужно действовать таким образом, как будто вы уверены в том, что способны совершить определенное действие. Дальше все просто, то, чего вы действительно не сможете совершить, того и не совершите. Если даже так и произойдет, не стоит расстраиваться, когда вы столкнетесь с этим. При этом нужно удостовериться, что все необходимые меры безопасности были вами приняты. До тех пор, пока вы верите, что какое-то действие невозможно, вы не сможете обнаружить с точностью — является ли это действие по-настоящему невыполнимым или это не так.

Мы не появляемся на свет с уже готовыми убеждениями вроде того, как мы рождаемся с неподверженным изменениям цветом глаз. Наши убеждения со временем развиваются, изменяясь при этом. Мы можем судить о себе по-разному, мы женимся, можем

развестись, поменять дружеское окружение и совершаем разные поступки — это следствие изменений в наших убеждениях.

Убеждения можно выбирать. Вы можете отказаться от тех убеждений, которые ставят вам определенные ограничения, и культивировать те убеждения, которые помогут вам жить веселее, ярче и успешнее. Позитивные убеждения могут помочь точно определить, что именно служит для вас истиной в последней инстанции, и правильно оценить ваши способности. Какие же именно убеждения представляют ценность и какие из них можно использовать для поддержания в вас намерения достичь ваших целей? Вспомните некоторые свои убеждения, которые касаются именно вас. Можно ли считать их позитивными и приносящими пользу? Могут ли они помочь вам или, наоборот, являются источником дополнительных препятствий?

У каждого человека есть фундаментальные убеждения, которые касаются любви или других важных для жизни понятий. Мы обладаем большим количеством разнообразных убеждений, которые касаются наших возможностей и присущего нам представления о счастье; на основании этих убеждений мы и формируем счастье. Но убеждения могут в любой момент измениться. Одним из центральных компонентов успеха может стать тот факт, что мы имели убеждения, позволившие достичь этого успеха.

Убеждения, которые позволяют расширить наши возможности, хоть и не приводят к ежедневной пор-

ции успеха, но они способны поддержать необходимый запас ресурсов для продвижения к успеху.

При изменении убеждений вполне возможно и параллельное изменение поведения. Поведение изменяется быстрее, если у вас есть план или стратегия, которые позволят вам справиться со столь сложной задачей. Вы можете успешно проделать и обратный путь: изменить свои убеждения путем изменения поведения, но такой способ не гарантирует успеха.

Существуют люди, которых не в состоянии убедить повторяющийся опыт. В таком опыте эти люди видят лишь стечение обстоятельств. Основной составляющей личности человека являются убеждения, но при этом они обычно выражаются самыми примитивными формулировками: «Я могу. Я не могу. Если я поступлю так... то произойдет то-то и то-то». Со временем такие формулировки трансформируются уже в другие: «Я должен. Я не должен. Я обязан». Эти формулировки очень быстро превращаются в непреодолимые препятствия и каким-то образом получают над нами исключительную власть. Природа этой власти проста — наш язык играет важную роль в осуществлении процесса, который человек использует для понимания окружающего мира и выражения нашего к нему отношения.

Когда я был маленьким, то очень возмущался сюжетом стишка, очень, между прочим, кровавого, хоть и с хеппи-эндом, про Фому неве-

рующего', которому в жаркий полдень пригрелось, что его сожрал крокодил. Не говоря уже о том, что я не очень понимал, как группа пионеров оказалась рядом с рекой, полной крокодилов, мне всегда было непонятно, почему мальчик Фома выведен в этом опусе отрицательным персонажем.

Даже своим неразвитым в ту пору умишком я догадывался, что именно такие люди, как пионер Фома, и способны совершать замечательные дела, например прорывы в науке. Никак не удавалось мне понять, почему его недоверчивость вызывает насмешки окружающих. С тех славных времен прошло уже много лет, я вырос (насчет умишка это, правда, как посмотреть), но так и не понял, почему человек, у которого полностью отсутствуют авторитеты во всех областях и который хочет на собственном опыте, который, вполне возможно, будет отличаться от опыта других людей, убедиться в чем-то, сталкивается с осуждением окружающих.

Мне можно возразить, что случай с Фомой несколько клинический и доведенный до абсурда, но и здесь я не соглашусь. Автор того

¹ Это стихотворение тоже можно найти в разделе «Дополнительные материалы». — *Прим. ред.*

стишка, вообще, по-моему, постоянно путал такие качества, как упертость и недоверчивость. Каждому человеку необходима хотя бы доля той недоверчивости, которой обладал Фома. Если вы верите на слово людям, которые говорят вам, что вы не способны достичь чего-либо, то вы и не достигнете. А таких ложных авторитетов как раз и нужно бросать крокодилам. *«Трусы и рубашка лежат на песке, никто не плышет по опасной реке»...*

Уже во взрослом возрасте я перечитал этот стишок, и меня наконец осенило. Весьма аллегоричное произведение. Если вообразить, что под опасной рекой подразумевается собственно жизнь, то поведение мальчика Фомы тем более достойно уважения. Его хоть и сожрал крокодил (образ которого, очевидно, символизирует различные жизненные неприятности), но он хотя бы вошел в реку под названием Полная Жизнь. А остальные пионеры, которые больше доверяли авторитетному мнению других людей, так и остались стоять на берегу.

Джейсон Самуэль Ли замечательно продемонстрировал нам, что человек не рождается с готовыми убеждениями, они появляются позже. Это, безусловно, яркий образ, и его вполне может хватить, чтобы человек отказался от не-

которых навязанных ему негативных убеждений. А вот что делать с теми убеждениями, в основе которых лежат собственные разбитые колёнки и расшибленный о твердые предметы лоб? Можно ли избавиться от тех убеждений, которые пришли к нам после испытанного непосредственно на себе опыта? «Можно!», — утверждает Ван Пьен в своей книге «Формирование и корректировка убеждений». О том, как именно, он нам сейчас и поведаёт. А я только хочу добавить, что чем меньше у человека по жизни железобетонных убеждений, тем лучше. Они закрывают новые горизонты и мешают работе пытливого ума.

Know-how

Ван Пьен. «Формирование и корректировка убеждений»

Когда человек произносит фразу «**мои** убеждения», он чаще всего не представляет себе, насколько он не прав. Убеждения — это совокупность нравственных и практических устоев, сформированных под влиянием окружающей среды, воспитания. Собственно личного опыта в убеждениях весьма и весьма немного. Самый

простой пример — ребенок точно знает, что пальцы в розетку совать нельзя, будет очень плохо. Но сколько детей испытали это на собственном опыте? Большинство благоразумно доверились утверждениям родителей, которые тоже в детстве не совали пальцы в розетку с экспериментальными целями, а были послушны родительским наставлениям. Аналогично ведет себя человек и став взрослым, зачастую принимая на веру утверждения других (более опытных) людей, при этом искренне выдавая чужой опыт за свои убеждения и свой опыт.

Цель этой работы состоит в том, чтобы убедить вас всегда самостоятельно делать оценку ситуации, а также показать несколько приемов, которые позволят научиться дифференцировать: в какой ситуации все-таки стоит засунуть пальцы в источник электрического тока, чтобы получить необходимый результат, а в какой лучше воздержаться и положиться на советы более опытных людей.

Очень часто люди уже совершают ошибку, просто неправильно формулируя свои убеждения. Нужны доказательства? Пожалуйста. Вы говорите: «Я не могу летать». А сами каждый год проводите отпуск на Сейшельских островах. Вы что, поездом туда попадаете? Нет, вы как раз

летите. Да, на самолете, но вы же летите! Другой пример — вы говорите: «Я не умею петь». Глупости, петь умеет любой человек, обладающий голосовыми связками. Просто вы поете не очень музыкально и не всегда попадаете в такт. Но ведь это уже частности! И что бы уж совсем вас убедить: «Я не могу обидеть слабого». А теперь представьте, что у немощного и больного человека в руке камень, которым он собирается ударить вас по голове. Смиренно подставьте кумпол?

Этими примерами я хотел сказать вот что: **не нужно обобщать**. По крайней мере в деле формирования собственных убеждений. Это может вам очень дорого обойтись. Если же переходить к менее абстрактным примерам, то когда человек со страстной убежденностью заявляет, например: «Я не могу разбогатеть», он не имеет в виду уже упомянутого Билла Гейтса или другую не менее колоритную фигуру. Что касается сознания, то оно-то, конечно, понимает, что его владелец может вполне удовлетвориться и более скромным капиталом. В отличие от подсознания, которое в таких тонкостях, как размеры состояния в долларах, не разбирается. Слово «богатство» подсознание идентифицирует с одним-единственным зрительным

образом. Вы уверены, что в вашем случае это не образ Гарун-аль-Рашида в окружении гор золота? Естественно, что при таком раскладе подсознание «прошивает» негативную установку на основе ошибочного убеждения.

Так что для того, чтобы значительно улучшить свою жизнь, нужно подкорректировать свои убеждения. Нет, не так. Нужно подкорректировать те свои убеждения, которые мешают вам чувствовать себя счастливым. Если же вы убеждены в том, что жизнь, в сущности, презабавная штука, то напишите эту установку на листе бумаги и повесьте на стену в рамке.

О том, каким образом можно заняться коррекцией, вы узнаете, прочитав и проработав несколько моих моделей.

МОДЕЛЬ ПЕРВАЯ

Эта модель основана на практическом применении старого доброго ассоциативного метода в многотрудном деле коррекции негативных убеждений. Воспроизведение в реальности ошибочной модели негативного убеждения поможет явственно увидеть, в чем состоит собственно заблуждение.

Воспользуйтесь листом бумаги и ручкой. Можно использовать компьютер, только если по-

том будет возможность распечатать получившийся текст. Далее нужно на некоторое время расслабиться и создать в голове некую пустоту. Это идеальный вариант. Не получится, ну и не надо.

А вот теперь нужно поработать быстро. Произносите вслух разные слова, которые имеют для вас определенную привлекательность. Возможно, это будут: *богатство, престиж, успех, счастье, любовь, дружба, самореализация*. Тут, как говорится, каждому свое.

Слова нужно произносить с закрытыми глазами. Каждый раз при произнесении очередного привлекательного слова перед вашим внутренним взором нарисуетя и почти мгновенно пропадет определенная картинка, так сказать, наглядная иллюстрация. Задача состоит в том, чтобы запомнить это мимолетное виденье. Какой бы образ вам ни привиделся в это мгновение, его нужно зафиксировать на бумаге. Графически это должно выглядеть так. Сначала запишите произнесенное слово, потом поставьте стрелочку и подробно опишите все, что вы увидели. Вполне вероятно, что с первого раза уловить появление иллюстрации к слову вам не удастся. Может это не получится и *со* второго раза. Но тут, как и при рассматривании изобра-

жения, исполненного в технике 3D графики, нужно откалибровать внутреннее зрение.

После того как практическая часть этой рекомендации будет выполнена, положите перед собой листок, на котором графически выстроен ваш ассоциативный ряд. Теперь «посмотрите сознанием» на результат. Как это сделать?

Перед каждым записанным словом напишите приставку «я не могу», или «я не умею», или «я не способен». У вас получится цепочка из трех звеньев. Далее я приведу три варианта (как мне кажется, самых распространенных), которые будут служить примером «разбора полетов».

*Я не в состоянии добиться — **преспжж(а)** — дом в английском стиле, расположенный в элитном ближнем пригороде.*

Так, понятно, почему у вас опускаются руки и все попытки наскрести денег на обучение в «престижном» вузе заканчиваются провалом. Да потому, что на самом деле вы убеждены не в том, что у вас нет шансов получить вождеденный студенческий билет, а в том, что «*дома в английском стиле, расположенного в элитном ближнем пригороде*», вам не видать как своих ушей. Так что вуз тут совершенно ни при чем. Оставьте не нужные вам попытки и лучше

подумайте: получение какой профессии для вас действительно важно.

*Я не могу — **самореализация** (самореализоваться) — картинка, на которой я самозабвенно заканчиваю очень сложное кондитерское сооружение.*

Ну что ж, в этом случае можно сказать, что удалось убить сразу двух зайцев. Во-первых, ваше подсознание дало наглядное объяснение: по какой причине вам никак не удастся устроиться главным бухгалтером в **очень приличную фирму** и стать лучшим в профессии. А во-вторых, еще не поздно поменять профессию, и вот когда вы наконец-то обретете свое призвание, то сразу получите приглашение работать шеф-поваром в **очень** стильном итальянском ресторане.

*Я никогда не выйду — **замужество** (замуж) — Майк Тайсон.*

Тут все совсем просто. До сих пор вы пытались привлечь внимание мужчин, которые по настоящему вас совсем не интересуют. Лощеный клерк или замороченный бизнесмен — это не ваш типаж. Искренне вы такими мужчинами совсем не интересуетесь. А ведь они это чувствуют за километр. Ищите ваш тип мужчины.

Уверяю вас, когда вы его встретите, то сразу добьетесь желаемого.

Эти три примера, конечно, не могут охватить весь диапазон возможных вариантов коррекции ошибочных убеждений. Но принцип в каждом случае (даже нестандартном) все равно общий. Сравните картинку, которая возникнет у вас в голове, с тем, что вы подразумевали под этими словами сознательно. Если существует разница, то она как раз и объяснит вам, в чем состоит ваша ошибка. После чего вам останется только исправить ее.

МОДЕЛЬ ВТОРАЯ

Все негативные убеждения делятся, по сути, на две группы. Первая группа состоит из убеждений, основанных на недостаточной уверенности в своих силах, а вторая группа состоит из наведенных убеждений, то есть основанных не на адекватной оценке ваших возможностей, а на подсознательном нежелании достичь чего-либо. Воссоздание второй модели коррекции негативных убеждений позволит не только классифицировать негативные убеждения, но и понять, какие из них вовсе не являются вашими собственными.

С первой группой все ясно, мы еще об этом поговорим, а вот вторая группа нас сейчас и интересует. К наведенным убеждениям отно-

сятся те, которые можно продолжить словами: «Ну не больно-то и хотелось». Например: «Я не могу иметь много денег». Но поскольку окружающие люди постоянно твердят, что много денег это хорошо, то человек сознательно отвергнет продолжение этой фразы как «Ну не больно-то и хотелось». Как же так, ведь не может же большинство ошибаться! Может. И ошибается. Для человека хорошо только то, что хорошо именно для него.

Использование второй модели направлено на то, чтобы выяснить, какая часть ваших негативных убеждений относится к наведенным. Для чего это необходимо сделать? В основном любое негативное убеждение, даже если оно не ваше собственное, значительно понижает самооценку, затормаживает процесс самореализации, а зачастую и уводит его в ошибочном направлении.

Так как же можно вычлениить такие убеждения, чтобы затем благополучно от них избавиться? Очень просто — опытным путем. Для начала нужно сформулировать несколько своих негативных убеждений, а затем дать себе возможность приобщиться к тем людям или обстоятельствам, которые воплощают собой это убеждение. Рассмотрим, например, убежде-

ние: *«Я никогда не добьюсь стабильности в жизни».*

Отправной точкой в вашем исследовании должны стать два вопроса: «А нужна ли мне эта стабильность? И как она вообще выглядит в реальности?» Для ответа нужно перебрать всех своих знакомых, если этого недостаточно — знакомых своих знакомых, но найти среди них человека, жизнь которого можно назвать стабильной. Семьянина сроком не менее пяти лет, проработавшего на одном месте не менее пяти же лет, уровень материального достатка которого не подвержен взлетам и падениям. Далее следует лично (под любым предлогом) познакомиться с этим воплощением стабильности. Если после полуторачасового общения с таким человеком вас не начнет мутить от скуки, можно констатировать, что желание стабильности искренне и негативное убеждение относится к первой группе. (Тогда см. модель третью.)

А вот если вас все-таки ужаснуло увиденное и услышанное и вы решили, что не променяете свою богатую событиями (пусть и не всегда положительными) жизнь на такие серые будни, тогда можно уверенно констатировать — ваше негативное убеждение «наведенное» и нужно просто забыть о стабильности, не думая уже,

«добьетесь» вы ее или «не добьетесь». Такой подход значительно сэкономит время и силы, которые вы можете истратить на достижение действительно желаемых вами целей.

Аналогично можно поступить с любыми негативными убеждениями. К примеру, если речь идет о материальном благополучии, можно изыскать способ и втереться на любую мало-мальски приличную презентацию. Если после внимательного наблюдения за поведением и манерой общения собравшихся состоятельных людей вы не решите, что лучше уж нищенская сума, то опять-таки см. модель третью. В противном случае — негативное убеждение навешенное. Избавьтесь от него.

Легко можно справиться с негативным убеждением: *«Я никогда не буду счастлив в личной жизни»*. Попробуйте поближе познакомиться с супружеской парой, прожившей вместе больше десяти лет. Авторы даже не хотят здесь описывать те впечатления, которые вы можете получить. Просто поймите для себя раз и навсегда, что вы лично подразумеваете под расхожей формулировкой *«счастье в личной жизни»*.

Очень важно перед тем, как приступить к изменению полярности ваших убеждений (с негатива на позитив), проверить, какое количест-

во ваших убеждений принадлежит именно вам. Важно потому, что изменение полярности убеждений дело довольно трудное и затратное в моральном плане, поэтому не нужно отвлекаться на пустяки, которыми и являются наведенные негативные убеждения. Лучше отсечь их до начала процесса.

МОДЕЛЬ ТРЕТЬЯ

После того как вы разобрались с воспроизведением первой и второй моделей, у вас остались только негативные убеждения, которые можно охарактеризовать как псевдообъективные. Сложный термин, который между тем полностью соответствует истинному положению дел. Воспроизведение третьей модели поможет вам понять, что даже те негативные убеждения, которые человек считает незыблемыми по причине применения собственного опыта, на самом деле такими не являются.

Итак, псевдообъективные убеждения. Что касается объективности, то эти негативные убеждения производят такое впечатление, потому что основаны на личном опыте и отвечают тем потребностям человека, которые существуют в действительности. Ошибочная в грамматическом отношении, но верная по существу приставка «псевдо» относится к неверной трактовке

ситуации, которая породила негативное убеждение. Распространенный, к сожалению, пример гораздо лучше, чем я сам, проиллюстрирует это утверждение.

Молодой человек (любого пола) отчаянно нуждается в приобретении в собственность жилого помещения. При этом реальная потребность существует безусловно и означенный молодой человек, будучи реалистом, осознает, насколько невелики его шансы решить эту проблему. Нет денег, и трудно себе представить, как можно их получить в достаточном количестве. Нет родственников, способных в любой форме поспособствовать. Исследованы всевозможные побочные варианты решения проблемы: ипотека (без комментариев), банковское кредитование (комментарии самые неутешительные). На этом пессимистическом фоне образуется махровое негативное убеждение: *«Я не могу решить квартирный вопрос»*. Казалось бы, куда как объективный вывод, сформировавший негативное убеждение. И все же я настаиваю на приставке «псевдо» даже в таком клиническом случае.

Третья рекомендация в беглом прочтении может показаться такому молодому человеку даже оскорбительно простой. Но вчитайтесь внимательно, и вы поймете, что при ее применении на практике вы совершенно ничего не потеряете, а только можете выиграть. Для того чтобы избавиться от псевдообъективного

негативного убеждения, нужно при его формулировании добавлять одно-единственное слово. Вот как это будет выглядеть для человека, стремящегося к приобретению своего жилья: *«Я не могу решить квартирный вопрос... самостоятельно»**.

К сожалению, с этой формулировкой негативного убеждения трудно что-либо поделать. Ее нельзя изменить даже подсознательно (ибо это существующая реальность), ее нельзя ликвидировать (потому что она основана на личном опыте), ее нельзя проигнорировать (так как это может привести к еще худшим последствиям). Так что же может изменить добавление одного-единственного слова?

Если вам действительно важно достичь чего-либо самостоятельно, не прибегая к помощи других людей, то мы перенесем обсуждение этого варианта на следующие страницы. А вот если вам нужно просто решить существующую проблему, то добавление слова «самостоятельно» к негативному убеждению может кардинально изменить ситуацию.

В подсознании человека генетически заложено стремление к сотрудничеству и получению помощи других людей, что основано на законе природы, который называется «сохра-

нение вида», то есть опять биогенные мотивы, которые по силе воздействия перекрывают социальные. Но даже развитие отдельно взятой личности, информационное наполнение ее подсознания, запрограммировано на принятие помощи. Только что родившийся ребенок совершенно беспомощен. Он вынужден прибегать к помощи матери, чтобы выжить. До десяти лет (срок, который в официальной психологии соответствует завершению формирования личности человека) маленький ребенок постоянно обращается к взрослым людям не только для накопления опыта, но и для решения насущных проблем.

А вот уже после десяти лет маленький человек начинает «окультуриваться», то есть подвергаться воздействию того культурного слоя, в котором он существует. А большинство современных культур (в особенности западных) ориентировано на самостоятельное существование в жизненном пространстве, что буквально кодирует человека на самостоятельное решение всех его проблем. Принцип «каждый сам за себя» вступает в столь явное противоречие с подсознательными установками, что человек часто совершает грубейшие ошибки в процессе обустройства собственной жизни.

Поэтому, добавляя к псевдообъективной негативной установке слово «самостоятельно», вы отдаете своему подсознанию команду вернуться к стандартному состоянию, отвечающему за сохранение вида. Каковую задачу подсознание с удовольствием начнет решать. На практике развернутая формулировка поможет вам буквально заново увидеть окружающих и те возможности, которые вам предоставит контакт с ними. Трудно сейчас предсказать, как конкретно будет выглядеть плодотворное сотрудничество.

Относительно примера с решением квартирного вопроса: возможно, в супермаркете вы вдруг «увидите» одинокую бабушку, которая до этого лишь вызывала у вас раздражение тем, что вечно задерживала очередь. Знакомство, приятная беседа, посильная помощь с вашей стороны, завязавшиеся теплые отношения. Это только один пример. Вариантов множество. Самое главное, что при такой постановке вопроса вы значительно расширите круг своих возможностей. Ну и сможете создать новое позитивное убеждение, например: **«Используй то, что под рукою, и не ищи себе другое».**

Шаг 5

Классика жанра

Зигмунд Фрейд. «Неудовлетворенность культурой»

Наше исследование о счастье пока дало нам мало такого, что не было бы общеизвестным. Даже если мы продолжим исследование, поставив вопрос, почему людям так трудно стать счастливыми, то, кажется, от этого шансы на получение чего-то нового не слишком увеличатся. Мы уже ответили на этот вопрос указанием на три источника, из которых проистекают наши страдания: превосходящие силы природы, брэнность нашего собственного тела и недостатки институций, регулирующих наши отношения друг с другом в семье, в государстве и в обществе. Что касается первых двух, то тут при вынесении суждения нет оснований для больших колебаний: мы должны признать эти источники страданий и подчиниться неизбежному. Мы никогда не сможем достичь полного господства над

природой, наш организм — сам часть этой природы — останется структурой брэнной и ограниченной в своих возможностях приспособления и деятельности.

Из этой констатации отнюдь не проистекают обескураживающие последствия, наоборот, она дает указание для направления нашей деятельности. Тысячелетний опыт нас убедил, что если не все, то хотя бы некоторые страдания мы можем устранить, а другие смягчить. Иначе мы относимся к третьему, социальному, источнику наших страданий. Его мы вообще оставляем без внимания, мы не в состоянии понять, почему нами самими созданные институции не должны были бы стать для всех нас скорейшей защитой и благом. Однако если мы обратим внимание на то, как плохо нам удалось создать себе как раз защиту от этих страданий, то возникает подозрение, — а не скрывается ли и здесь какая-то часть непобедимых сил природы, в данном случае наши собственные психические свойства.

Когда мы начинаем рассматривать эту возможность, мы наталкиваемся на одно утверждение, столь поразительное, что нам стоит на нем остановиться. Это утверждение гласит, что большую долю вины за наши несчастья несет так называемая культура: мы были бы гораздо счастливее, если бы от нее отказались и восстановили первобытные условия. Я нахожу это утверждение поразительным, так как, что бы мы ни подразумевали под понятием культуры, несомненно одно: все то, чем мы пытаемся защититься от гроз-

щих нам источников страдания, принадлежит именно этой культуре.

Какими путями столь многие люди пришли к этой точке зрения, к этой странной враждебности по отношению к культуре? Я полагаю, что давно существующее глубокое недовольство соответствующим состоянием культуры создало почву, на которой затем в определенных исторических условиях возникли поводы для ее осуждения. Мне кажется, что я могу установить последний и предпоследний из этих поводов. Я не обладаю достаточной эрудицией, чтобы развернуть эту цепь достаточно далеко в глубь истории человеческого рода. Подобный фактор враждебности к культуре должен был играть роль уже при победе христианства над языческими религиями. Он был близок к обесценению земной жизни, последовавшему в результате христианского учения. Предпоследний повод появился, когда развитие исследовательских экспедиций привело нас в соприкосновение с примитивными народами и племенами. Ввиду недостаточного наблюдения за их нравами и обычаями и ввиду неправильного понимания многим европейцам показалось, что эти люди ведут простой, непритязательный и счастливый образ жизни, недостижимый для превосходящих их культурно посетителей.

Дальнейший опыт внес поправки в некоторые суждения такого рода, во многих случаях известная доля жизненного облегчения была ошибочно приписана отсутствию запутанных требований культуры, в то время как это объяснялось великодушием богатой

Игры разума, или НЛП с нуля

природы и легкостью удовлетворения насущных потребностей. Последний повод нам хорошо известен, он появился после ознакомления с механизмами неврозов, грозящих отнять у цивилизованного человека и то маленькое счастье, которое он имеет. Было обнаружено, что человек становится невротиком, потому что он не может вынести суммы ограничений, налагаемых на него обществом, преследующим свои культурные идеалы, из этого было сделано заключение, что можно было бы вернуть потерянные возможности счастья, если бы эти ограничения были сняты или значительно понижены.

К этому следует присовокупить еще один момент разочарования. В течение жизни последних поколений люди достигли необычайного прогресса в области естественных наук и их технического применения, человеческое господство над природой утвердилось так, как раньше трудно было себе и вообразить. Отдельные подробности этого прогресса общеизвестны, и едва ли стоит их перечислять. Люди гордятся своими достижениями и имеют на это право. Но им показалось, что все это недавно достигнутое господство над пространством и временем, это подчинение себе сил природы, исполнение чаяний тысячелетней давности не увеличили меру удовлетворения жажды наслаждения, ожидавшуюся ими от жизни, и не сделали их, по их ощущению, более счастливыми.

При такой констатации следовало бы удовлетвориться выводом, что власть над природой не является

единственным условием человеческого счастья, так же как она не является и единственной целью культурных устремлений, а не приходится к заключению о бесполезности техники для баланса счастья. Но ведь можно было бы и возразить: а разве не является положительным достижением для наслаждения, несомненным выигрышем для нашего ощущения счастья то, что я имею возможность сколь часто мне угодно слышать голос моего ребенка, находящегося от меня на расстоянии ста километров, или что я через кратчайший срок по приезде друга могу узнать, что он благополучно перенес длинное и утомительное путешествие? Разве не имеет никакого значения, что медицине удалось так необычайно сильно уменьшить смертность малолетних детей и что вообще средняя продолжительность жизни цивилизованного человека возросла на значительное количество лет?

К перечню этих благ, которыми мы обязаны столь осуждаемой эпохе научного и технического прогресса, можно было бы еще многое добавить, но тут мы опять услышим голос пессимистически настроенного критика, напоминающий нам, что большинство из этих удовлетворений происходит по образцу «дешевых удовольствий», восхваляемых в известном анекдоте. Такое удовольствие можно себе доставить, выпрастывая в лютую зиму ногу из-под одеяла и пряча ее затем обратно. Ведь если бы не было железных дорог, преодолевающих расстояния, ребенок никогда не покидал бы родного города и мы тогда не нуждались

бы в телефоне, чтобы услышать его голос. Если бы не было открыто пароходное сообщение через океан, то соответствующего морского путешествия не предпринял бы мой друг, а я не нуждался бы в телеграфе, чтобы получить от него успокоительное сообщение.

Какая польза нам от уменьшения детской смертности, если именно это принуждает нас к крайнему воздержанию в деторождении, так что теперь мы в общей сложности не возвращаем большего числа детей, чем во времена, до господства гигиены, обременив при этом нашу сексуальную жизнь в браке тяжелыми условиями и действуя, возможно, наперекор благодетельным законам естественного отбора? А к чему, наконец, нам долгая жизнь, если она так тяжела, бедна радостями, полна страданиями, что мы готовы приветствовать смерть как освободительницу?

Старина Фрейд по обыкновению «глубоко копает», чем и вызывает желание поспорить с ним, по крайней мере по части аргументации. Что до остального, то становится так себя жалко, что хочется сразу же бросить насиженное и уютное гнездышко в типовом блочном доме спального района и рвануть «в поля». На самом деле все не так мрачно. Достаточно просто понять, что очень многие наши неприятности вызваны желанием занять еще более обжитое, уютное гнездышко, желательно из кирпича и

расположенное в коттеджном поселке, и жить сразу станет легче и веселее.

Конечно, в самом стремлении добиться успеха в социуме нет ничего предосудительного. Вот только делать это нужно не по принуждению, а «только по велению души». Не поддаваться на провокации типа «да куда тебе» и подначки вроде «вы этого достойны». Решайте сами: достойны ли вы новой машины, так упорно рекламируемой по телевизору, или вам больше придется по душе потратить зажатые в кулаке денежки на что-то другое. В конце концов, споры и конфликты по поводу размера и комфортности пещеры вели еще наши доисторические предки. Так что культура, о вреде которой так убедительно толковал Зигмунд Фрейд, всего-навсего дала людям больше предметов вожделения и соответственно больше поводов для переживаний и распрей. А если говорить прямо, то при обращении с этой самой культурой надо просто внимательнее расставлять приоритеты.

Мне лично наличие в доме электричества и горячей воды совсем не мешает. Как не мешает Интернет — источник знаний и как не мешает еще очень много приятных и полезных изобретений человечества. Вот что точно портит мне жизнь, так это телефон, телевизор и моя

«десятка». А что до надуманных проблем, вызванных тем, что социум постоянно пытается навязывать мне образ жизни и мышления, так я стараюсь не смотреть телевизор и не общаться со снобами. Я стараюсь доверять только себе — своему телу, своему уму, своему пониманию успеха. А те, кому не нравится моя жизнь, могут переходить на другую сторону улицы.

Прочитайте внимательно следующее know-how. При всей заумности слова «нивелировка» советы весьма дельные. Поскольку я по-прежнему убежден, что вместо того, чтобы уговаривать и улещивать сознание, обещая себе золотые горы по избавлению от негатива, лучше заставить подсознание не генерировать этот негатив вообще. Потому как бедному сознанию, на которое со всех сторон валятся авторитетные мнения, как надо жить, а как не надо, и так не продохнуть от борьбы за сохранение индивидуальности. У него другие проблемы — нужно банально прокормить тело. Так что не нужно загружать его еще всякими глупостями вроде «жизнь прекрасна». Лучше вместо этого зарядить соответственно этой фразе подсознание, которое будет подбадривать сознание, когда тому придется несладко в процессе биологической борьбы за существование.

Know-how

Сэнди Кроули. «Нивелировка негативных программ, установок и убеждений»

Практически все (за очень редким исключением) негативные программы, установки и убеждения имеют в своей основе именно социальную мотивацию и специфические культурные особенности общества. В самом деле, если внимательно присмотреться, то каковы основные причины того, что современный человек чувствует себя несчастным? Начать стоит с самых серьезных причин. Даже бомжи, не имеющие крова над головой и постоянного источника пропитания, дошли до жизни такой вследствие причин социального характера.

Теперь о, казалось бы, совершенно не относящемся к социальным причинам источнике негатива — неразделенной любви. Увы, и в этом случае причиной частенько становятся социальные ограничения. Если даже не упоминать об институте брака, то может помешать, например, низкая самооценка, имеющая в корне опять же социальные причины.

В обычной жизни человек мало задумывается о том, что причины его проблем лежат в социальной сфере, и еще реже обвиняет в своих проблемах культурные особенности общества, внося в своих неприятностях или других людей (чаще), или самого себя (реже, но с большей интенсивностью). И совершенно напрасно. Как читатель может понять из приведенной цитаты Фрейда, не нужно допускать, чтобы основа основ человеческой личности — подсознание — боролось с проблемами, возникшими на культурном фоне. Это будет, как в детской книжке: если кит станет бороться со слоном — кто победит? Стихия подсознания — «основные инстинкты», стихия сознания — все социальные надстройки. В итоге борьбы будет разгромная ничья. Поэтому так трудно сознательно ликвидировать все негативные программы, которые вызваны социальными причинами. Человек, который попытается так поступить, будет, если выразиться аллегорически, играть в шахматы с самим собой. Что, по моему мнению, неэффективно и неинтересно.

Страстно желая быть счастливым, человек должен понимать, что состояние счастья имеет мало общего с удовлетворением социальных желаний. Ни Зигмунд Фрейд, ни авторы этой

книги отнюдь не призывают отправиться «в поля» и жить там жизнью доисторических людей. Просто для того, чтобы быстро и эффективно избавиться от негативных программ, нужно правильно определить причину их возникновения и потом лечить подобное подобным, как говорят гомеопаты.

Далее я предлагаю вашему вниманию техники, которые помогут справиться с некоторыми наиболее распространенными в наше время и вызванными особенностями существующего культурного сообщества негативными программами.

ТЕХНИКА 1

Даже такой, казалось бы, бездушный предмет, как зеркало, никогда не дает точной информации о том, как вы выглядите в действительности. Отражение будет зависеть от освещения, качества собственно отражающей поверхности и места расположения зеркала. Изменяя один из этих компонентов, вы каждый раз будете получать разный результат. Поэтому в качестве фактора, отражающего действительность, зеркало совершенно не годится. Необходим другой критерий оценки собственной привлекательности.

В прелюдии перед первой техникой речь пойдет о том, как человек может справиться с негативной программой, связанной с неодобрени-

Игры разума, или НЛП с нуля

ем собственных физических и внешних данных. Вот уж поистине классический пример негатива, порожденного культурой. Обычно эта программа, если она присутствует, очень глубоко «прошита» в человеческом сознании. Для того чтобы стереть ее, требуется приложить огромное количество усилий, а в некоторых случаях даже приходится обращаться к профессиональным психоаналитикам или пластическим хирургам, что одинаково опасно. Эта негативная программа имеет одну неприятную особенность: подобно компьютерному вирусу, она способна размножаться, поражая соседние «директории»: уверенность в себе, радость жизни, любовные отношения. Поэтому если у вас есть малейшее подозрение, что эта негативная программа присутствует и в вашей личности, следует безжалостно от нее избавиться.

Главная трудность в деле уничтожения этой негативной программы состоит в том, что современный человек постоянно и на каждом шагу сталкивается с источником, ее провоцирующим. Телевизор до отказа набит визуальными картинками, навязывающими «стандарт красоты», ни одно печатное издание (за исключением книг, и то не всегда) не обходится без

«образца», «идеала» и «примера для подражания». Но вот что странно. При том, что каждый день на человека обрушивается иногда до полусотни рекомендаций и советов, как улучшить свою внешность (включая телевизионную рекламу), людей, полностью довольных своими физическими данными, не становится больше. Наоборот, все чаще встречаются люди, страдающие комплексом неполноценности. Не будем сейчас подробно разбираться в причинах такого парадокса. Лучше приступим к практическому решению проблемы.

Как уже упоминалось, провоцирующие эту негативную программу факторы слишком обильны, чтобы бороться с ними сознательно. Даже если человеку удастся с помощью мощной методики (или хирургического вмешательства) избавиться от комплекса неполноценности, то получится ситуация, которая в основном препятствует излечению от алкоголизма и наркомании. Излечившийся от алкоголизма человек возвращается из клиники в обычную жизнь и первым делом сталкивается с обилием в любом магазине доступного алкоголя.

Культура общества позаботилась о том, чтобы человек, избавившийся от негативного отношения к собственной внешности, тут же по-

лучил новую пищу для сомнений. Поэтому сознательно стереть эту негативную программу очень трудно. Но ее можно заместить. Нужно убедить в наличии полноценности и привлекательности не свое сознание, но свое... тело.

Сделать это можно очень эффективным способом. Смысл данной рекомендации схематично можно выразить одним словом — *ухаженность*. Но не спешите с выводами. В контексте данной рекомендации это слово имеет не совсем общеупотребительное значение. Речь идет не о внешнем лоске. Для того чтобы подсознание поверило в красоту и совершенство вашего тела, необходимо создать ему определенные условия. Наличие **посторонней** заботы и ухода за вашим телом. Такой уход можно осуществить с помощью: посещения массажиста, посещения парикмахерской, визитов в косметический салон (касается и мужчин), индивидуальных занятий с фитнес-тренером или учителем по стрип-дансу. Возможно, мне не хватило фантазии перечислить все варианты. При этом даже посещение парикмахерского салона не должно иметь целью улучшение внешнего вида. Ни в коем случае. Основной целью должен стать сам **процесс**. Почему же подсознание гарантированно отреагирует на такие действия и замес-

тит комплекс неполноценности как минимум равнодушием к вопросу собственного несовершенства?

Если коротко и упрощенно, то в ход пойдет генетическая память тела. Наши доисторические предки, да что там говорить — наши предшественники приматы связывали примитивный социальный статус (вожак и приближенные) с уходом именно за телом. Тогда, правда, дело в основном сводилось к вычесыванию паразитов. Простите, уважаемые читатели, за столь неаппетитное напоминание. Но и в процессе развития и накопления культурного слоя человечество еще довольно долго связывало социальный статус с физическим совершенством, то есть силой и умением производить на свет здоровых детей, что по сути не имеет ни малейшего отношения к эстетике, а основано лишь на заботе о хорошем функционировании своего тела.

Отголоски этих установок прослеживаются даже в христианстве — достаточно вспомнить ритуал омовения ног особо почитаемому человеку. Поэтому обыкновенный визит к массажисту, который будет заниматься усовершенствованием вашего тела, приведет к тому, что самооценка значительно повысится. Причем подсознательно, что важно, так как подсозна-

ние после этого визита не отреагирует на первый же встреченный рекламный постер с изображением *очень красивого человека* и не сведет на нет полученный эффект. Единственное условие, которое я ставлю, — регулярность получения таких впечатлений телом. Или поверьте на слово, что ни одна копейка, затраченная на выполнение этой техники, не пропадет зря, или просто присмотритесь к тем людям, к которым можно применить (пусть и в общеупотребительном смысле) слово *ухоженные*. Вне зависимости от физических данных эти люди чувствуют себя уверенно и не сомневаются в собственной внешней привлекательности.

ТЕХНИКА 2

Когда два человека, некоторое время назад объединившиеся для создания постоянного брачного союза и поступившие так не из материальных соображений, а руководствуясь исключительно чувствами взаимной привязанности, расходятся или утрачивают первоначальные чувства друг к другу, нельзя задаваться вопросом: «Кто виноват?» Нужно как можно скорее ответить на вопрос: «Что делать?»

Витающий над трудами Фрейда флер эротизма натолкнул меня на разработку второй тех-

ники, содержащей решение еще одной очень сложной проблемы: **возникновение и закрепление негативной программы, связанной с областью личной жизни.** Но поскольку я все же не готов углубляться в сугубо частную область, то негативная программа, справиться с которой поможет вторая рекомендация, заключается в несостоятельности человека как брачного партнера. Проще говоря, речь пойдет о негативных программах, которые способствуют распаду брачных союзов. Под определением «брачный союз» подразумевается совместное проживание двух людей, поводом к которому послужило чувство любви или искренней привязанности, а также (как разновидность) длительные отношения между людьми, не предполагающие совместного быта. Сложности в союзах, заключенных по расчету, эта техника не учитывает.

Каким образом брачный союз, заключенный двумя людьми, прошедшими все стадии взаимной привязанности, уважения и (или) страстного чувства влечения, со временем (зачастую очень коротким) перерастает в вынужденное сосуществование — не только безрадостное, но и зачастую граничащее с ненавистью? Как радикальный вариант можно определить бич со-

временной семьи — развод. Сакраментальный вопрос: «Кто виноват?» в данном случае бессмыслен по определению. Более того, именно его постановка участниками союза и приводит очень часто к началу распада союза. Виноват не «кто», а «что». Разумеется, трудно учесть все нюансы распада каждого союза, но в большинстве случаев виноваты все те же культурные установки общества, которые подвергают любой брачный союз серьезным, а главное, не нужным испытаниям.

Что происходит со среднестатистическим человеком, который встречает потенциального брачного партнера и начинает рассматривать перспективу длительных отношений? После предварительной поверхностной оценки партнера (продолжительность которой индивидуальна) человек хоть и относительно вменяем, но руководствуется по большей части командами, которые дает ему подсознание. Которое (как обычно) оказывается более прозорливым, чем сознание. В определение, которое сознание легкомысленно обозначает термином «любовь», подсознание включает целый спектр впечатлений вкупе с совместимостью химизма партнеров. И почти всегда «попадает» правильно. Возникает чувство, которое можно обозна-

чить различными терминами, но его суть от этого не меняется и заключается в **биологической и подсознательной совместимости** партнеров. Заключается союз. А вот дальше вмешивается сознание и начинаются, собственно, проблемы. А подсознание, выполнив с лихвой поставленную перед ним задачу, отключается от их решения.

Искаженное культурными и социальными установками сознание человека подает сигналы, которые трансформируются в предъявление к партнеру требований, продиктованных не только культурными клише, но и социумом. Сигналы эти ложные, искажающие мотивацию создания союза и ни к какому прогрессу в отношениях не приводящие. Воспитание и постоянные провокации со стороны массовой культуры вступают в противоречие с сильнейшими биогенными мотивами создания союза и разрушают его изнутри.

Практически это выглядит так: Брачный партнер был выбран человеком, которым в то время руководило подсознание, и оценка шла на таком глубоком уровне, как химия тела, а вскоре после этого начинаются банальные социально-культурные сравнения партнера. С героями любимого сериала, участниками реалити-шоу, об-

разными рассказами «членов мужского клуба по интересам» на службе, соседями по лестничной клетке (о которых нет достоверной информации, но обычно это не важно), литературными героями и, наконец, абстрактными «другими», у которых «все как у людей» (это собирательный образ). Катализатором этой гремучей смеси обычно служат критические высказывания друзей и родственников в адрес брачного партнера. Основанные, кстати, на столь же ошибочной системе социально-культурных координат. Возникает ярко выраженная негативная программа.

Давление на сознание столь сильное и массивное, что сопротивляться ему (опять же сознательно) практически бесполезно. Как и в случае с комплексом неполноценности, на каждом шагу человек наталкивается на провокации, отнюдь не способствующие решению проблемы. Слова «должен», «обязана», «вынужден» прочно входят в лексикон брачных партнеров с обеих сторон. При этом убеждения явно навязаны культурными штампами и имеют с реальностью очень мало общего.

Идеальным вариантом было бы осознание пропасти между требованиями подсознания, которые привели вас именно к этому партнеру,

и теми качествами, которые навязывает ему социальное клише. Но это именно идеальный вариант, и поэтому авторы не собираются его всерьез рассматривать. Вместо этого я предлагаю полную ликвидацию (а отнюдь не замещение, как в первой рекомендации) этой негативной программы разрушения. Сущность второй рекомендации сводится к тому, чтобы «отключиться» от программирования, навязанного культурой и социумом.

Сознательно это сделать практически невозможно — невозможно полностью выпасть из пространства социума. Но можно вернуться к первоначальному состоянию создания союза — задействовать подсознание для повторного включения механизма «попадания» в одного и того же партнера. Как это реально можно осуществить? Выход только один. Как только возникнет напряжение в отношениях, связанное с культурными требованиями к партнеру, — *расстаться...*

Подождите прицеливаться этой книгой для броска в мусорное ведро. Как и в первой рекомендации, применение этого слова не имеет общеупотребительного характера. Расставание в этой технике подразумевает всего лишь вре-

менный характер. В некоторых случаях буквально «символически» временный.

Как только в ваших отношениях с брачным партнером возникает ощутимое напряжение, нужно «отключиться» от давления социума и освободить пространство для того, чтобы подсознание опять взяло ситуацию под свой контроль. Сделать это можно только одним способом — дистанцироваться не только от негативной программы, но и от партнера. Чем незначительнее конфликт, тем краткосрочнее должно быть расставание. Повздорили? Ни в коем случае не выясняйте отношения с партнером. Молча соберитесь и уйдите на некоторое расстояние.

Обязательные условия: изначально (до возникновения конфликта) объясните партнеру причины своего поведения в критических ситуациях, никакой демонстративности в удалении, ни в коем случае не контактируйте с потенциальными источниками усугубления конфликта (родственники, лучшие друзья и просто друзья). Никаких обсуждений и обдумываний конфликта. Ваша задача состоит в полной изоляции не только от партнера, но и от любого источника социально-культурной провокации конфликта. Только в этом случае ваше подсо-

знание получит возможность дублирования возникновения влечения к партнеру, основанного на гораздо более глубокой мотивации, чем его (или ее) похожесть на растиражированные культурой стереотипы.

Большинство брачных пар уже испытали положительное воздействие примирения после бурных ссор. Но лишь незначительный процент из них **осознанно** применяют этот прием.

Оказавшись в вынужденной изоляции от выбранного партнера, ваше подсознание помимо вашей воли «включит» механизм влечения, и вы бессознательно избавитесь от большинства сознательных претензий, выдвижение которых и послужило причиной конфликта.

Конечно, может быть, в особо серьезных случаях вам придется расстаться с партнером на значительное время — но не больше недели, иначе подсознание начнет процесс адаптации к расставанию, и эта ситуация может вас обескуражить. Куда податься, если нельзя «перекантоваться» у друзей и знакомых? Не могу дать универсального рецепта, кроме как проживание в течение этого времени в гостиницах и домах отдыха. Понимаю, что не каждый человек может себе финансово позволить длительное пребывание в этих «убежищах от социума»,

могу только посоветовать — не запускать конфликты до такой радикальной стадии, и тогда можно ограничиться многочасовыми прогулками в парках и приятных для души местах.

ТЕХНИКА 3

Не существует престижных профессий. Существуют вершины мастерства, в чем бы оно ни заключалось. Такие вершины, как правило, и приносят финансовый успех вкуче с сохраненной нервной системой.

Заработать деньги можно, даже пуская мыльные пузыри. Для этого только надо устроиться на работу в фирму, которая занимается организацией детских праздников.

Еще один неприятный побочный эффект от перенасыщения человеком культурой состоит в недополучении или полном отсутствии программы самореализации. А отсутствие этой программы со временем приводит к ее замещению негативными программами с широким спектром проявлений. Прежде всего в практическом отношении отсутствие самореализации приводит к тому, что человек не получает возможности удовлетворить свои притязания в области повышения социального статуса. Это может быть постоянное недовольство материальным

положением или вынужденное пребывание на службе, которая воспринимается если не как рабство на галерах, то по меньшей мере как смертная скука, ничего, кроме раздражения, не вызывающая. И это при том, что современный человек проводит на работе больше половины периода бодрствования в сутки! Не удивительно, что при таком подходе в некоторых случаях человек предпочтет отсутствие денег присутствию на службе.

Каково же конкретное обвинение, выдвинутое культуре в данном случае? Все довольно просто объясняется. Положа руку на сердце — сколько вы сможете вспомнить историй и жизнеописаний успешных людей, озвученных на ТВ или напечатанных в периодической прессе, а также восторженных рассказов своих знакомых о людях, искренне увлеченных именно процессом работы? Не нужно путать, речь не идет о финансово состоявшихся личностях.

Как-то так сложилось, что сейчас в массовом порядке пропагандируются именно финансовый успех любого предприятия и количество денег как критерий оценки успешности личности. Возможно, что подстрочником имеется в виду — человек настолько увлечен своим делом, что это и дополнительно комментировать

не нужно. Но это как-то неубедительно выглядит. Я искренне старался, но никаких попыток современного культурного слоя помочь человеку самореализоваться в профессиональном плане не вспомнил. Разумеется, уроки профориентации в школах в расчет не принимаются.

Такая информационная лагуна может привести (и приводит) к разрыву цепочки сознания, делая его установки неверными, куцыми и логически некорректными и как следствие — негативными. Получается, что самое главное — это заработать как можно больше денег, занимаясь своими профессиональными обязанностями и (или) собственным предприятием. При этом как-то упускается из виду, что для того, чтобы добиться профессионального и, следовательно (обязательно), материального успеха, не покалечив при этом психику, характер и не утратив здоровья, необходимо понять, в какой сфере лежат врожденные склонности и даже таланты человека. В противном случае победитель может замертво упасть на финишной черте.

Если смягчить формулировку: в таком «натужном» случае возникнет противоречие между внутренними положительными установками, направленными на самореализацию, и полным провалом в попытках их осуществить.

Такие дела не делаются вслепую. То есть как раз в большинстве случаев и делаются, да вот только приводит это к весьма плачевным результатам. Как-то: ненавидимая работа, недовольство материальным уровнем, социальная незащищенность. Дальше по нисходящей. Не нашедший и не реализовавший себя в жизни человек может дойти до: неврозов, психологических расстройств, алкоголизма и наркомании. Читатели вправе уточнить: и вот все эти ужасные последствия возникают по причине того, что человеку не нравится его профессия? Да, в большинстве случаев именно по этой причине (хотя это и несколько упрощенная формулировка).

В том случае, если вы не хотите прозябать на скучной службе или понуро тянуть лямку собственного дела (и в том и в другом случае не зная ни сна ни отдыха, не умея получать радость даже от материального благополучия), то стоит серьезно задуматься о кардинальной смене сферы деятельности.

Для начала хочу обратить ваше внимание на то, что существует определенное количество людей, которые прекрасно отдают себе отчет в том, какой вид деятельности приносил бы им подлинное удовлетворение и позволил бы легко и непринужденно самореализоваться. Вот только

эти люди уверены, что таким видом деятельности невозможно достичь финансового успеха. Это неправильная установка. Исключительно негативные программы и установки, которые трансформировались в негативные убеждения под влиянием культуры, утверждающей, что заработать можно только определенными способами, мешают таким людям приходить на работу каждый день, как на праздник.

Что же касается тех людей, которые еще не нашли свое подлинное призвание, то я советую обратиться к подсознанию, которое снова окажется прозорливее и раскрепощеннее сознания. К сожалению, во взрослом состоянии это сделать уже невозможно, так как социум навязал сознанию свои стандарты и подавляет «эго» человека своими ложными авторитетами. Поэтому, для того чтобы понять, какая сфера деятельности будет вызывать у вас неизменно положительные эмоции и приносить при этом доход, нужно совершить небольшой экскурс в ваше собственное прошлое.

Нужно очень постараться и вспомнить — чем вы больше всего любили заниматься в период с 10 до 13 лет. Еще точнее, что именно было вашим любимым времяпрепровождением. Почему именно в этот период жизни? Да пото-

му, что до десяти лет ребенок еще занят тем, что жадно накапливает опыт и знания, а материала еще недостаточно для подсознательной обработки. После тринадцати лет в жизнь подростка врывается социум, устанавливая свои программы (часто негативные), и подсознание к этому моменту уже сдается без борьбы. А вот с десяти до тринадцати лет подсознание ребенка как раз и занято обработкой полученной информации, и ее «монтажом» с генетически заложенными способностями, талантами и возможностями.

Но не нужно путать любимое занятие этого периода с задекларированным вслух желанием стать космонавтом или супермоделью. Это из совершенно разных областей понятия. Не обязательно вспоминать любимое времяпрепровождение в этом возрасте только с точки зрения потенциальных профессиональных навыков: сборка моделей самолетов или занятие в хореографическом кружке. Нет, в ход должны пойти воспоминания именно о том занятии, которое доставляло вам истинное удовольствие, даже если это было бесцельно шатание по улицам или многочасовое стояние в зоопарке возле клетки с тигром. Эти воспоминания не нужно расшифровывать, на их основании не нужно

строить предположения. Их нужно воспринимать как буквальные указания. Вот, например, три воспоминания трех реальных людей.

1. Мужчина, 64 года. В воспоминаемом возрасте больше всего любил бесцельно гулять, рассматривая здания и любуясь природой, а также игрой формы и цвета (более поздняя, сознательная формулировка).

Подсознательная склонность — профессиональный художник, фотограф. Реализовано.

2. Женщина 36 лет. В возрасте с 10 до 13 лет любимым занятием было обустройство кукольных домов, причем максимально детализированное.

Подсознательная склонность очевидна — домохозяйка. Не реализовано.

3. Мужчина 25 лет. В интересующем возрасте с упоением гонял на велосипеде, причем дополнительная цель состояла в обнаружении и прокладывании самых коротких маршрутов от пункта А до пункта В.

Подсознательная склонность — профессиональный водитель. Не реализовано.

Шаг 6

Классика жанра

Дейл Карнеги. «Как перестать беспокоиться и начать жить»

Весной 1871 года один молодой человек встретил в книге фразу — всего 21 слово. Эта книга оказала огромное влияние на то, как протекала вся его последующая жизнь.

Студент-медик Монреальской больницы на тот момент озабочен был только предстоящими выпускными экзаменами и дальнейшим, тем, что ждет его впереди. Двадцать одно слово, прочитанное им в 1871 году, помогло ему стать самым известным врачом своего поколения.

Этот студент организовал известный во всем мире медицинский институт имени Джона Гопкинса. Этот врач стал профессором, возглавившим кафедру в Оксфорде, которая была учреждена самим английским королем, то есть смог удостоиться самой великой почести, которую только может заслужить медик

в Англии. После его смерти была издана книга, которая состояла из двух толстых томов, в которых были рассказы о его жизни. Имя этого врача Уильям Ослер.

И вот то 21 слово, которое он прочитал весной 1871 года. Это слова из Томаса Кармеля: «Наше главное дело не смотреть на то, что покоится вдали в туманной завесе, а исполнять то, что находится прямо под рукой».

Спустя 42 года, весенним теплым вечером сэр Ослер имел беседу со студентами Йельского университета. Он сказал им тогда, что люди совершают ошибку, полагая, что он, врач и профессор четырех университетов, написавший несколько книг, является обладателем «мозгов особого качества». Он уточнил, что родственники и друзья видят, что у него совершенно обычные способности.

В чем же тогда секрет его успеха?

Этот секрет объясняется тем, что Ослер старается существовать в рамках одного дня. Что же он подразумевал под этим высказыванием? За несколько месяцев до этой беседы он плыл по Атлантическому океану на огромном океанском лайнере, капитан которого, стоя на мостике, имел возможность одним нажатием кнопки перегородить лайнер водозащитными перегородками.

«Каждый из присутствующих, — сказал сэр Ослер, — более высоко организован, чем такой лайнер, и способен выдержать более длительное плавание. Моя задача—убедить вас и научить жить, не заглядывая дальше одного дня, с целью повысить безопас-

ность плавания. Можете взойти на мостик, нажимать кнопку и слушать, как металлические двери захлопываются за умирающими прошедшими днями. Нажмите следующую кнопку и закрывайте железным щитом будущее — еще не наступившие завтрашние дни.

Это обеспечит вам безопасность — безопасность именно сегодня. Заприте прошлое! Пусть прошлое само похоронит себя. Вам нужно отгородиться от грядущих дней, которые проторили многим людям путь к смерти. Вес завтрашних проблем, помноженный на вчерашние, и с тем весом, которым вам приходится нести сегодня, может пригнуть и очень сильных людей. Заприте дверь в будущее, так же плотно, как сделали это с прошлым.

Будущее — это сегодня. Завтра не существует. День, когда вы спасетесь, — это сегодняшний день. Депрессии и проблемы последуют за человеком, который беспокоится о будущем. Поменяйте „корму и нос“ и выработайте привычку жизни в рамках, ограниченных одним днем».

Разве сэр Ослер говорил о том, что мы не должны подготавливаться к наступлению завтрашнего дня? Совсем нет. В своей речи он говорит о том, что самый лучший способ, который может помочь подготовиться к завтрашнему дню, — это полная концентрация интеллекта, максимальный энтузиазм в процессе выполнения самым добросовестным образом именно тех дел, которые существуют сегодня...

Самый ужасающий комментарий к нашему образу жизни — это факт, который заключается в том, что на

почти половине коек в наших больницах лежат пациенты, которые страдают нервными заболеваниями или психическими расстройствами, пациенты, которые сломлены непомерным грузом скопившихся вчерашних дней и страхом перед завтрашними днями. При этом подавляющее большинство этих людей могло бы спокойно получать от жизни удовольствие, чувствовать себя счастливыми и приносить своей деятельностью пользу окружающим людям, если бы они следовали завету Иисуса Христа, который гласит: «Не тревожьтесь о завтрашнем дне», или советам Уильяма Ослера: «Нужно жить в „отсеке“ сегодняшнего дня».

Каждый из нас, и вы, и я, в эту секунду находимся на перекрестке двух вечностей: не имеющего границ прошлого, которое длилось целую вечность, и будущего, устремленного вперед до самого последнего момента летоисчисления. Вероятно, человек не может одновременно находиться в одной и другой вечности — это невозможно даже на одну долю секунды. В попытках добиться этого мы можем надорвать свое физическое здоровье и умственные возможности. Поэтому нужно быть довольным уже и тем, что есть возможность жить в том уникальном отрезке времени, в котором мы сейчас и живем, — от существующего момента до отхода ко сну.

«Любой способен нести свою ношу, какой бы тяжелой она ни была до самого прихода ночи, — написал Роберт Луис Стивенсон. — Каждый из нас может выполнять свою работу, какой бы трудной она ни была,

в течение одного дня. Любой из людей может жить, храня в душе нежность, терпение, любовь к окружающему миру и добродетель до самого захода солнца. И вот именно в этом и состоит настоящий смысл нашей жизни».

(...)

Одним из наиболее трагичных свойств человеческой природы, насколько мне известно, становится наша склонность, которая заключается в откладывании осуществления своих надежд на будущее время. Мы все время мечтаем о некоем чудесном саде, полном цветов, который виднеется за горизонтом, — и все этого вместо того, чтобы успеть насладиться теми розами, которые уже растут под нашими окнами сегодня. «Как странно проводим мы тот небольшой отрезок времени, который называем нашей жизнью, — так написал Стивен Ликок. — Ребенок говорит: „Как только я стану юношей...“ Но что означают эти слова? Юноша, в свою очередь, говорит: „Когда я повзрослею...“ И когда наконец становится взрослым, человек говорит: „Вот когда я женюсь...“

Потом он все же женится, но понимает, что в его жизни мало что изменилось от этого события. Тогда человек начинает думать дальше: „Когда я смогу уйти на пенсию“. И уже когда он все-таки достигает того самого пенсионного возраста, то, оглянувшись на оставленный им позади жизненный путь, чувствует, как будто ледяной ветер обдувает его лицо, потом ему открывается жестокая правда, которая состоит в том,

что он очень много упустил в жизни, как много безвозвратно ушло.

Мы слишком поздно можем понять, что смысл нашей жизни как раз и заключается в самой жизни, в насыщенности ритма каждого прожитого дня и часа».

Карнеги в этом отрывке буквально превзошел самого себя. Давненько я не читал у него таких здоровых материалов, да еще таким понятным языком выраженных. То, о чем Карнеги говорит в этом отрывке, возможно, единственная настоящая проблема современных людей. Именно из этой проблемы, фигурально выражаясь, «растут ноги» всех остальных неприятностей. Сначала мы, как заводные зайцы, исступленно перебирая лапами, стремимся к чему-то, упорно не замечая ничего вокруг, а когда наконец добираемся до намеченного счастья и спокойствия выясняется, что батарейка была не «энерджайзер», потому что всех сил только и остается, чтобы обессиленно упасть на землю, потеряв способность не только наслаждаться данной ситуацией, но и испытывать наслаждение в принципе. Человек так запрограммирован, что, за исключением редких случаев, просто не может поверить в конечность собственного существования. Все кажется, что черновик пишем.

Вообще-то, словечко «программирование», мне не очень нравится, пусть и в приложении к хорошему слову «позитивное». Какой-то у меня нездоровый ассоциативный ряд выстраивается: программирование—зомбирование—кодирование. Будучи очень свободолюбивым человеком, я стараюсь держаться подальше от людей, которые рвутся поработать с моим подсознанием. Пусть даже и с положительными намерениями. Поэтому способы, которые предлагает Линей Дане для решения подсознательных проблем, нравятся мне именно отсутствием при этом процесса посторонних. Приятно думать, что я сам могу справиться со своими «тараканами» в голове. А все остальные люди, которые ходят к психоаналитикам, очень и очень не правы в том, что так быстро и доверчиво расстаются со своими деньгами.

Кстати, вы наверняка замечали, что зверь под названием «психоанализ» не прижился в наших суровых северных широтах. Никак русский человек не может понять, в чем же польза часовых бесед с посторонним человеком, который рассказывает о тебе какие-то странные, ненормальные и иногда даже пугающие вещи. Это все от повышенного здравомыслия, вызванного излишне суровым климатом и усло-

виями существования. Ведь психоаналитик, который за здорово живешь может объяснить тебе, почему ты каждый раз при виде шефа впадаешь в ступор, не предъявит никаких вещественных доказательств своих выводов. И ведь не проверить никак. Заморочит голову, разбейся потом. Да и понимает русский человек — говорильней делу не поможешь. Вот все, что угодно, может помочь, только не говорильня. Если уж совсем припекло, можно книжку умную прочесть, но это как максимум посторонней помощи. А так сам напортачил — сам расхлебывай. И как бы западные психологи не твердили о пользе психоанализа, даже западные же сценаристы комедийных фильмов начинают понимать, что это не совсем так. То есть совсем не так.

В свете такой безнадежной (в смысле посторонней помощи) картины выхода из депрессий и решения своих проблем методики, которые позволяют усидеть на двух стульях — и изменить свое подсознание, повернув вектор к позитиву, и сделать это самостоятельно, представляют значительный интерес. Опять же говорильни мало — дела много. А такая пропорция позволяет надеяться, что при применении этих методик может выйти значительный толк.

Know-how

Линей Дане. «Правила позитивного программирования»

ПРАВИЛО ПЕРВОЕ

Если решение какой-либо проблемы сопровождается негативными эмоциями, то стоит разнести эти две части (собственно проблему и негативные эмоции) во времени. Решением проблемы нужно заняться немедленно, а вот негативные эмоции отложить на некоторое время.

/Уить надо сегодняшним днем, не откладывая на завтра ничего, ни эмоций, ни чувств, ни мыслей. Но на то и существует каждое правило, чтобы в нем присутствовали исключения. Вот как раз такое исключение и составляет суть первого правила позитивного программирования. Как ни странно, но лучше всего это правило сформулировано в художественной литературе. Что еще более странно, в произведении, написанном американским автором, и уж совсем поразительно, что этот автор — женщина.

Мудрое правило сформулировала Маргарет Митчелл в своем бестселлере всех времен и народов «Унесенные ветром», вложив его в уста главной героини Скарлетт СГХара. Каждый раз,

когда Скарлетт была готова впасть в отчаяние от тех трудных положений, в которые постоянно ставила ее жизнь, когда она начинала терять веру в благополучный исход задуманного, эта женщина говорила себе: *«Я не буду думать об этом сегодня, я подумаю об этом завтра»* и продолжала двигаться вперед. Этот принцип как нельзя лучше подходит для формулировки первого правила позитивного программирования.

Откладывайте «на завтра» все сомнения, все беспокойство, упаднические мысли и пессимизм. Правило простое, но удивительно действенное. В России, кстати говоря, задолго до Скарлетт был сформулирован тот же принцип: *«Утро вечера мудренее»*. И действительно, вместо того чтобы перед сном изводить себя негативными мыслями и мучиться сомнениями по поводу событий предстоящего дня, лучше потратить то же время на то, чтобы помечтать. И увидеть себя в этих мечтах успешным и достигшим всех поставленных целей.

Правило позитивного программирования, которое с таким успехом применяла по отношению к своей жизни мисс СГХара (правда, не подозревая об этом), универсально. Пользуясь им постоянно, можно обойти все препятствия, возникающие на пути к достижению постав-

ленной цели. К еще одному несомненному достоинству этого правила можно отнести оперативность. Пользуясь им повсеместно, можно избавиться себя от длительных и зачастую не действующих самоуговоров, смысл которых сводится к утверждению: «Все будет хорошо».

Искренне поверить в такое утверждение иногда бывает очень трудно, к тому же на обретение веры в лучшее может уйти значительное время. Тогда как разнеся во времени возникшую проблему или неприятность и ваши переживания по этому поводу, можно легко и быстро от них избавиться. Не нужно бороться с негативными эмоциями, сделать это очень трудно. Просто отложите их «на завтра», а завтра или накал переживания заметно снизится, или источник неприятности просто будет ликвидирован.

ПРАВИЛО ВТОРОЕ

Для решения любой проблемы нужно использовать те средства, которыми вы обладаете на данный момент. Если вы будете ожидать появления дополнительных возможностей или изыскивать дополнительные средства, вы, возможно, потеряете драгоценное время, которое можно было бы потратить на быстрое разрешение проблемы, пока она имеет локальный характер.

Удивительно, но это правило тоже было сформулировано литературным героем. Знаменитому Филиасу Фоггу, герою приключенческого романа Жюль Верна «Вокруг света за восемьдесят дней», это правило помогло выполнить труднейшую задачу краткосрочного кругосветного путешествия и выиграть невероятное пари. Звучит это правило так: **«Используй то, что под рукою, и не ищи себе другое»**. Прекрасное правило, совершенно не вступающее в противоречие с советом Дейла Карнеги — жить сегодняшним днем.

Больше того, применение этого правила как раз и позволяет практически осуществить этот бесценный совет. Ведь живя только сегодняшним днем, вы можете оказаться в ситуации, где нужно будет использовать те возможности, которыми вы обладаете именно на сегодняшний момент. Выжидая, когда появятся более благоприятные условия для того, чтобы воспользоваться ситуацией, или сомневаясь в том, что у вас достаточно возможностей, чтобы повернуть происходящее в свою пользу, вы можете попросту упустить реальные возможности продвинуться вперед. Еще один литературный герой — обаятельный поросенок Пятачок — говаривал: *«Пятничный Я сильно отличается от*

понедельничного Я». Истинная правда, и только от вас «пятничного» зависит, будет «понедельничный» Я отличаться в худшую или лучшую сторону.

Поэтому так важно постоянно применять второе правило позитивного программирования, ведь, не воспользовавшись моментом немедленно, вы можете навсегда упустить его. Самое главное, что стоит осознать для успешного внедрения второго правила в повседневную жизнь, — у вас уже есть все необходимое для решения любой задачи, использования с выгодой возникшей ситуации, достижения цели. И это действительно так. Такое утверждение совершенно логично. Ведь невозможно себе представить, что с утра вы спокойно шли на службу в родную контору, а к полудню уже оказались на борту космического лайнера, держащего курс на орбиту Земли, и вам надо принять решение, какой курс наиболее благоприятен. Абсурд.

А вот если, придя утром в контору, к полудню вы столкнулись с необходимостью решения производственной проблемы, то это всего-навсего означает, что у вас есть реальная возможность и способность справиться с такой ситуацией. События развиваются закономерно, вы находитесь в правильном месте в правиль-

ное время, и у вас «под рукой» (в вашем распоряжении) все необходимые средства для решения проблемы. Вместо того чтобы начинать паниковать, столкнувшись с трудной проблемой или оказавшись перед необходимостью принять важное решение, просто мысленно переберите все возможные варианты и внимательно оглядитесь вокруг. Сто процентов из ста, что вы наткнетесь на всевозможные подручные средства.

ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ

Формулировку третьего правила я подсмотрела на вывеске одного английского паба. Висящая над входом поросшая мхом каменная дощечка гласит: «Завтра пиво бесплатно». Между прочим, уже почти двести лет висит.

Своеобразный английский юмор не вызывает протеста как у постоянных посетителей, так и у туристов. Жители туманного Альбиона не прочь каждый день прочитать напоминание о том, что жить нужно только сегодняшним днем, пусть и выраженное в столь необычной форме. Завтрашний день понятие абстрактное. Человек никогда не сможет жить «завтра» и по-

лучать там бесплатное пиво. Нет, он живет сегодня, сейчас, и в благодарность за эту возможность он даже готов оплачивать пиво.

Если же и найдется кто-то с полностью отсутствующим чувством юмора и одновременно слишком жадный, то, дожидаясь бесплатного пива «завтра», он будет всю жизнь пить только безвкусную воду. Не нужно жалеть сил, средств или возможностей прожить роскошно сегодняшней день. «Завтра» никогда не наступает, есть только всегдашнее «сегодня», которое требует к себе самого почтительного отношения.

ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ

Это правило бытует в обиходе под кодовым названием «стакан, в котором вода налита до половины». Ну вы помните, каждый решает для себя — стакан наполовину пуст, или наполовину полон. Несколько затертое правило, но поскольку от более чем частого употребления его полезные качества совсем не затерлись, то я считаю себя обязанной упомянуть и его.

Лет сорок назад была издана занятная книжница, которая называлась «Теория относительности для миллионов». Сейчас ее, к сожалению, трудно найти даже в букинистических лавках. А жаль, потому что содержание этой книги, ко-

торое заключалось в доступном даже для полного профана в физике изложении принципов теории относительности Эйнштейна, читается как учебник по позитивному программированию. У прочитавшего эту книгу человека возникает даже легкое головокружение. Очевидные, казалось бы, вещи, давно доказанные и не вызывающие малейшего сомнения, оказывается, зависят от того, с какой точки на них смотреть. Даже самые фундаментальные физические понятия — время и пространство — невозможно оценивать однозначно. Что уж говорить о простых и понятных человеческих представлениях о жизни!

Так что четвертое правило позитивного программирования состоит в том, чтобы постоянно помнить о теории относительности. На практике это должно выглядеть так: каждый раз, когда происходит не очень приятное событие, необходимо оценивать его как минимум с двух разных позиций. Например, с оптимистической и с пессимистической. А напоследок хочу посоветовать — попробуйте все-таки раздобыть и прочитать упомянутую «Теорию относительности для миллионов». Удивительная по силе позитивного воздействия книга.

Шаг 7

Классика жанра

Судзуки Хироши. «Иди вперед»¹

Каждый раз, когда человек произносит слово «хочу», он пытается дотянуться до звезды на небе. Каждый раз, когда он решает достичь цели, то пытается достать с неба луну. В первый момент, совершить и то и другое кажется ему невозможным. И вот тогда первые маловерные отказываются от задуманного. Другие же видят в выполнении этой задачи очень много возможных сложностей, но не признают ее невыполнимой. Эти люди начинают движение вверх. Оглянув-

Некоторые люди, прочитавшие книгу, утверждают, что под названием «Иди вперед» подразумевается «Не тормози». В ней речь идет о том, как нужно ставить цели в жизни, как достигать их и как не запутаться в обилии собственных желаний, отделив действительно необходимое от минутного каприза. В этих вещах японцы непревзойденные специалисты. — *Прим.ред.*

шись по сторонам, они пытаются найти лестницу или другое приспособление, которое позволит им начать восхождение. Найдя веревку, лестницу или альпинистское снаряжение, они сталкиваются с тем, что и эти приспособления применить сложно. Еще какая-то часть людей признает свои попытки бесплодными и тоже пополняет ряды отступившихся. Оставшиеся же просто ставят лестницу вертикально, закидывают веревку за облака и отстегивают карабин страховки. Вот на этих людей и смотрят потом оставшиеся внизу как на небожителей. Забывая, что когда-то были такими же и имели равные с находящимися наверху людьми возможности.

Но для того, чтобы успешно подняться наверх, нужно помнить, что восхождение потребует не только веры в успех предприятия, но и уверенно проложенного курса. Одновременно не может взойти две луны. Поэтому нельзя поставить себе одновременно две цели.

На небе много звезд, как много и желаний у человека, но для того, чтобы дотянуться до звезды, нужно смотреть только на одну, иначе может закружиться голова и поднимающийся наверх собьется с пути. Некоторые думают, что раз уж они затеяли такое рискованное предприятие, то нужно собрать сразу столько звезд, сколько поместится в руках. Рассуждая так, уже почти поднявшийся наверх человек, может потерять равновесие и снова оказаться внизу.

Для того чтобы добиться желаемого и достичь поставленной цели, нужно отнестись к поставленной за-

даче очень серьезно и со всей ответственностью. Если человек не в состоянии точно определить цель или не умеет отделить действительно желаемого от простой прихоти, то он не достигнет успеха. Да еще и останется в проигрыше. Потеряет силы, время и станет объектом пересудов тех людей, которые решили остаться внизу. «Вот — скажут те люди, которые отказались от идеи подняться наверх, — вот, посмотрите, мы были правы, сделать это невозможно». Поэтому на человеке, который решает начать путь наверх, лежит ответственность не только за свой путь. Он должен понимать, что подает пример другим.

Поднимаясь наверх за звездами своих желаний и примериваясь, как половчее накинуть веревку на луну своей цели, нужно помнить, что малейшие сомнения тут же сбросят человека вниз и падение будет болезненным. Настолько, что одно-единственное неудачное падение навсегда может лишить человека возможности повторить попытку в будущем. Не нужно оглядываться на пройденный путь, не нужно прикидывать, сколько еще осталось впереди. Нужно только как гусеница или черепаха продвигаться вперед, может быть, медленно, но упорно. Разглядывая и преодолевая только те препятствия, которые в этот момент преграждают вам путь наверх.

Если в какой-то момент, когда человек уже способен близко рассмотреть звезду своего желания, он вдруг заметит в ней какой-то изъян или ему покажется, что свет от этой звезды недостаточно ярок, то не

нужно менять направление и пытаться дотянуться до другой звезды. Нет никакой уверенности, что при ближайшем рассмотрении и у этой звезды не найдется недостатков. Так, в метаниях по небу, в поисках самой безупречной звезды человек может провести неопределенно долгое время, постепенно забывая, зачем он затеял опасное и рискованное восхождение. Если ваше желание, будучи почти исполненным, потеряло свою привлекательность в ваших глазах, то не нужно отказываться от него. Лучше звезда с изъяном в руках, чем чувство опустошенности и разочарования в душе.

Я снова хочу встрять между умными мыслями умных людей со своими неказистыми комментариями. К одной и той же цели можно прийти несколькими путями. И разве можно с точностью сказать, какой именно путь лучше? Иногда более длинный путь может дать человеку больше, если на этом пути он встретился, например, с интересными людьми или увидел что-то необычное. Так что, отправляясь в путь, не нужно думать только о достижении цели. Лучше внимательно смотреть по сторонам, ну и иногда под ноги, конечно. При таком раскладе можно будет сочетать приятное с полезным — и окрестности обозреть, и дойти до цели. А если окрестности не очень живописны, даже, можно ска-

зять, унылы и однообразны, то всегда можно просто подумать о чем-нибудь приятном и полезном и все равно хорошо провести время.

Никогда я не понимал людей, которые идут к цели напролом. Ведь известно же — ожидание счастья иногда бывает лучше этого самого счастья. Вы ведь не можете точно знать, каково вам будет в том месте, куда вы так стремитесь. Может быть, вовсе не так шоколадно, как кажется. А так у вас в активе по-любому будет приятно проведенное в ожидании счастья время — это как минимум. А как максимум по пути вы еще и познакомитесь с интересными людьми, которые помогут вам в достижении дальнейших целей.

К тому же я не сторонник такой позиции, при которой человек считает, что достичь цели — это главное. Когда я сталкиваюсь с людьми, которые практикуют именно такой подход к проблеме, меня все время так и подмывает задать им вопрос: «А что вы будете делать, когда наконец добьетесь желаемого, — сядете и будете наслаждаться?» Такое ощущение, что эти люди представляют себе цель как бетонную стену, за которой больше ничего нет. Мне же ближе несколько другой подход. Карабас-Барабас не мог найти потайную дверь, потому что для него

это была та самая стена, за которой неизвестно что. А Буратино просто взял и, недолго думая, проткнул эту стену любопытным носом.

Звезды и луна — это, конечно, красивый и поэтичный образ, но, все-таки мне кажется, что в вопросе достижения и постановки цели нужно чуть меньше пафоса. Ну поставил я перед собой цель и поставил, что ж теперь, забыть обо всем на свете, кроме этого? А то ведь иначе недолго и остаться у разбитого корыта. В конце концов, даже если эту самую цель и не удастся достичь, то ведь жизнь-то на этом не остановится. Будут другие цели, другие достижения и неудачи. В этом смысле «Правила постановки цели», которые предлагает Майкл Стейн, отличаются именно так импонирующей мне ненавязчивостью. Да, цель конкретизируется, но при этом не нужно никаких рефлексий, панических атак и мук неуверенности. В этом вопросе лучше обойтись без надрыва. Но вот как раз для того, чтобы, по словам Стейна, «не пустить все на самотек», и нужна максимальная детализация поставленной цели. Чем конкретнее задача, тем меньше усилий потребуются для ее достижения. И тем меньше поводов впасть в уныние, если что-то не получится.

Know-how

Майкл Стейн. «Правила постановки цели»

ПРАВИЛО ПЕРВОЕ

Первое правило правильной постановки цели сводится к тому, что для успешного достижения цели в первую очередь нужно максимально конкретно сформулировать критерии цели. Цель нужно так детализировать, чтобы вы могли, воображая момент ее достижения, уложиться в одну-единственную четкую картинку.

Для того чтобы достичь определенных целей и осуществить свои самые смелые желания, нужно выполнить три условия: верить в успех, не сомневаться в своих возможностях, правильно формулировать свои желания или конкретно обозначать цель. Желание можно назвать первопричиной цели. Без него поставить цель не только трудно, но зачастую и бессмысленно. Ведь если цель поставлена для проформы, для того, чтобы удовлетворить не свои запросы, и связана с инертностью мышления, человек обязательно столкнется в процессе достижения цели с проблемами. Иначе и быть не может. Только желание обладает достаточной силой, чтобы двигать человека вперед, к выполнению

поставленной задачи. Если упростить схему, то станет понятно, что возможно только «хочу и сделаю», но никак не наоборот. Поэтому к выражению собственного желания нужно подойти ответственно. Никакой расплывчатости. Не нужно ставить цель, руководствуясь только неясным порывом, не получившим даже четкой формы. Не получится просто «стать богатым». Нужно обязательно понять, какой именно уровень благосостояния вы лично подразумеваете под словом «богатство». Поэтому первое правило нужно применять и для четкого определения собственного желания, и для правильной постановки цели.

Применение первого правила обеспечит вам возможность правильно сформулировать желание и конкретизировать поставленную перед собой цель. Как же это можно осуществить практически? Перво-наперво ни при формулировании желаний, ни при постановке цели нельзя обобщать. И то и другое должно быть максимально детализировано. Технику детализации можно сравнить с высказыванием Микеланджело о ваянии статуй: «Беру глыбу мрамора и отсекаю все лишнее». Такая техника очень помогает и в ситуации, когда вы лишь смутно догадываетесь о том, чего хотите достичь на са-

мом деле. А также позволит плавно превратить правильно сформулированное желание в конкретно поставленную цель.

Пример: *я хочу добиться успеха.*

Детализация:

1. Добиться именно успеха или признания своих способностей?
2. Если я хочу добиться успеха, то в какой сфере?
3. Если я хочу добиться признания способностей, то каких именно?
4. Если я хочу добиться успеха в определенной сфере деятельности, то в чем этот успех должен выражаться: в материальном эквиваленте или моральном удовлетворении?
5. Если я хочу признания своих определенных способностей, то как это признание должно выражаться: в материальном или моральном плане?
6. Если я хочу добиться успеха в определенной сфере деятельности, выраженного в материальном эквиваленте, то каков должен быть размер материального вознаграждения?
7. Если я хочу добиться успеха в определенной сфере деятельности, выраженного в моральном удовлетворении, то что означает для меня моральное удовлетворение: уверен-

ность, высокая самооценка, положительные эмоции (определения должны быть индивидуальны)?

8. Если я хочу признания своих способностей в моральном плане, то от каких людей (или группы людей) я жду этого признания?
9. Если я хочу признания своих способностей от определенного человека или группы людей, то в чем это признание должно выражаться?

В результате применения такой техники детализации изначально смутного желания вы не только получите конкретно поставленную цель или даже несколько целей, но и сможете правильно определить направление движения к цели и способы ее достижения. Правильно расставьте приоритеты: чем вы готовы пожертвовать для достижения цели, а чем не готовы. И наконец, избавьтесь от смутных сомнений в своих силах и возможностях, вызванных первоначальной расплывчатостью желания. Слишком много изначально, как видно из дальнейшего списка, обычно вкладывается в понятие «успех», отсюда и понятная неуверенность — вот скольких целей одновременно придется добиваться! Техника детализации ни в коем случае не сужает горизонты ваших достижений.

Просто она позволяет избавиться от неуверенности в успехе, которая вызвана ощущением обилия компонентов поставленной цели.

ПРАВИЛО ВТОРОЕ

Второе правило состоит в том, чтобы ни в коем случае не делать промежуточных оценок своего продвижения к цели. При промежуточной оценке соотношения затраченных усилий и близости цели можно совершить ошибку и как следствие — вообще отказаться от достижения цели.

Второе правило очень простое, потому что те ощущения, которыми необходимо проникнуться, для его осуществления, уже знакомы большинству людей. Вспомните, к примеру, путешествие в пункт назначения, в котором вы никогда еще не были. Дорога, вполне возможно, казалась довольно длинной. Зато по возвращении вы были удивлены, насколько короче казался вам обратный путь. Или при просмотре фильма, которого вы до этого не видели, вы могли подумать, что сеанс длился очень долго, а посмотрев этот же фильм еще раз, удивлялись, что он оказался короче, чем вы помнили. Такого рода впечатления почти всегда сопровождают действия, которые человек выполняет

впервые. Повтор тех же действий, но спустя некоторое время, возможно, и занимает столько же времени, но ведь речь идет об объективном времени, а человек, совершающий что-то в первый раз, очень часто ощущает только ход субъективного времени. Это известный феномен, в нем нет ничего необычного или нового.

По пути к достижению цели нельзя оглядываться на уже пройденный путь и нельзя пытаться оценить расстояние, все еще отделяющее вас от финиша. Ни то ни другое объективно оценить вы не сможете. Даже если вы не новичок на дистанции, протянувшейся от высказанного намерения до его реализации, все равно данной, конкретной цели вы пытаетесь достичь первый раз и потому не в состоянии правильно сориентироваться в пространстве. Если же все-таки попытаетесь это сделать, то почти наверняка можете дрогнуть, а ваша решимость ослабнет.

Первое правило, с которым знакомят людей, вынужденных совершать какие-то телодвижения на большой высоте, — не смотрите вниз. Пока вы не видите бездну, разверзнувшуюся у вас под ногами, вы будете чувствовать себя уверенно. Точно так же и на пути достижения поставленной цели. Не нужно «смотреть вниз»,

вы можете неправильно оценить соотношение уже затраченных усилий и промежуточного результата. Точно так же, посмотрев вперед, вы можете дрогнуть, ибо вам покажется, что до цели еще очень далеко. Так далеко, что не имеет смысла и пытаться достичь ее. Вы можете отчаяться, разувериться в своих силах или решить, что нет смысла гнаться за химерой. И в том и в другом случае вы совершите непоправимую ошибку.

Ошибку — потому, что, находясь на неизведанном еще вами пути, вы не можете знать точно, сколько времени вам придется затратить на то, чтобы пройти его полностью. И никакие «топографические карты» в виде советов других людей (часто точно так же не прошедших путь до конца) не будут верными. А непоправимой эта ошибка станет, потому что, свернув один раз с намеченного пути, вы посеете зерно сомнений в своих силах и способностях. Это зерно не замедлит разрастись и пустить глубокие корни. В результате вы лишитесь уверенности, приобретете комплекс неполноценности и целый букет сомнений в том, что вообще можете чего-то добиться в этой жизни. Согласитесь, слишком дорогая плата за всего лишь неправильно определенное расстояние до цели.

Помните, движение к поставленной цели должно быть поступательное. И если вы вдруг в силу каких-то обстоятельств совершите значительный рывок по пути достижения цели, не нужно удовлетворенно оглядываться назад. Можете, как жена Лота, обратиться в соляной столп. Лучше похвалить себя за настойчивость и двигаться дальше.

ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ

Третье правило постановки цели включает в себя и способ, благодаря которому можно быстрее и увереннее добиться собственно цели. Суть этого правила заключается в том, что путь, ведущий к достижению цели, это тот самый редкий случай, которому противопоставлено любого рода планирование.

Путь к успеху не должен напоминать оживленную автостраду, на которой через каждые пять шагов установлены указатели, дорожные знаки и светофоры, а в кустах спрятаны радары, замеряющие скорость движения на дороге. На такой автостраде, если, не дай бог, не заметил поворота, можно сделать немаленький крюк, для того чтобы вернуться к месту поворота. А если паче чаяния водитель свернул не в ту сторону, то нетрудно и заблудиться в много-

численных знаках. Нет, дорога, ведущая к достижению цели, должна быть больше похожа на укатанную грунтовую проселочную дорогу, где направление движения и скорость находятся во власти водителя и регламентируются исключительно его чувством машины и дороги.

Сформулировав цель и начав поступательное движение к ее достижению, не нужно писать никаких планов или вычерчивать графики. Не нужно устанавливать промежуточные сроки или фиксировать предположительные шаги, которые могут привести к успеху, а также разбивать движение к цели на предварительные этапы.

Чем может навредить такой подход? Дело в том, что на пути достижения цели нужно использовать ВСЕ подвернувшиеся возможности и каждую неожиданную ситуацию рассматривать с точки зрения использования ее для достижения успеха. Человек только предполагает, располагать — не в его юрисдикции, поэтому если вы предварительно составите план действий, способствующих достижению успеха, то автоматически лишите себя всех привилегий или дополнительных возможностей, которые может поднести вам на блюдечке с голубой каемочкой случай. Это во-первых. А во-вторых, загнав себя в прогнозируемые (причем весьма

приблизительно) рамки составленного заранее плана, вы расслабитесь и не сможете, как хищник, зорко высматривать любую подвешившуюся возможность приблизиться к заветной цели.

Но и это еще не все минусы, которые может дать планирование в процессе достижения цели. Как и к любому пункту назначения, к цели можно прийти разными путями. И не всегда короткий путь самый подходящий. Возможно, количество ухабов на этом пути в конечном счете напрочь отобьет у вас охоту двигаться дальше. Зато обходной путь, может, и займет чуть дольше вашего времени, но не преподнесет неприятных сюрпризов и значительно сэкономит силы и здоровье. Начиная движение к цели, вы не можете знать, какие проблемы ждут вас впереди и какие препятствия придется вам преодолеть, поэтому даже подробно составленный план через несколько шагов может привести вас к довольно трудно разрешимой проблеме, и в результате у вас опустятся руки и почти на нет сойдет уверенность в успехе.

К тому же нельзя не учитывать возможность, что вследствие недостаточного опыта план может быть просто-напросто неправильно составлен. Не так расставлены приоритеты и то, что

на бумаге казалось допустимыми жертвами, на деле окажется практически невыполнимым. Все это может не просто отсрочить достижение поставленной цели, но и вообще ставит под сомнение все предприятие.

Плоха и другая крайность. Если пустить все на самотек и ни коим образом не контролировать процесс, он может завести в противоположную успеху сторону. Лучшее из того, что можно придумать, это просто всегда держать в голове образ цели. И каждую ситуацию, возникающую в вашей жизни, рассматривать с точки зрения «а как это может помочь мне добиться желаемого?» Причем ситуация не обязательно должна непосредственно привести вас к цели. Достаточно и того, что вы станете хоть на шаг, но ближе к ней.

То есть существует несколько реальных факторов, которые могут вам помешать достичь цели: излишний педантизм, излишний фанатизм, излишняя беспечность и отсутствие духа экспериментирования и импровизации. Не нужно планировать, просто делайте это — идите вперед.

Шаг 8

Классика жанра

Наполеон Хилл. «Думай и богатей»

Управляемая вера заставляет любую мысль вибрировать от напряжения. Вы можете подняться на невысказанную высоту, всего лишь воодушевившись могуществом приобретенной уверенности в себе. Вера — это катализатор всех умственных способностей. Если же она соединяется с мыслью, то при этом возникает почти молитвенный трепет ума, который тут же подхватывается подсознанием и переводится им в духовную плоскость.

Из всех положительных эмоций самыми сильными являются ощущения веры и любви, а также сексуальные эмоции. Действуя одновременно, они создают эффект «объемного» видения. Вот в этот момент и включается подсознание, побуждающее Высший Разум отвечать на поставленный вопрос. При этом нуж-

но только суметь почувствовать тут возвышенный образ, подобием которого являются и ваши собственные мысли.

Таким образом, мы приближаемся к утверждению, которое поможет лучше осознать, какое большое значение приобретает самовнушение для материализации желания, а именно: вера — всего лишь состояние ума. Состояние веры может быть искусственно вызвано у человека многократным воздействием самовнушения на область подсознательного.

В качестве иллюстрации можно взять ту цель, с которой вы читаете эту книгу, — получение возможности превращения неосознанного импульса желания в его материальный эквивалент — деньги. Если следовать указаниям о самовнушении и подсознании, сформулированным в этой главе, вы можете убедить себя, что верите, и тогда получите все то, о чем мечтаете. Эта «вера в успех» уже заложена в ваше подсознание, заложена еще до начала осуществления плана по материализации желаний. Вера — состояние ума, которое можно развить в усилие воли с помощью нескольких принципов, и вот с применением этих принципов она совершенствуется уже вполне осознанно.

Единственный известный метод осознанного совершенствования собственно чувства веры — вдальбивать его в подсознание, приблизительно так, как это делают священнослужители. Может быть, формулировка этой мысли станет понятнее, если обратиться

к сущности природы преступления. Известные криминалисты пришли к выводу, что при первом столкновении человека с преступлением преступление отвращает его. Если же человек на более длительное время соприкасается с преступлением, то привыкает к нему. Длительная связь с преступным миром может заразить человека преступлением. Но с таким же успехом можно признать, что мысленный импульс в результате заразит сознание, преобразив его в физический эквивалент — в деньги.

В связи с этим выводом можно посоветовать снова поразмышлять над формулой: все мысли, которые могут быть представлены на чувственном уровне (в ощущениях), при соблюдении условия, что они основаны на вере, начинают немедленно материализоваться.

Эмоции, как чувственное начало в мысли, — это фактор, придающий мыслям жизнестойкость, действенность и мощь. Чувства веры, любви и сексуальное чувство в единении с порывом мысли могут сделать их намного более жизнеспособными, чем они могли бы быть, взятые отдельно. Но достигать глубин подсознания и иметь возможность повлиять на него могут не только мысли в единении с верой, но и мысли, смешанные как с положительными, так и с отрицательными эмоциями! Невезение? Глупости!

Здесь мы постепенно приближаемся к осознанию того факта, что подсознание материализует мысли позитивного характера так же успешно, как и мысли

негативные. Именно этим можно объяснить тот удивительный феномен, с которым столкнулись на практике миллионы людей, которые обозначили его как «неудача» или «невезение». Эти люди считают себя обреченными на бедность и прозябание. Им кажется, что их подталкивает к этому какая-то неопределенная сила, с которой они не могут совладать. Эти люди — создатели своего «несчастья», потому что их неверие в собственные возможности угнездились в подсознании и потому сумело материализоваться.

В этом месте вовремя будет опять напомнить, что человек в состоянии реализовать любое желание, при условии, что оно овладеет подсознанием. При этом естественно состояние ожидания или веры в то, что чудесное превращение действительно возможно. Ваша вера или даже достаточная уверенность — фактор, который обуславливает деятельность подсознания, при условии, что вы даете ему задание самовнушением.

Заниматься таким «самообманом» особенно просто в том случае, если вы уже научились пользоваться теми материальными предметами, в которых у вас была особенная нужда в тот момент, когда вы зывали к подсознанию.

Подсознание трансформируется в свой физический эквивалент при помощи всех практически доступных средств, какими бы они ни были.

Опираясь на прочитанное, вы в состоянии, самостоятельно практикуя, прибегнув к методу проб и оши-

бок, научиться основывать веру на указаниях, даваемых подсознанию. Совершенство придет чуть позже. Оно не может возникнуть на ровном месте, если вы прибегаете только к чтению инструкций. Помимо этого, вам просто необходимо поощрять позитивные эмоции для того, чтобы они стали доминирующими в вашем сознании и подсознании, и сглаживать, сводить на нет — отрицательные эмоции.

Сознание, в котором преобладающую роль играют позитивные эмоции, приобретает как бы укрытие, защиту для вашей веры. В этом случае сознание дает такие указания подсознанию, которые последнее может воспринять и непосредственно адаптировать. Заставьте работать на себя самые глубокие слои вашего сознания — и вы наверняка добьетесь поразительных результатов. Помогите подсознанию чувствами. Удивительное сочетание!

Термин «самовнушение» имеет непосредственное отношение ко всем видам внушения и самоуправляемого возбуждения сознания с помощью чувств. Это в некотором роде центр управления связи между сознательным и подсознательным мышлением.

Прибегнув к помощи самовнушения, доминирующие мысли проникают в подкорку и влияют на нее. Природа так задумала и устроила человека, что благодаря пяти чувствам все, что способно достичь подсознания, абсолютно подконтрольно человеку. Это, однако, совсем не означает, что человек полностью способен осуществить такой контроль: если выразиться точнее, не осуществляет в подавляющем боль-

шинстве случаев, именно этим объясняется нищета множества людей. Вспомните образ, который был использован при рассуждении о подсознании, где идеи прорастают, наподобие семян; даже если грядка не засеяна семенами культурных растений, ее пространство все равно целиком покрывается всходами уже имеющихся в ней семян. Самовнушение — контрольный центр, пользуясь которым индивидуум по своей воле способен «засевать» желаемыми для него мыслями свое подсознание.

При всем уважении к Н. Хиллу, все-таки по поводу везения-невезения он несколько переборщил. Бывают, однако, ситуации, при которых человек может только развести руками и подивиться — какая нелегкая занесла его на эти галеры? Человек не до такой уж степени хозяин своей судьбы. Располагать — не его епархия, для этого есть другие инстанции. Но вот предполагать — это уже ближе к теме и к реальному осуществлению. Предполагать, что случится самое лучшее, что закон бутерброда, он же закон Мэрфи, в данном конкретном случае не работает, — это возможно.

Ведь даже если исход ситуации не зависит от нас, что мешает спокойно дожидаться результата, надеясь исключительно на лучшее, а не трястись от страха, рисуя в богатом воображе-

нии страшные картины неудачи? Между прочим, если учитывать теорию, которая гласит, что мысль материальна и способна притягивать к себе вещественные объекты, то ого-го до чего договориться можно. Например, до того, что кирпичи падают на головы только вечным пессимистам. Особенность этой теории в том, что ее не подтвердить, ни опровергнуть невозможно. В принципе, это можно сделать, но понадобится миллионная армия статистиков. На практике же это утверждение недоказуемо. А жаль! Потому что в случае истинности этой теории можно было бы издать закон, который запрещает негативные мысли. Вот судят же в Америке неудавшихся самоубийц! С момента издания такого закона дело сразу бы пошло на лад. В Америке... А у нас в стране даже самые закоренелые оптимисты тут же, назло стали бы «негативно думать».

Зато Кларк Николас Браун в своей книге «Эффект плацебо» пошел совсем по другому пути. Он выдвинул предположение, что поскольку подсознание человека весьма и весьма доверчиво, то этот факт нужно немедленно использовать. Для чего? А все для того же — чтобы убедить человека, что жизнь хороша, что он не-

заурядная личность и может получить гораздо больше, чем уже имеет.

Кстати говоря, еще наши бабушки утверждали: все болезни от нервов. Что теперь уже с уверенностью подтверждает и официальная медицина. А если это так, то и способы борьбы с негативными мыслями должны быть самыми радикальными. Тем более что обмануть подсознание, оказывается, так просто, что не нужно даже очень сильно напрягать воображение. В этом смысле эффект под номером 1, о котором пойдет речь в книге Брауна, носит очень символическое название — «таблетка счастья». Каждый человек в те или иные минуты своей жизни не отказался бы от «таблетки от страха», «таблетки от неуверенности в себе», а некоторым людям просто необходима фармакологическая новинка под названием «таблетка от жадности».

Действительно, мы так привыкли избавляться от физического недомогания при помощи таблеток и микстур, что невольно хочется чего-то в этом роде и для избавления от своих недостатков или страхов и комплексов. Ам! — и долой недовольство собой. Запил водичкой — и вперед, покорять новые вершины.

Know-how

Кларк Николас Браун.
«Эффект плацебо»

Здесь речь пойдет именно о самовнушении. Потому что состояние веры — это состояние, когда человек уже достиг успеха именно в практике процесса самовнушения. А осуществить это довольно сложно без посторонней помощи. Но мы не хотим отступать, а хотим предложить читателю несколько способов практического самовнушения, которые имеют в своей основе так называемый эффект плацебо.

Если кто-то из читателей не знаком с этим термином, поясню: плацебо — это совершенно не имеющий фармакологических свойств препарат, который дают людям (не посвящая их в истинную природу плацебо) при проведении испытаний эффективности того или иного лекарства. Это может быть пищевая сода в капсулах или перемолотый и спрессованный в форму таблетки сахар. Главное, что иногда при принятии плацебо происходят удивительные вещи — регулярно принимая капсулы с пищевой содой, человек уверенный, что принимает

новейшее лекарство от присутствующего у него заболевания, действительно чувствует значительные улучшения в состоянии здоровья.

Эффект плацебо полностью основан на способности человека к самовнушению. Между прочим, почти все работающие на больших аудиториях люди с заявленными экстрасенсорными способностями как раз и практикуют «эффект плацебо» вкупе с гипнозом, которому люди в толпе поддаются очень легко. Но зачем обращаться к гипнотизеру, который еще не известно на что вас запрограммирует (можно отдать себя в руки только проверенному и опытному человеку, но такие «на дороге не валяются», их нельзя найти по рекламному объявлению в газете)? Существует ведь такой замечательный способ, как самовнушение, вот и воспользуемся им для того, чтобы поверить в себя, в свой успех и вообще в утверждение, что у вас в жизни все хорошо. Для того чтобы самовнушение было глубоким и искренним, предлагаю вашему вниманию несколько проверенных способов, при помощи которых вам не придется сильно напрягаться, чтобы внушить себе на уровне подсознания несколько полезных и приятных убеждений.

ЭФФЕКТ 1

Первый способ основан на одном известном утверждении: «Если птица крикает, как утка, выглядит, как утка, и плавает, как утка, то эта птица и есть утка». В некоторых вариантах, правда, речь идет о собаке. Но это не суть важно. Так вот, для того, чтобы ваше подсознание среагировало на «эффект плацебо», нужно создать для него такую убедительную картину, в которой все каналы информации будут поставлять ему информацию, что перед ним настоящее лекарство от всех проблем.

Совет может показаться очень простым и оттого неработающим, но я попытаюсь доказать читателю, что способы воздействия на подсознание как раз и должны быть максимально просты в действии. Сложности и рефлексии — это хорошая компания для сознания. Поэтому не стоит относиться с предубеждением к первому способу. Проверено на практике — работает, и еще как!

Вам нужно будет в домашних условиях наладить производство «таблеток счастья». Получать государственную лицензию на этот вид деятельности совершенно не нужно. Производятся замечательные таблетки очень просто. Найдите среди домашнего скарба какой-нибудь пузырек из-под лекарства. Он должен вы-

глядеть абсолютно «по-медицински». Правдоподобность тары играет не последнюю роль в достижении эффекта. После того как вы подберете пузырек, нужно наклеить на него этикетку, которая тоже должна выглядеть как стандартная этикетка от любого фармакологического препарата. А вот надпись на этикетке будет довольно необычной.

Выберите негативную эмоцию, чувство, которое мешает вам вести полноценную жизнь, или название комплекса, который мешает вам искренне наслаждаться жизнью. Это может быть недостаток жизненной энергии, или пониженный тонус организма, хандра, или вечное недовольство. Подумайте, от чего вы хотели бы избавиться, если не навсегда, то по крайней мере на длительное время. После этого крупно напишите этикетку на пузырьке «Лекарство от...». Наполнить же непосредственно пузырек нужно обыкновенными витаминами, купите любые. Главное условие, чтобы пузырек был наполнен витаминами почти полностью, и не забывайте периодически досыпать витамины. После чего возьмите за правило каждое утро принимать по одной витаминке.

Конечно, сознание на такой простой трюк не купится, чего не скажешь о простодушном

подсознании. Подсознание каждый божий день, с утра используя стандартные каналы получения информации — визуальный и тактильный, будет наблюдать этот пузырек и его содержимое. Форма лечения — принятие таблеток — тоже подсознательно ассоциируется с уже привычным способом избавления от проблем. Кстати говоря, можете поинтересоваться у любого врача, и если он честный человек, то подтвердит: те лекарства, которые активно рекламируют по телевидению, вызывают у больных людей больше доверия, и на приеме у врача они исступленно доказывают, что именно эти лекарства лучше всего помогают им при лечении. Хотя врач-то как раз точно знает, что это далеко не всегда так. Поэтому пока ваше сознание будет иронизировать по поводу эффективности этого способа, подсознание будет получать все необходимые подтверждения, что получает активную помощь и благотворное влияние.

Главное в практическом применении этого способа — практиковать его регулярно как минимум в течение полутора-двух недель. Именно столько времени понадобится, чтобы подсознание могло доказать вам действенность этого метода. Как это ни странно, но подсозна-

ние редко точно идентифицирует источник страдания. Это не нервная система, которая никогда не ошибается и всегда ставит точный диагноз — болит у вас горло, зуб или желудок. Подсознание воспринимает только наличие страдания. А мало кто из людей по-настоящему задумывается, что эмоциональные переживания могут доставить не меньше страданий, чем физические расстройства. Так что ваш скепсис подсознание совершенно не разделяет. Если есть таблетки от зубной боли, почему не может быть таблеток от заниженной самооценки, которая точно так же может заставить человека искренне страдать? Подкорка не видит особенной разницы между этими двумя источниками переживаний. Так что верите вы или не верите, в данном случае совершенно не важно. Главное, что все условия для глубокого самовнушения были налицо.

ЭФФЕКТ 2

Второй способ самовнушения хоть и тоже имеет в своей основе воздействие на подсознание, но основан на нескольких других способностях человека поверить в желаемое. Коротко второй способ можно обозначить как безудержное хвастовство.

Тут необходимы комментарии. Во-первых, что понимается под хвастовством? Совершенно точно не бессмысленное распускание перьев перед посторонними людьми. Нет. Речь идет о вольном пересказе приятного, но не значительного события, которое с вами произошло, друзьям и родственникам. Что же до термина «безудержное», то он означает лишь, что не нужно проявлять в процессе изложения события не только скромность, но и вообще ставить какие-либо ограничения.

Все вкуче должно выглядеть, например, так. Начальник с утра вскользь обронил, что в целом доволен вашим отчетом, который он «просмотрел на досуге», и пошел дальше по своим делам, более к этой теме в течение дня не возвращаясь. При произнесении начальником приятной фразы присутствовала пара-тройка коллег, в большинстве своем занятых собственными делами, и лишь один из них, случайно услышав начальственное одобрение, в приступе корпоративной солидарности показал вам поднятый кверху большой палец. Вот как эта сцена должна выглядеть в вашем пересказе друзьям или родственникам к вечеру того же дня.

Представляешь, шеф сегодня такие комплименты мне расточал! Специально из кабинета вышел, чтобы

поделиться со мной радостью — мой отчет на него произвел неизгладимое впечатление. Коллеги сразу разделись на два лагеря. Большинство демонстративно сделали вид, что ничего не видели и не слышали. Ну понятно, зависть — сильное чувство! Зато двое явно услышали. Теперь я думаю, будут ко мне приставать с просьбами о помощи по поводу составления их отчетов.

Текст, конечно, весьма приблизительный, но принцип, я надеюсь, ясен. При пересказе самое главное — как можно больше деталей и мимическое сопровождение. Так сказать, представление в лицах. Не бойтесь переборщить. Тут правдоподобие не самый главный фактор. Такое хвастовство должно войти у вас в привычку по меньшей мере на месяц-другой.

Но поймите этот способ правильно. Я совсем не призываю вас привирать, чтобы выглядеть привлекательно в глазах ваших близких. Цель этого способа совсем в другом. Это невинное преувеличение должно сослужить совсем другую службу — убедить ваше подсознание в ваших (заметьте, совершенно заслуженных) успехах. Ваша задача лишь слегка преувеличить значение ситуации.

Тут секрет именно в деталях и воспроизведении мимики: начальника, вашей и ваших кол-

лег. Вы и не заметите, как искренне поверите в то, что сегодня достигли значительных успехов на службе. Ваше подсознание убедит даже не столько собственный рассказ, сколько реакция на него других людей. Вот почему так необходимо воспроизводить восторженную мимику. Слушатели невольно будут воспроизводить невидимые глазу и не оцененные сознанием выражения вашего лица, которые будут варьировать от восхищения до радостного удивления. А ваше подсознание не будет дремать и мгновенно «считает» эти эмоции, которые с удовольствием примет на свой счет. А детали и подробности в рассказе помогут вам «вжиться в роль» и забыть о некоторой наигранности и возможной искусственности (если вы не считаете себя изначально хорошим актером) ситуации.

ЭФФЕКТ 3

Этот способ не ограничен во времени применения и может с успехом использоваться на протяжении всей жизни. Суть дела заключается в следующем: нужно поверить в то, что вы можете получить желаемое, прибегнув для этого к помощи наглядных иллюстраций своих желаний и поставленных целей. В зависимости оттого, чего вы хотите добиться, ведите себя так, как будто вот-вот, буквально с минуты на минуту, вы это получите.

Применение третьего способа основано на таком подспорье для самовнушения, как воображение. Способ этот очень прост в применении и может вызвать протест только у очень не уверенных в себе людей, которые маскируют присутствие этой негативной программы в своей личности под маской прагматичности и здравомыслия.

Никто не утверждает, что мечтать — плохо. Однако, например, поход по магазинам без наличных денег и безналичной кредитной карточки в кошельке воспринимается очень многими людьми как глупое времяпрепровождение, в некоторых условиях могущее считаться даже приносящим вред. Как раз и нет, вот такие утверждения и не блещут убедительностью и здравомыслием. Мечта и вера в ее достижение должны быть максимально конкретны, детализированы, нужно знать — как они пахнут, как выглядят, как, в конце концов, смотрятся в интерьере именно вашей жизни. А каким образом это можно проделать, как не познакомившись с этой мечтой поближе?! Уверенность в себе тоже не возникнет на пустом месте, а если такой невероятный пассаж и произойдет, то долго его действие не продлится. Нужно постоянно давать пищу этому весьма прожорливому чув-

ству, которое не может долго питаться уже достигнутыми успехами.

Самовнушение — процесс сложный и требует как можно большего количества вещественных подтверждений. На одних медитациях далеко не уедешь. Гораздо эффективнее будет предложить подсознанию что-нибудь более материальное. Каким же образом это можно сделать? Тут все зависит от того, что именно вы хотите себе внушить. Любое позитивное чувство: уверенность в себе, самодовольство или что-нибудь, присущее именно вам, — все это имеет для каждого человека материальный эквивалент.

Уверенность в себе ассоциируется с дорогим костюмом, самодовольство — с возможностью питаться экзотическими блюдами, а самореализация — с решением квартирного вопроса. Все эти проявления сугубо индивидуальны, поэтому надо вычленить один-единственный вещественный образ для того, чтобы использовать его для самовнушения. Если не получится сделать это сознательно, можно воспользоваться тем ассоциативным методом, с которым вы уже знакомы по шагу 8, в котором говорилось о вреде негативных убеждений.

Дальше все просто. Если вещественное проявление позитивного чувства вам по карману,

например экзотические блюда, нужно как можно чаще выделять финансовые средства для их приобретения. Если же такие проявления вам пока недоступны, то нужно приобщиться бесплатно. Сделать это можно разными способами. Если речь идет о квартире, то нужно постоянно покупать журналы, посвященные интерьеру, периодически заходить в магазины, торгующие мебелью или другими предметами обстановки квартиры. Планировать, как и что будет расставлено в будущей квартире. Если ваше представление об успешности связано с респектабельной и качественной одеждой, нужно довольно часто заходить в магазины и примеривать, примеривать, примеривать. Не обязательно заходить в сверхмодные бутики, сейчас хорошей одеждой торгуют во вполне демократичных магазинах.

Ну и так далее... Нужно помнить, что для удачного завершения процесса позитивного самовнушения необходимо дать подсознанию как можно больше отправных точек, которыми и может послужить детальное овеществление своих позитивных программ.

Шаг 9

Классика жанра

Энджи Котовски. «Лица и маски»¹

По какой-то непонятной причине большинство людей думает, что обладать харизмой хорошо, приятно и полезно для обладателя. Они все ошибаются. Гитлер обладал харизмой. Кто же захочет быть таким, как Гитлер? Эй, зовите полицию, я вижу поднятую руку во

Энджи Котовски, он же Анджей Котовский, потомок польских эмигрантов в Америке, имиджмейкер, который «делал лицо» многим известным политикам. Несколько лет назад он написал книгу, которую посвятил не реальным историям восхождения к политическому Олимпу, а общим вопросам формирования имиджа всех разновидностей: положительного, оригинального, индивидуального и даже экстремального. Одна из ее глав посвящена определению харизмы и вопросам, с нею связанным. Он часто наблюдал харизму как явление, был не только непосредственным свидетелем ее проявлений, но также способствовал ее формированию у конкретных людей. — *Прим.ред.*

втором ряду! Болван, опусти руку, нацистский лидер плохо кончил!..

Само по себе обладание харизмой еще не гарантирует того, что вам не придется ударить палец о палец для достижения успеха, а люди будут вставать, когда вы заходите в комнату. Обладать харизмой — все равно что обладать ядерной энергией. С ее помощью вы можете до конца жизни жить в тепле и греться возле источника — реактора, а можете один раз опрометчиво нажать на кнопку, и ваша жизнь будет разложена на атомы в мгновение ока. Мало просто обладать харизмой, нужно еще научиться грамотно ею пользоваться.

Я уже слышу обвинительный свист и крики: «Не учи нас жизни, лучше расскажи, как заполучить такую-нибудь вещь!»

Что ж, если люди заплатили деньги, чтобы послушать меня, они вправе диктовать свои условия. Как ни стараются обладатели харизмы убедить остальных людей, что это качество удел избранных и только немногие обладают им, да и те от рождения, большинство уже не обмануть. В наше время всем понятно, что, если найти продавца, можно получить в пользование все что угодно. Харизма не исключение. Сейчас на рынке хороший спрос и продавцов харизмы — моих собратьев имиджмейкеров хоть пруд пруди. Обратитесь к ним и получите желаемое. Товар, правда, разного качества, но тут уж все зависит от вашей платежеспособности.

Если пожеланий больше нет, я продолжу прерванную мысль. Для этого нужно дать определение харизмы. Харизма похожа на мифическое чудовище или цыпленка-мутанта, родившегося на ферме в Оклахоме. К одному телу прилагается несколько комплектов голов. Тело—харизма. Головы—соответственно сексуальность, уверенность в себе и умение манипулировать чувствами людей. Как видите, по отдельности ничего таинственного, все просто и понятно. Чудеса начинаются, когда в одном человеке соединяются все три части. Владелец удивительного сплава может ужасно выглядеть, коряво произносить слова, быть чудовищным эгоистом, но люди будут добиваться его расположения, несмотря ни на что.

Общаясь с разными людьми, я часто удивлялся одной странности. Почему все хотят стать харизматической личностью только для того, чтобы заработать как можно больше денег или стать знаменитым? Ведь обладая харизмой, в первую очередь можно жить не напрягаясь и при этом иметь все необходимое. Ручаюсь за это, я сам знаком с такими людьми. Один из таких людей — убежденный холостяк, больше всего на свете ценящий личную свободу, меняет подружек раз в месяц. При этом у него всегда забитый вкусной едой холодильник, пуговицы на рубашках крепко пришиты, он понятия не имеет, где расположена ближайшая химчистка, в квартире порядок, а он не заплатил за весь этот комфорт ни цента. Его подружки, которым он никогда ничего не обещает, безропотно берут на

себя все бытовые хлопоты¹. Разве можно сравнить с такой вольготной жизнью какую-то пошлую популярность у нескольких миллионов людей, которая не приносит ничего, кроме головной боли?

Вот я и говорю, что заполучить харизму в личное пользование еще не все. Нужно точно знать, для каких целей вы хотите ее использовать. С моим приятелем и его образом жизни все ясно. Но вот если вас все-таки больше привлекает популярность или возможность стать миллионером, то будьте готовы к разочарованию. В этом случае обладание харизмой лишь поможет вам подняться на очередную ступеньку, не больше.

Господин Котовски мне безумно импонирует не только манерой изложения своих мыслей, но и собственно мыслями. Действительно, почему, как только речь заходит о каких-то положительных качествах человека, то их тут же начинают рассматривать с точки зрения достиже-

¹ Помните, советский фильм про Буратино? Есть там одна сцена. Черепаха Тортилла в прекрасном исполнении Рины Зеленой с удивлением констатирует, что при полном отсутствии приличного воспитания, зато при наличии наглости и хитрости деревянный мальчик все же производит на нее очень приятное впечатление. «А я обаятельный», — уверенностью объясняет этот феномен Буратино. После чего Тортилла немедленно с ним соглашается и тут же вручает ключ от двери, которую уже многие годы безуспешно разыскивает Карабас-Барабас, потратив на поиски значительные средства. — *Примфед.*

ния успеха в обществе? Даже умение безоглядно любить почему-то означает способность правильно выбрать мужа или жену и прожить долгие годы в крепком браке. Коммуникабельность, душевная щедрость, настойчивость, да мало ли какие хорошие черты характера можно вспомнить! Главное для многих людей, чтобы эти самые положительные черты приносили дивиденды. Тут трудно спорить. Но ведь сам характер этих дивидендов может быть разный. Настойчивость совершенно не обязательно использовать для того, чтобы пробиться в депутаты, а коммуникабельность совсем не обязательно применять для продвижения собственной карьеры.

Но что поделать! Выкрутасы того самого социума, пагубное влияние которого мы уже обсуждали. Гораздо интереснее, что до сих пор не существует однозначного определения харизмы. Под этим словом понимается (как в случае Котовски) совокупность нескольких качеств, есть мнения, суть которых в том, что харизма — что-то вроде разновидности таланта, ее можно заполучить только во врожденной форме. Некоторые психологи считают, что харизма это просто очень сильное обаяние. Но почему-то никакая версия до конца не убеждает. Под понятие «харизматическая личность» подпадает

столько совсем разных людей, что невольно начинает казаться, что объединяет их лишь одно — умение привлекать к себе внимание людей. И вот тут-то уместно вспомнить некоторые мысли Энджи Котовски. Весь вопрос в том, с какой целью человек хочет привлечь к себе внимание. Если ему просто необходимо чувствовать себя востребованным, это одно, но если он хочет получить от внимания людей конкретную пользу, то, может быть, имеет смысл достичь этого другими способами? Лично я считаю, что понятие «харизма» — слишком расплывчатое, чтобы делать однозначные выводы. Каждый человек вкладывает в него что-то свое.. Вот я, например, руководствуюсь фразой: «Будь проще, и люди к тебе потянутся». Очень, между прочим, действенная рекомендация. Так что в свете столь расплывчатой формулировки харизмы советы, которые дает Ричард Браун, могут быть вполне удобоваримы. В этом деле важен результат, а то, что предлагает этот автор, в любом случае поможет человеку, решившему воспользоваться советом, чувствовать себя раскованно в присутствии других людей. Что безусловный плюс. И если харизма как таковая в результате не проклюнется, то уж уверенности в себе прибавится на порядок.

Know-how

Ричард Браун. «Создай себе харизму»

Эта глава посвящена экзотическому явлению под названием «харизма». Это явление подобно мифической птице Сирина, о которой можно сказать только одно: все о ней слышали, но никто не видел. Так и харизма — термин, ставший за последнее десятилетие уже довольно расхожим. Тем не менее очень мало людей могут четко дать определение харизме и еще меньшее количество людей может похвастаться, что лично знают человека, в полной мере обладающего этой характеристикой личности. Больше всего дискуссий, связанных с этим термином, возникает на почве обсуждения темы: уникальна ли эта характеристика личности, дается ли она при рождении, как, например, цвет глаз и волос, или же при приложении определенных усилий можно стать обладателем харизматического обаяния. Каковы бы ни были составляющие харизмы, в любом случае можно утверждать, что одним из главных компонентов этого качества является уверенность в себе. Люди подсознательно всегда безошибочно определяют, уверен ли в себе человек, и никогда не признают лидером человека без этого качества.

Поэтому самое главное в деле создания харизмы — это приобретение уверенности в себе. Но не обязательно сразу в широком смысле этого слова. Скорее в смысле коммуникабельности и отсутствия внутренней зажатости при общении (застенчивости). Стать общительным человеком, использовать свое обаяние — вот две первые ступеньки, ведущие к тому, чтобы стать харизматической личностью. Но не всегда достаточно лишь решения коммуникативных проблем. Если у человека хорошо развита речь и поставленная дикция — это прекрасно, но вот ваше тело может вас подвести. Умение отлично владеть своим телом даст вам возможность не только иллюстрировать разговор или выступление отточенными жестами и движениями. Если у вас тренированное тело, оно тоже «заговорит». Причем на языке, зачастую даже более понятном людям, так как он появился гораздо раньше, чем речь.

Я могу предложить вашему вниманию две техники, которые помогут вам обзавестись харизмой. Но, поскольку для постоянного и грамотного использования этой личностной характеристики необходимо взять несколько уроков у настоящих профессионалов, то эти два варианта развития харизмы годятся только для

использования в бытовых ситуациях. Впрочем, человек существо очень загадочное, и вполне возможно, что применение этих техник послужит трамплином, с которого способный читатель совершит прыжок в популярность среди миллионов.

ВАРИАНТ ПЕРВЫЙ

Изучите все материалы, которые только сможете достать или купить, по актерскому мастерству. Причем особое внимание нужно уделить именно конкретным методикам. Технике речи, пластике, постановке жестуляции. И так далее. Особенности процесса обучения актерскому ремеслу состоят в том, что все школы мастерства нацелены на то, чтобы выработать и закрепить у человека именно те особенности поведения, которые (по Котовски) являются составляющими понятия харизмы. Сексуальность, уверенность в себе и умение манипулировать чувствами людей.

Вы можете возразить: актеров и актрис много, но далеко не все они обладают подлинной харизмой. На что приведу убедительный контраргумент. Так ведь актеры проводят на сцене лишь некоторую часть жизни, причем для этого специально «входят в образ». У человека, решившего приобрести такое полезное личное качество, как харизма, изначально другая задача —

сыграть роль харизматической личности «по жизни», то есть войти в образ, но забыть из него выйти по прошествии некоторого времени.

Гарантий успеха при реализации этого варианта я, конечно, не могу дать. Но по крайней мере, решив применить такую технику, вы совершенно ничего не потеряете, а, наоборот, приобретете навыки, которые в любом случае пригодятся в общении с людьми. Одно уточнение. Если есть такая возможность, заниматься актерским мастерством лучше со спарринг-партнером. Занятие в одиночестве несколько усложнят процесс достижения цели — причисление к вашим личностным характеристикам «полезной вещи» — харизмы.

ВАРИАНТ ВТОРОЙ

Три качества, которые составляют харизму, — уверенность в себе, сексуальность и умение манипулировать чувствами людей, — могут выражаться и в умении владеть своим телом. Поэтому второй вариант, который я предлагаю, — это занятия йогой или танцами. Процесс обучения и тому и другому нужно поставить на твердые рельсы.

Второй вариант больше подойдет для тех людей, основной проблемой которых в развитии

Игры разума, или НЛП с нуля

у себя харизмы может стать необщительность. Можно подумать, что необщительность вообще исключает наличие харизмы, но это совсем не так. Харизма очень часто «говорит на языке тела», и даже неразговорчивый человек может привлекать к себе внимание других людей. Кстати, верно и обратное утверждение: болтун совсем не обязательно является обладателем харизмы.

Формулировка «твердые рельсы» означает, что нужно найти место, где заниматься йогой или танцами вас **научат**. Самостоятельные занятия мало что вам дадут. Кроме того, существует реальная опасность получения травм, что было бы нежелательно. Если с йогой более или менее понятно, то под танцами авторы в первую очередь подразумевают латинские парные танцы. Их язык наиболее отвечает поставленной задаче. Давно известно, что эта разновидность танцев способна разбудить в человеке такие чувства, страсти и возможности разговаривать телом, о которых он до этого и не подозревал. А именно это и нужно человеку, решившему стать обладателем харизмы.

Необходимое заключение

Напоследок хочется еще раз сформулировать центральную мысль этой книги. Для достижения всех жизненно важных для вас целей, для исполнения всех невероятных желаний, для создания прочного состояния внутреннего комфорта нужно понять одну нехитрую штуку:

Никогда не боритесь с собой!

Эта изматывающая борьба приведет вас только к поражению с бесчисленными потерями. Себя любимого можно обмануть, перехитрить, улестить. Вот такие методы самосовершенствования будут несравненно эффективнее.

Не придавайте большого значения мнению о вас чужих людей. На то они и чужие, чтобы

злословить по вашему поводу. Лучше обратите внимание на отношения с близкими людьми.

Не стесняйтесь создавать себе комфортные условия для жизни. Если вы устроите свою жизнь так, как вам это удобно, у вас не останется поводов для раздражения и обвинения других людей в несовершенстве мира.

Дополнительные материалы

Братья Гримм

Умная Эльза

Жил-был человек, и была у него дочь, звали ее Умной Эльзой. Вот выросла она, а отец и говорит:

— Пора бы отдать ее замуж.

— Да, — сказала мать, — если только найдется такой человек, что захочет ее взять.

И вот пришел наконец из дальних мест человек, звали его Ганс; стал он к ней свататься, но поставил условие, чтобы Умная Эльза была к тому же и весьма рассудительной.

— О, — сказал отец, — смекалка у нее в голове имеется.

А мать добавила:

— Ах, да уж что и говорить-то: она все понимает, видит даже, как ветер по улице гуляет, и слышит, как мухи кашляют.

— Ну, — сказал Ганс, — а если она окажется не очень смышленной, то я на ней не женюсь.

Вот сидят они за столом, обедают, а мать и говорит:

— Эльза, сходи-ка в погреб да принеси нам пива.

Взяла Умная Эльза с полки кувшин и спустилась в погреб, весело постукивая крышкой, чтобы время шло побыстрее. Пришла она в погреб, поставила перед пивной бочкой скамейку, чтобы не надо было нагибаться, и спина чтоб не заболела, и чтоб не слишком устать. Поставила она перед собой кувшин, отвернула кран и, чтобы глаза не оставались без дела, пока пиво нальется, стала она стену разглядывать; вот смотрит она да разглядывает и заметила вдруг над собой кирку на стене, что забыли там по ошибке каменщики.

И вот начала Умная Эльза плакать и причитать: «Коли выйду я замуж за Ганса, и родится у нас ребенок, и вырастет он, и пошлем мы его в погреб пива нацедить, вдруг упадет ему на голову кирка и убьет его насмерть». Вот сидит она и плачет, изо всех сил причитает по поводу предстоящего несчастья. А в доме наверху ждут в это время пива, а Умная Эльза все не возвращается. Хозяйка и говорит работнице:

— Сходи-ка ты в погреб да погляди, что там с Эльзой случилось.

Пошла работница, видит — сидит Эльза перед бочкой и плачет-заливается.

— Эльза, чего ты плачешь? — спрашивает работница.

— Ох, — отвечает она; — да как же мне не плакать? Коли выйду я замуж за Ганса и родится у нас ребенок, вырастет он большой, и придется ему пойти в погреб пива нацедить, то вдруг невзначай может упасть ему на голову кирка и убить его насмерть...

И сказала работница:

— Вот какая у нас Эльза умная!

Подсела она к ней и начала тоже горе оплакивать. А в доме все пива ждут-не дождутся, а работница не возвращается. Тогда отец и говорит работнику:

— Сходи-ка ты в погреб да погляди, что там Эльза с работницей делают.

Спустился работник в погреб, видит — сидит Умная Эльза с работницей, и обе плачут. Спрашивает он у них:

— Чего вы плачете?

— Ох, — отвечает Эльза, — да как же мне не плакать? Коли выйду я замуж за Ганса и родится у нас ребенок, вырастет он большой, и придется

ему пойти в погреб пива нацедить, то вдруг упадет ему на голову кирка и убьет его насмерть...

Работник и говорит:

— Вон какая у нас Эльза умная! — подсел к ней и тоже заплакал.

А в доме ждут работника, а он все не возвращается. Тогда отец говорит матери:

— Сходи-ка ты сама в погреб да погляди, что там с Эльзой случилось.

Спустилась мать в погреб, видит — все трое плачут. Спрашивает она у них, чего это они плачут; и рассказала ей Эльза, что ее будущего ребенка, когда он подрастет, может убить кирка — будет он наливать пиво, а кирка вдруг и упадет ему на голову. И сказала мать:

— Ох, какая же у нас умная Эльза! — и подсе-ла к ним и тоже заплакала.

Подождал отец немного, видит — мать тоже не возвращается, а выпить пива все больше и больше хочется. Вот и говорит он:

— Надо будет мне самому в погреб сходить да посмотреть, что это там с Эльзой случилось.

Спустился он в погреб, видит — сидят все рядышком и горько плачут; узнал он, что причиной тому Эльзин ребенок, которого она, пожалуй, когда-нибудь родит, и что может его убить кирка, если, нацеживая пиво, он будет сидеть

как раз под киркой, а в это время она может упасть, и он воскликнул:

— Какая же у нас, однако, умная Эльза! — сел и тоже вместе с ними заплакал.

Долго дожидался жених в доме один, но никто не возвращался, и подумал он: «Пожалуй, они меня внизу ожидают, надо будет и мне тоже туда сходить да поглядеть, что они там делают». Спустился он вниз, видит — сидят они все впятером и плачут-рыдают, да так жалобно — один пуще другого.

— Что у вас за беда случилась? — спрашивает он.

— Ах, милый Ганс, — ответила Эльза, — когда мы с тобой поженимся и будет у нас ребенок, вырастет он большой, то может случиться, что пошлем мы его в погреб пива нацедить, а кирка, что торчит на стене, может, чего доброго, упасть и разбить ему голову и убить его насмерть. Ну как же нам не плакать об этом.

— Ну, — сказал Ганс, — большего ума для моего хозяйства и не надо. Эльза, ты такая умная, что я на тебе женюсь, — и взял ее за руку, повел вверх и отпраздновал с ней свадьбу.

Пожила она с Гансом немного, а он и говорит:

— Жена, я пойду на заработки. Надо нам деньгами разжиться, а ты ступай на поле жать пшеницу, чтоб был у нас в доме хлеб.

— Хорошо, милый Ганс, я так и сделаю.

Ушел Ганс, наварила она себе вкусной каши и взяла с собой на поле. Пришла туда и сама себя спрашивает:

— Что мне делать? Жать ли сначала или сперва поест? Э, пожалуй, поем я сначала.

Съела она целый горшок каши, наелась до отвала и опять спрашивает:

— Что мне делать? Жать ли или, может, сперва поспать? Пожалуй, посплю я сперва. — Легла она в пшеницу и уснула.

А Ганс в это время давно уже домой воротился, а Эльзы все нету и нету. Вот он и говорит:

— Какая у меня умная Эльза, она такая прилежная — и домой не возвращается, и ничего не ест.

А ее все нету и нету. Вот уже и вечер наступил, вышел Ганс в поле поглядеть, сколько она пшеницы нажала; видит, что ничего не сжато и лежит Эльза в пшенице и спит. Побежал Ганс поскорее домой, принес с собой птицеловную сеть с бубенцами и накинул ее на Эльзу, а она все продолжает спать. Побежал он домой, запер двери, уселся на лавку и принялся за работу.

Наконец совсем уж смерклось, проснулась Умная Эльза, и только она поднялась, а бубенцы на ней и зазвенели, и что ни сделает она шаг, а бубенцы всё звенят и звенят. Испугалась она и призадумалась: а вправду ли она Умная Эльза? И стала сама себя спрашивать: «Я ли это или не я?» И сама не знала, как ей на это ответить, и стояла она некоторое время в сомнении; наконец она подумала: «Пойду-ка я домой да спрошу, я ли это или не я — они уж, наверное, знают».

Прибежала она домой, а двери заперты. Постучала она в окошко и спрашивает:

— Ганс, дома ли Эльза?

— Да, — ответил Ганс, — она дома.

Испугалась она и говорит:

— Ах, боже мой, значит, это не я! — и кинулась к другим дверям.

А люди услышали звон бубенцов и не захотели ей отпирать, и нигде не нашлось ей приюта. И убежала она тогда из деревни; и никто ее с той поры больше не видел.

Сергей Михалков

Фома

В одном переулке
Стояли дома.
В одном из домов
Жил упрямый Фома.

Ни дома, ни в школе,
Нигде, никому —
Не верил
Упрямый Фома
Ничему.

На улицах слякоть,
И дождик,
И град.
«Наденьте калоши», —
Ему говорят.

«Неправда, —
Не верит Фома, —
Это ложь...»
И прямо по лужам
Идет без калош.

Мороз.
Надевают ребята коньки.
Прохожие подняли воротники.

Фоме говорят:
«Наступила зима».
В трусах
На прогулку выходит Фома.
Идет в зоопарке
С экскурсией он.
«Смотрите, — ему говорят, —
Это слон».
И снова не верит Фома:
«Это ложь.
Совсем этот слон
На слона не похож».
Однажды
Приснился упрямому сон,
Как будто шагает по Африке он.
С небес
Африканское солнце печет,
Река под названием Конго
Течет.
Подходит к реке
Пионерский отряд.
Ребята Фоме
У реки говорят:
«Купаться нельзя:
Аллигаторов тьма».

«Неправда», —
Друзьям отвечает Фома.

Трусы и рубашка
Лежат на песке.
Упрямец плывет
По опасной реке.

Близка
Аллигатора хищная
Пасть.
«Спасайся, несчастный,
Ты можешь пропасть!»

Но слышен ребятам
Знакомый ответ:
«Прошу не учить,
Мне одиннадцать лет!»

Уже крокодил
У Фомы за спиной,
Уже крокодил
Поперхнулся Фомой;
Из пасти у зверя
Торчит голова.
До берега
Ветер доносит слова:
«Непра...
Я не ве...»

Аллигатор вздохнул
И, сытый,
В зеленую воду нырнул.

Трусы и рубашка
Лежат на песке.
Никто не плавает
По опасной реке.

Проснулся Фома,
Ничего не поймет,
Трусы и рубашку
Со стула берет.

Фома удивлен,
Фома возмущен:
«Неправда, товарищи,
Это не сон!»

Ребята,
Найдите такого Фому
И эти стихи
Прочитайте ему.

Издательство «Вектор»

Тел.: (812) 328-15-62, 323-88-74

Адрес для писем: 199053, СПб., а/я 20

E-mail: dom@vektorlit.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АВТОРОВ

НЛП С НУЛЯ, ИЛИ ИГРЫ РАЗУМА

Ведущий редактор *А. В. Дроган*

Художественный редактор *И. И. Волкогонова*

Присланные рукописи не возвращаются и не рецензируются

Подписано в печать 30.03.06. Гарнитура Гарамонд.

Формат 70x100'/j₂- Объем 6 печ. л. Печать офсетная.

Тираж 3000 экз. Заказ № 1000.

*Налоговая льгота — общероссийский классификатор
продукции ОК-005-93, том 2 — 953000*

Тел./факс отдела сбыта:

(812) 235-70-87, 235-61-37, 235-67-96.

Отпечатано с диапозитивов

в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького

Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.