



СЕРИЯ «СВЕТОСВЕДЕНИЕ»  
ПСИХОЛОГ

Игорь ВАГИН

# ВЫИГРАЙ У СУДЬБЫ В РУЛЕТКУ

2-е издание, дополненное и переработанное



Игорь Вагин

Выиграй у судьбы в рулетку

Сердечно благодарю Антонину Глушай, Льва Кима и Павлу Рипинскую за неоценимую помощь в написании этой книги.

Введение. Стратегия жизни – успех

Понять истинный путь несложно, труднее ему следовать.

Китайская пословица

Приветствую Вас, уважаемый читатель! Итак, вы держите в руках «очередную книжку, гарантирующую жизненный успех»? Это не совсем так. Знаю, за свою жизнь вы прочитали массу книг, прошли уйму семинаров. И твердо верите в то, что когда-нибудь наткнетесь-таки на самую мудрую на свете книжку или самый ценный тренинг. Вынужден вас разочаровать... Помнится, когда сам я занимался карате, мой учитель (между прочим, японец, обладатель третьего дана), запрещал ученикам читать книги про боевые искусства. Мол, сначала отработайте в совершенстве тот стиль, который вам преподаю я, а уж потом расширяйте свое образование. Он же вбил нам в головы простейшую истину: в карате важнее всего заучить базовые элементы (удар рукой, удар ногой, постановку блоков). Прочие «украшения» и серии ударов, поражающие воображение новичков, не так важны.

Все сказанное выше справедливо не только для карате. У многих людей буксует бизнес,

пропадают творческие идеи, все в жизни идет кувырком из-за того, что они не идут по своему пути, а дергаются из стороны в сторону. Толком не разобравшись со старыми знаниями, они торопятся забить мозги новой информацией, и в результате остаются ни с чем.

Цели и стратегии, которым следуют люди, бывают самыми разнообразными. Но их легко можно поделить на две группы: европейскую («западную») и азиатскую («восточную»). Каждая имеет свои преимущества и недостатки.

Европеец предпочитает менять внешний мир. Однако активная позиция порой бывает разрушительной. Человек с Запада, увидев красивый цветок, предпочтет сорвать его. А вот японец, к примеру, просто остановится насладиться его красотой... Смысл «восточной» стратегии: вписаться в обстоятельства, подстроиться под них. Именно так строят свои уроки патриархи школы Шаолинь: слейся с противником, копируй его – и ты победишь. Надо разбить кирпич? Представь, что он сделан из хрупкого стекла... Точно также восточный человек относится и к природе, и к индустриальному миру. Вспомним, какой огромный скачок совершила в двадцатом веке Япония. Хитрецы-японцы мастерски вписались в современную действительность, став одной из самых преуспевающих держав планеты. Корейцы и китайцы, кстати, тоже не лыком шиты, и нынче завоевали солидную долю мирового рынка. Казалось бы, они отчасти приняли западные ценности. Но не все так просто. Основой культуры в этих странах по-прежнему остается «восточный» стержень. Они принимают некоторые типично западные элементы, однако вовсе не собираются слепо подражать Европе или Америке. По сути дела, опираясь на многовековые основы, восточные нации... ассимилируют Европу под себя.

Однако и «европейский» подход к жизни, который нам чуть более близок, имеет массу преимуществ. Хитрость в том, что обе эти стратегии – приспособление под обстоятельства («айкидо», использование энергии противника против него самого) и активное их изменение («карате», прямое нападение на соперника) – следует сочетать. Важно уметь использовать и то, и другое: где-то покорно адаптироваться, где-то – идти наперекор обстоятельствам.

Урок первый. Магия ответственности

Клади голову там, где утром найдешь ее целой.

Аварская пословица

Дело было в Баку, вашему покорному слуге в то время как раз исполнилось двенадцать лет. Один из ухажеров старшей сестры предложил мне покататься на яхте. Я пришел в полный восторг, принялся кивать, хоть и не сказал вслух, собираюсь поехать или нет. Весь

следующий день я прождал обещанного приключения, но на яхту меня так и не позвали. Я затаил обиду. И через две недели спросил этого парня:

- Ты почему меня кататься не взял?

- Так мы же толком не договорились. Ты мне ничего не сказал, я решил, что тебе неинтересно.

Я так хорошо помню этот случай потому, что именно тогда впервые четко понял: ответственность за свою жизнь надо брать на себя. Да, другие люди могут что-то предлагать, но собственная активность в сто раз важнее. Свою жизнь каждый из нас контролирует сам!

Как часто мы ждем чьего-то звонка, вместо того, чтобы самим набрать номер (и выяснить, что собеседник тоже с нетерпением ожидал, когда ему, наконец, позвонят). Или ждем, пока начальник предложит повысить зарплату, друг подбросит идею организовать свою фирму, вместо того, чтобы самому попросить побольше денег или открыть бизнес. Или ждем, когда друг, который с нами в ссоре, придет мириться, вместо того, чтобы самим сделать первый шаг. Глупо! За себя отвечаете вы, а не ваши начальники, друзья или знакомые. Почаще вспоминайте лозунг распространителей «Гербалайфа»: «Нам за скромность не платят!».

Время повальной безответственности закончилось еще в прошлом, двадцатом веке. Однако большинство людей нынче продолжают жить по старым правилам! Они готовы свалить ответственность на кого угодно: на государство, на правительство, на близких, на начальство (фирмы или госструктуры), на мужа/жену, на тренера... Поразительно, как мы боимся взять собственную жизнь в свои руки! Надеемся на пенсии и пособия, на повышение по службе, на выгодный брак. Но это не есть путь к успеху.

Истинный успех приходит лишь к ответственным людям. К тому же, именно они больше всего нравятся окружающим. Безответственность – признак психология бомжа. Согласен, наполовину все мы в этой жизни – гости. Но за другую половину бороться именно нам, мы – хозяева своей судьбы, собственные руководители. Конечно, снять с себя ответственность легче легкого. Но почему же потом мы так грустим, скулим, ноем и без конца жалуемся на этот мир?

У нас нынче, с легкой руки Михаила Задорнова, стали популярны анекдоты про американцев. Мы хохочем до слез: мол, у нас, русских – духовность, а у них – сплошной прагматизм. Однако... Ответьте-ка мне на несколько вопросов. Почему правительство нашей «сверхдуховной» страны, так и норовит разворовать все, что осталось? Почему в России такой высокий уровень преступлений (причем значительный процент составляют преступления насильственного характера)? Почему у нас так много нищих бродяг и беспризорных детей? Почему наши пенсионеры вынуждены бороться за выживание, обреченные на мизерную пенсию? Почему при общем разгуле преступности появляется так много неформальных силовых структур? Создается впечатление, что о «духовных ценностях» предпочитают рассуждать именно люди с криминальным прошлым, а то и настоящим. Оглянитесь вокруг! Быть может, при таком положении дел она нам и не нужна, духовность эта? Достаточно было бы элементарной порядочности, которой обладает любой из жителей Европы и Америки...

Хорошие идеи и верное отношение к жизни встречаются и в России, и в Штатах. Но у жителей США есть еще одно важное качество – ответственность. Вот они (как японцы или европейцы) и живут лучше нас с вами. А мы все ждем. Ждем западных кредитов, иностранных инвестиций, повышения зарплат и пенсий. Сколько лет вы ждете, дорогой читатель? И как, дождались?

Как поется в одной известной песне, «я видел эту жизнь без прикрас». А кто, интересно, ее с прикрасами видел? Если такие есть среди моих читателей, советую срочно написать мне,

какая она, эта райская жизнь. Хотя боюсь, что такого отчета придется ждать долго.

На одном из своих тренингов, во Владивостоке, я познакомился с ярким радиоведущим. Его программа считается одной из самых интересных в городе. Этот человек поведал мне историю своей карьеры. Одно время он работал простым преподавателем. Однако особого интереса к своему занятию не испытывал, да и платили ему копейки. Время шло, подрастали дети. Он начал опасаться, что однажды они спросят: «Папа, если ты такой умный, почему же ты такой бедный?». И тогда понял – надо менять свою жизнь, заняться чем-то новым. Например, журналистикой, к которой у него была склонность. Все кругом убеждали его в обратном: «Ничего у тебя не выйдет! Ну, какой из тебя журналист? Иди уж по проторенной колее!». Однако он рискнул! И сегодня является популярнейшим «радиостом». Сам он про свою жизнь говорит так: «Теперь я знаю – если хочешь добиться многого, всю ответственность за свою жизнь бери на себя, и не слушай других!».

Итак, контроль за своей судьбой необходим. Помните: зону личной ответственности следует постоянно расширять. Ведь те ниточки, которые еще не оказались в ваших руках, постараются использовать другие люди и посторонние обстоятельства. Эти сферы станут контролировать ваш страх, ваша лень, ваше незнание. За что реально можно отвечать? Да за все!

За ваше здоровье – и нечего рассчитывать только на искусство медиков!

За ваш жизненный путь – вам решать, где проходит дорога к успеху.

За ваше материальное благополучие.

За ваших близких – точнее, за отношения с ними.

За связи с коллегами, друзьями, приятелями.

За ваше настроение.

Еще раз просмотрите этот краткий список. И задумайтесь, в каких случаях вы реально привыкли брать ответственность на себя, а где обычно пускаете все на самотек. Некоторые люди предпочитают заботиться о своем здоровье или настроении, но почему-то считают, что за их материальное благополучие или отношения с людьми должен отвечать кто-то другой. И наоборот: сосредоточение на заработке и хороших отношениях с другими, порой оборачивается нерадением о собственном здоровье.

Что мешает вам взять судьбу в свои руки уже сегодня?

Непонимание того, что свою жизнь можно и нужно контролировать.

Неуверенность в себе.

Страх перед ответственностью.

Советую безжалостно расправиться со всеми вышеперечисленными врагами. Да, ответственности можно научиться, и ее нельзя бояться. Начните хотя бы с настроения! Через некоторое время вы почувствуете, что держать жизнь под контролем – это здорово. Все ваши цели сразу станут достижимыми, а все желания рано или поздно исполнятся.

## Урок второй. Новизна

Жить — значит чувствовать, наслаждаться жизнью, чувствовать непрестанно новое, которое бы напоминало, что мы живем.

Николай Лобачевский

В жизни все по-разному: для одних риск и приключения, все новое и необычайное — обычное дело (спасатели, каскадеры, краповые береты, “экстремальщики”, профессиональные путешественники и т.п.), а для других и выезд на пикник — событие. Тем не менее, можно проследить некоторые тенденции, характеризующие отношение к новизне обычных людей, которых по этому признаку можно условно разделить на стремящихся к ней (активных) и опасющихся её (пассивных).

Как известно, жизнь — процесс не только динамический (“все течет, все меняется”), но и многовариантный, причем каждый из нас может выбрать свой вариант развития событий.

Один мой приятель как-то рассказал такую историю. Группа специалистов, в которую он входил, еще при социализме была командирована в Амстердам. Однажды вечером кто-то предложил для разнообразия и получения новых впечатлений сходить в район красных фонарей. Все поддержали эту идею, а он решил остаться в номере, отдохнуть. Вернувшись с этой прогулки, коллеги буквально забросали его своими рассказами о том, чего насмотрелись. Даже сейчас, по прошествии многих лет он жалеет, что не пошел с друзьями, и понимает, что никогда не увидит того, что видели они.

Так что жизнь для одних может быть увлекательным путешествием, полным событий, неожиданностей и незабываемых впечатлений, а для других простым времяпрепровождением. Всё определяется степенью вашей активности. Жизнь — не массовик-затейник и не нанималась развлекать вас, обеспечивать вас новыми интересными ощущениями.

Если вы по своей природе человек активный, то это о вас писал Блез Паскаль: “Всего невыносимей для человека покой, не нарушаемый ни страстями, ни делами, ни развлечениями, ни занятиями. Тогда он чувствует свою ничтожность, заброшенность, несовершенство, зависимость, бессилие, пустоту”. Только вы сами можете сделать свою жизнь насыщенной новыми событиями. Всё зависит от вас. Вспомните, как давно вы ездили куда-то, ходили в гости, встречались с новыми людьми, занимались новым видом спорта, новой деятельностью? Если чересчур давно, то вы плавно перешли в категорию людей пассивных. А жаль! Жизнь не вечна, годы летят быстро, и то, что еще вчера казалось вам доступным и осуществимым, сегодня может остаться так и неосуществленным. Возможно, вы уже никогда не прыгнете с парашютом, не подниметесь в небо на дельтаплане, не взроете свежесвыпавший снег горными лыжами на крутых склонах, не пройдете точно выверенными галсами против свежего ветра на яхте, не оседлаете прибойную волну на доске... А ведь у

вас была возможность попробовать все это и многое другое, но вы ее упустили потому, что вовремя не использовали предоставленные вам шансы.

Возьмем, например, эту книгу. Казалось бы, что может быть проще для автора: снова и снова переиздавать популярное произведение, не внося никаких изменений? Но мир не стоит на месте, люди хотят новизны – и появляется новое издание. XXI век – век постоянных перемен. Каждый месяц возникают новые модели сотовых телефонов, каждый год – новые компьютерные процессоры, каждые два-три года – новые марки машин, приносящие баснословные доходы автомобильным концернам. Киностудии изощряются, выпуская все новые и новые фильмы, повара изобретают новые блюда, модельеры экспериментируют с одеждой, издательства печатают оригинальные книги (так, «Питер» не так давно принялся выпускать новые серии: «Избранное», «Бизнес-психология» и т. п.). Жизнь кипит, и основа ее – новизна!

Вспомните, когда вы в последний раз обновляли свой гардероб или автомобиль? Впрочем, это – мелочи. А вот изменяли ли вы взгляды на жизнь, вкусы и пристрастия? Как часто вы вообще это делаете? А как давно вы пробовали изобрести что-то новое на работе? Как давно вы испытывали ощущения, подобные тем, о которых рассказал мой знакомый физик? «Когда впереди просвечивают контуры какого-то нового, еще не открытого другими явления, то появляется состояние эйфории, словно чувство блаженства от чьей-то неземной ласки. Эти чувство настолько приятно, что хочется продлить свое пребывание в таком состоянии как можно дольше, поэтому к реализации удавшегося замысла приступаешь только после некоторого притупления этих ощущений».

Не пеняйте на жизнь за то, что она дала вам мало интересного и радостного. Жизнь — как шведский стол, где можно выбрать все, что ты хочешь. Однако многие боятся даже подойти к нему... В принципе, сама природа запрограммировала нас на восприятие нового, на жизнь в режиме новизны, но многие поставили на себе крест и поэтому не вправе требовать от жизни то, чего они сами не берут.

Можно приехать в другую страну и ничего не увидеть, кроме киосков в аэропорту, собственного номера, ресторана, бара и ночного стриптиза. Но можно, даже будучи инвалидом, объехать весь мир. Я знаю одну женщину, страдающую рассеянным склерозом. Недавно она и её муж совершили путешествие на микроавтобусе по всем странам Евросоюза. А вы бывали в Европе?

Урок третий. Привычное – еще не лучшее

Чем больше привычек, тем меньше свободы

Мы все живём в мире стереотипов. Эта “традиция” имеет глубокие корни, которые берут своё начало у истоков зарождения жизни на Земле в её первичных формах, когда основой жизни была рефлекторная деятельность. Опыт многих поколений, закреплённый рядом рефлексов, обеспечивал жизнеспособность вида. По мере совершенствования нервной системы, с появлением и развитием мозга, рефлекторная деятельность начала постепенно дополняться и совмещаться с разумной деятельностью, однако последняя никак не может заменить рефлекторную.

Рефлекторная деятельность обуславливает автоматическое выполнение организмом определённых действий с соблюдением необходимого ритма, последовательности элементов. Благодаря ей человек ходит, дышит, пьёт, ест... Но, вместе с тем, разум позволяет человеку быстро осваивать какие-то новые операции, которые впоследствии зафиксируются серией условных рефлексов и будут выполняться автоматически. На этой способности организма базируются любые системы профессионального обучения: от разумного выполнения операций к рефлекторному автоматизму. В качестве примеров можно привести обучение машинописи, вождению автомобиля, работе на конвейере.

Получение образования также базируется на формировании стереотипов мышления — ряда зафиксированных истин и методов, создающих основу наших знаний. Мы обычно забываем, а иногда и не знаем, каким именно путём были получены эти истины. Мы не задумываемся, почему дважды два — четыре, хотя при необходимости без труда можем доказать справедливость такого суждения. В процессе обучения нам приходится усваивать и другие, более сложные истины, доказательство которых не всегда бывает простым, а иногда даже возможным (и бывшие двоечники у нас знают, чем именно геометрия Евклида отличается от геометрии Лобачевского — только аксиомой о параллельных прямых). Многие нами вообще принимаются на веру и прочно закрепляются в нашем сознании в виде устойчивых стереотипов. Так появляется уверенность в том, что данная непреложная истина не подлежит обсуждению — ведь иначе и быть не может.

Существование рефлекторных стереотипов в механизме познания носит двойственный, противоречивый характер. С одной стороны, стереотипы значительно упрощают процессы познания и творчества, позволяя широко использовать уже имеющиеся знания и навыки, представляющие собой сложный комплекс стереотипов. Но с другой стороны, они ограничивают нашу возможность познания нового, выходящего за рамки привычных понятий или противоречащих им. Это нашло своё отражение в известном утверждении: “Этого не может быть потому, что это противоречит данным науки!” (правильнее было бы сказать — не науки, а общепринятому, уже сложившемуся комплексу стереотипов).

Скажите честно, как вы считаете: можно ли голыми руками поднять живого крокодила со дна на поверхность? Или кормить с рук акул? А вот по ТВ не так давно показывали будни американской команды исследователей, которые изучают кайманов. Милая дама осторожно выплыла на глубину, мягко взяла средних размеров крокодильчика за нижнюю челюсть и плавно подняла его до поверхности воды. Он ее кусать и не думал. В другой же передаче демонстрировали, как известный музыкант, Андрей Макаревич, прикарамливал под водой серьезного вида акул. Стереотипы можно поломать. А что лично вам мешает выйти за красные флажки в собственной жизни?



Многие прекрасные специалисты в своей области деятельности оказываются не в состоянии преодолеть барьер стереотипов, с порога отвергают всё, что не укладывается в их мировоззренческую концепцию. Сформировавшиеся стереотипы очень устойчивы и часто сохраняются на протяжении всей жизни человека. Их разрушение обычно бывает очень болезненным процессом, влечёт за собой раздражение, чувство дискомфорта, приводит к серьёзным нарушениям психического равновесия, вплоть до стрессовых состояний, которые могут стать причиной инсульта или инфаркта. Отчасти враждебное отношение к новому определяется подсознательно действующим инстинктом самосохранения, который пытается защитить нас от возможных потрясений, связанных с разрушением устоявшихся стереотипов.

Именно стереотипы в значительной степени определяют моральные нормы, формируют политические, религиозные и мировоззренческие концепции. Поведенческие стереотипы тоже очень разнообразны и во многом определяют наше поведение, наши суждения и отношение к окружающему. Благодаря этим стереотипам мы четко знаем, как себя вести в том или ином случае; знаем, что плохо и что хорошо; знаем, кто прав, а кто не прав. Знаем, но это не значит, что так и есть в действительности, потому что стереотипы, на которых основаны наши суждения, могут быть сформированы на ошибочных предпосылках или определённых, не всегда обоснованных условиях.

Таким образом, формирование стереотипов является обязательным элементом любой живой биологической структуры, без этого просто невозможно её существование, развитие и воспроизводство, но вместе с тем, формирование стереотипов порождает и определённый консерватизм в деятельности организма, в том числе и в процессе мышления. Понимание механизма действия стереотипов иногда позволяет более рационально решать некоторые прикладные задачи. Специалист, решающий какую-либо задачу, использует богатый арсенал знаний и опыта, накопленный до него. Это значительно облегчает его работу, позволяет использовать уже готовые решения и варианты. Однако при этом сужаются возможности поиска неординарных решений, основанных на принципиально новых идеях. Как выйти из этого положения?

Известны случаи, когда для решения трудных задач привлекались не специалисты, а люди, практически не знакомые с проблемой, мышление которых не было ограничено сложившимся для решения данного круга задач комплексом стереотипов. Нередко этот метод давал замечательные результаты, и появлялись совершенно новые, оригинальные решения. Касаясь вопросов творчества, Эйнштейн как-то заметил: все знают, что так делать нельзя — ничего не получится, но появляется человек, который этого не знает, берется за дело, и у него получается. Получается, что человеческая психика и мышление в основном находятся как бы в загоне, окруженном красными флажками, а подсознание препятствует выходу из этого круга. Всех нас можно сравнить с некими автоматами, действующими строго в рамках заданной программы. Мы автоматически общаемся друг с другом, используя трафаретные фразы и эксплуатируя заезженные темы. Мы стереотипно выполняем рутинную работу и стереотипно чувствуем. Организму это выгодно — в этом случае он работает по принципу наименьшего напряжения и испытывает минимальное сопротивление окружающей среды.

Всё это хорошо для стабильного мира, где облегчаются и процессы обучения. В нём достаточно усваивать “информацию”, ибо в таком стабильном мире этого вполне хватит для понимания того, что именно нужно делать в течение всей жизни. Мышление здесь сводится к выбору подходящих для данного случая штампов, отработанных и проверенных. Так называемая Банда Трёх (Сократ, Платон и Аристотель) в своё время выдвинула суждение о том, что “чистого знания” вполне достаточно и что, коль есть знание, за ним последует всё остальное. Однако, то, что хорошо для стабильного мира, не является таковым для меняющегося. А мы живём именно в изменчивом мире, и темп изменений неуклонно нарастает. Если уж человечество выбрало техногенный путь развития, то будьте любезны соответствовать ему, в том числе и психологически. Так что и мышление должно подходить к

ситуации. Даже самый совершенный робот не может эффективно действовать по устаревшим программам. То же самое относится и к людям. На первый план выходят творческий, конструктивный, моделирующий и операционный аспекты мышления. Таковы требования времени.

Когда я с приятелями начал заниматься карате, преподаватель-японец терпеливо демонстрировал нам стандартные серии ударов, заставляя отрабатывать их снова и снова. Но позднее, освоив все комбинации, мои друзья начали включать в них новые приемы, создавать новые связки, менять последовательность действий. Все «новенькое» позднее также доводилось до автоматизма. Нестандартные серии приемов позволили им позднее выиграть массу соревнований, ведь не просчитанные прежде удары были совершенно непредсказуемы для противника.

Однако система образования продолжает опираться на устаревшее суждение Банды Трёх, что главное — это информация, а не умение творчески мыслить. Отсюда и увеличение срока обучения в школе (речь уже идет о двенадцатилетке). Если говорить об информационной насыщенности общества, то, действительно, она увеличивается экспоненциально. Так что, если продолжать следовать старой логике, лет через пятьдесят продолжительность школьного образования будет составлять первую половину жизни, высшее образование потребует второй половины, и в гроб мы будем ложиться информированными обо всём, но не сделавшими ничего. Мой знакомый, кончивший Физтех еще в то время, когда этот институт считался наиболее продвинутым во всех смыслах, считает, что именно там система обучения была построена таким образом, что кроме необходимой информации выпускник имел за душой и навыки творческого мышления, хотя такой специальной дисциплины не было в программе даже факультативно. Прискорбно, что такая система обучения не пришла в массы. Считается, что анализа, суждения и аргумента вполне достаточно.

Можно без преувеличения сказать, что мышление — это основной человеческий ресурс. И утверждение, что качество нашего будущего целиком зависит от качества нашего сегодняшнего мышления, справедливо для всех уровней — от отдельно взятой личности до всей планеты. Там, “за бугром”, уже более двадцати пяти лет назад задумались над непосредственным обучением мышлению как навыку. Основоположником “мышления о мышлении” можно считать Эдварда де Боно, англичанина с французской фамилией, послужной список которого в этом направлении очень впечатляет. Именно он является автором термина “нестандартное мышление”, который теперь внесён в “Оксфордский словарь английского языка”.

Наиболее важной частью мышления является восприятие, иными словами, то, как мы смотрим на мир, что именно берём в расчёт, как его структурируем. Установлено, что почти все ошибки мышления — это ошибки восприятия. В реальной жизни логические ошибки встречаются довольно редко, но, тем не менее, весьма распространено положение, что мышление — это способ избегать логических ошибок. Среди программистов бытует выражение: “мякину заложишь — мякину получишь” (то есть, даже при безупречной работе компьютера и программного обеспечения на выходе получается мусор, если на входе закладывается он же). Абсолютно то же самое применимо и к логике. Если наше восприятие ограничено, безупречная логика даст нам неверный ответ. Другая сторона: бедная логика ведёт к бедному мышлению — с этим согласится каждый. Но обратное будет совершенно неверным. Хорошая логика не ведёт к хорошему мышлению. Если восприятие бедно, хорошая логика даёт ложный ответ. Здесь существует еще дополнительная опасность того, что хорошая логика приводит к ложному высокомерию, из-за которого даже умный человек с упорством осла станет отстаивать ложный ответ.

Существует мнение, что восприятие работает как “самоорганизующаяся информационная система”, которая обеспечивает нужную последовательность поступления информации, позволяя устанавливать шаблоны. Наше мышление затем остается в ловушке этих шаблонов. Поэтому нужны способы и методы расширения восприятия и перемены восприятия (творчество). Но как выйти из круга привычных представлений и ритуалов, перестать совершать одни и те же ошибки, наступать на те же самые грабли? Ведь сама жизнь подталкивает нас к необходимости этого.

Мой опыт как специалиста по бизнес-консалтингу показывает, что здесь добиваются успеха только те, кто ломает старые, устоявшиеся стереотипы, выходит за их рамки. Время лёгкого и быстрого обогащения за счет несовершенства законодательства, удачной “прихватизации” и слепой удачи прошло. Нужны совершенно новые подходы к бизнесу. И только новизна подхода будет способствовать достижению желаемого успеха. Новое в рекламной подаче продукции, её распространении, использование новых технологий (хотя, в принципе, любая новейшая, но уже используемая технология является старой и желательна разработка именно своей, которой нет и не может быть у конкурента), новая организация труда — вот что сегодня помогает опередить конкурентов. Но всё это требует ломки стереотипов старых традиций бизнеса, изменения представлений о том, что можно и чего нельзя. Выигрывает здесь тот, кто способен на нетрадиционные ходы.

Аналогичная картина наблюдается и во всех других видах человеческой деятельности. Успех в искусстве также во многом связан с ломкой устоявшихся стереотипов и созданием новых направлений. Музыка Александра Скрябина, Дмитрия Шостаковича и Альфреда Шнитке; картины Николая Рериха, Пабло Пикассо и Сальвадора Дали; архитектурные творения Джакомо Кваренги, Константина Мельникова и Антонио Гауди... Все они делали то, чего до них не делали (не сумели) другие. Но всё то новое, что они привнесли в искусство, можно сказать, стояло на костях тех стереотипов, от которых они отказались. Естественно, о вкусах не спорят — кому больше по душе Игорь Стравинский, Казимир Малевич и Варфоломей Растрелли, кому Людвиг ван Бетховен, Иван Шишкин и Матвей Казаков, но то, что сделали творцы новых направлений в искусстве, обессмертило их имя (или, по крайней мере, поставило их наравне с классиками устоявшихся направлений).

Балльная оценка произведений искусства и их авторов может простирается от минус бесконечности (отвратительно) до плюс бесконечности (гениально). В спорте всё более рационально: победа или поражение (в некоторых видах к этому добавляется ничья как признание равенства). Но как прийти именно к победе? Здесь снова огромную роль играет отказ от привычных схем, от устоявшихся стереотипов. Древнее благородное шахматное искусство ныне пришло к компьютерному анализу возможных продолжений, новейшая шахматная программа обыгрывает чемпиона мира Каспарова, но всё равно человеческий фактор играет свою роль. Необычное продолжение (тот же отказ от стереотипа), созданное шахматистом в условиях цейтнота, решает исход партии, а возможно, и всего матча. Другой полюс — боевые искусства. Отказ от традиционного следования по пути предшественников привел Морихея Уэшибу к созданию современного айкидо, реформатор современного карате Масутатсу Ояма создал новый контактный стиль — киокусинкай, Брюс Ли, которого мы хорошо знаем как мастера кино, явился создателем стиля джит-кун-до (объединившего древнюю философию Дао, китайскую систему Вин Чун, западный бокс и специфику карате). Что подвигло их на тернистый путь реформ? Сомнения и риск, активность и желание новизны. А также то, что по-китайски называют “у-син”, а по-японски “му-шин” — несвязанный ум (быстрая трансформация из одной стихии в другую). И всё это во имя победы, в первую очередь над прошлым. Ведь именно новое выходит победителем в схватке со старым. Это закон жизни. И не нужно бояться нового. Время расставит всё на свои места.

Работая со стереотипами целесообразно проанализировать законы нашего поведения в данной ситуации, уделив особое внимание запретам. Возможно, что искомое решение лежит именно в запретной зоне, причем такой запрет обычно формулируется следующим образом:

так никто не делал. Подвергните сомнению свои взгляды и убеждения по этому поводу, ведь именно здесь и возможен прорыв. Если другие так не делали, это не значит, что так делать нельзя. Попробуйте сломать свои внутренние ограничения или сменить точку восприятия проблемы. В психологии есть такое понятие, как установка на что-то. Так поменяйте установку, или же внесите элемент сомнения в её правильности или всеильности. Здесь главное не бояться попробовать сделать по-другому. В некоторых случаях бывает полезным просто перевернуть имеющийся стереотип (или во времени, или в пространстве).

Предприятие забирает для технологических нужд воду из реки, использует её, очищает и сбрасывает очищенную воду обратно в реку. Проблема состоит в том, что, экономя на очистке воды, предприятие сбрасывает в реку недоочищенную воду. Стереотип: вода забирается выше по течению, сбрасывается ниже расположения предприятия. Ломка стереотипа — забирать воду ниже по течению, сбрасывать же выше. Тогда предприятие просто вынуждено иметь хорошо действующие водоочистные сооружения. Этот принцип уже широко используется в некоторых западных странах (и даже закреплён законодательно). Было бы очень хорошо, если бы такой подход к очистке воды осуществлялся и у нас. Просто? Да. Эффективно? Да. А суть такого подхода состоит в том, что отошли от привычной схемы и сделали наоборот.

Конечно, всё новое сначала встречается в штыки. Предложенная в своё время Птолемеом геоцентрическая система мироздания казалась достоверной и бесспорной, а идея множественности миров — еретической. Мы с улыбкой читаем сейчас сочинения, в которых опровергаются идеи Николая Коперника и Джордано Бруно, но забываем, что сами часто идем по тому же пути, ограничивая своё мышление рядом условностей. Ослеплённые скачком науки и техники за последние десятилетия, мы совершенно забываем о печальном опыте человечества, отвергавшем на первых порах многие прогрессивные идеи и предложения. Почти все научные и технические достижения, которыми мы сейчас так гордимся, не так давно считались абсурдом и лженаучными домыслами. Ломка стереотипов всегда проходит с трудом, так как связана с консервативностью человеческого мышления. И те люди, которые, вопреки сложившимся взглядам, приносят что-то новое, революционное, в устоявшийся (вернее, застоявшийся) мир, всегда достойны восхищения и поддержки. Это относится к любой области деятельности. Но для этого людям нужно преодолеть свою природную лень (это такой же стереотип: принцип наименьшего действия) и страх перед возможными трудностями.

Как говорил Демосфен: “Если что-то получается плохо, сделай всё наоборот”. Если тебя что-то в жизни не удовлетворяет, поверни руль своей жизни для движения в другом направлении. Дерзай, рискуй, помни, что всё в твоих руках, нужно просто правильно распорядиться тем, что уже есть.

Многие жалуются, что существует так много законов, подзаконных актов, указов, постановлений и правил, которые к тому же всё время меняются, что не знаешь, как именно организовать свою деятельность, чтобы не вступить в противоречие с ними. Таков обычный стереотип. Если же использовать альтернативный подход к нему, то можно только приветствовать такую ситуацию. Если тщательно разобраться со всеми этими ограничениями и постановлениями, и знать сферу действия каждого из них, то такое знание поможет вам обойти ваших конкурентов и новичков в вашем бизнесе. Не исключено, что именно это помогло многим олигархам получить свой сегодняшний титул. Здесь работает стереотип: множество ограничений душит инициативу и не позволяет развернуться по-настоящему.

Ломка стереотипа — поворот и взгляд с нового направления, принятие идеи о том, что множество ограничений — это хорошо, если их досконально изучить, знать и уметь применять.

Почему нам так нравятся фокусы? Возможно потому, что нам наглядно демонстрируется, к чему может привести ломка стереотипов. Разве могут предметы, животные и даже люди появляться ниоткуда и исчезать в никуда? Разве разрезанная верёвка может срастаться прямо на глазах? А трюки Дэвида Копперфильда? Убрать и вернуть знаменитую американскую статую Свободы! Свободно летать и парить в воздухе! Можно предположить, что восхищенные зрители четко осознают физическую невозможность увиденного, но при этом делятся на две категории: для первой важно само художественное оформление фокуса и красота его исполнения, вторые пытаются найти разгадку трюка и испытывают законную гордость в том случае, когда им кажется, что они поняли, в чем суть трюка и какая техника потребовалась для этого. Тем не менее, фокусники и иллюзионисты эксплуатируют мечту любого из нас о чуде, о сломе стереотипа.

Отмечено, что люди с достаточно высоким уровнем интеллекта чаще стремятся быть конформистами. Они четко усваивают правила (стереотипы) игры, которая называется жизнью, и пользуются ими для создания комфортных условий лично для себя. Еще в школе они знают, как угодить учителям, как сдать экзамены с минимальными трудовыми затратами, как ладить с окружающими. Тенденция такова, что творчество достаётся на долю бунтарей, которые не могут или не хотят играть по правилам в силу ряда причин. Попробуйте определить для себя, к какому из типов вы относитесь. Если к конформистам, то продолжайте жить спокойно. Если же по своей природе вы бунтарь, то попробуйте простимулировать свою творческую деятельность. Для этого существует ряд способов, связанных со сменой шаблонов. Можно, например, заняться новыми для вас видами спорта, попробовать новую динамику движений (ходить задом наперёд, вообразить, что вы — левша), настроить себя на кураж, на крамолу в отношении чего-то устоявшегося. Нестандартное мышление — это новые отношения вашего ума к данной ситуации или предмету с использованием определённых методов. Здесь важно желание попробовать посмотреть на вещи различными способами с пониманием того, что таких способов — великое множество. Еще значение имеет специфика вашей личности. Не бойтесь экспериментировать в данном направлении сами. Как говорят, цель оправдывает средства. Наш век – век ломки стереотипов. Чем быстрее вы обнаружите, проанализируете и измените очередное устаревшее “правило”, тем скорее к вам придет успех.

Урок четвертый. Очистка мозгов

Когда моешь чашку, мой чашку.

Китайская пословица

Однажды Конфуций спросил у Лао-цзы: "С чего начать истинный путь?". И тот ответил: "Представь свое сознание как чистый лист бумаги". Нельзя начать новое дело, полностью на нем не сосредоточившись, не отринув все постороннее, не собравшись. Я как-то заметил, проводя тренинги во Владивостоке с жителями Страны восходящего солнца, интересную вещь: идешь с японцем по скверу, а он, заметив красивое дерево, может полчаса им любоваться. Я спрашиваю:

Что в этом дереве такого?

Дело не в нем. Дело во мне. Так я познаю себя.

Жители Японии через восприятие внешнего мира лучше узнают собственную душу. Такое созерцание служит сразу нескольким целям: позволяет лучше разглядеть красоту, а также учит долго концентрировать внимание на каком-либо объекте. Хитрецы-азиаты знают: для очистки мозгов важнее всего именно умение сосредоточиться.

Практика показывает, что в основе постоянного неуспеха у людей лежит отсутствие концентрации внимания. Нам в детстве говорили: «Будь внимателен, собран, сконцентрирован». Но разве нас обучали, как именно следовать таким рекомендациям? Мы слышали лишь призывы и никаких практических советов. Но без концентрации внимания невозможно добиться успеха, чем бы вы ни занимались: изучением иностранного языка, освоением нового вида спорта или работой на компьютере. Эффективное общение с людьми тоже требует концентрации внимания: умения слушать, считывать невербальные сигналы.

Бывает, что жизнь проходит, а человек так и не приобретает полезного умения сосредотачиваться. Большинство людей, решая серьезную проблему, могут удерживать внимание на своей задаче от двух до пятнадцати минут. После чего появляются отвлекающие мысли, или мышление автоматически начинает работать в ином направлении. Так что же после этого удивляться, если проблемы не решаются месяцами, а то и годами?

Ко мне на консультацию все чаще приходят люди, жалующиеся на недостаточную концентрацию внимания. Рассказывают, что они с трудом улавливают смысл речи других людей. Когда смотрят кино, никак не могут сосредоточиться на сюжете, а читая книгу – едва понимают что написано в том или ином абзаце. Разумеется, их это всерьез беспокоит: ведь наш век требует усиленной концентрации внимания и на работе, и просто во время ежедневного общения. В этих случаях я использую множество приемов по развитию внимания, которые приведены в этой главе. Одновременно работаю с ресурсными состояниями (стараясь «заякорить» эпизоды, в которых клиенту удавалось добиться повышенной концентрации внимания). В некоторых случаях используются и специальные препараты (ноотропы, «Семакс»).

Я часто вспоминаю своего учителя карате, японца Сато, который проводил с нами особые медитативные упражнения на концентрацию внимания, как перед, так и сразу после каждого занятия. Они занимали примерно 15-20 минут и были направлены на очистку сознания и прояснение мышления. Когда же мы переходили непосредственно к тренировке, учитель неустанно повторял: «В течение всего боя думай только о том, чем ты бьешь и куда ты бьешь».

Все свои тренинги я начинаю с обучения слушателей умению концентрировать свое внимание, и только потом предлагаю основную программу. Это дает свои результаты. Люди

легче и полнее усваивают получаемую информацию. Мои ученики, ведущие психологические тренинги и занимающиеся консультированием, говорят, что овладение собственным вниманием просто необходимо для школьников, студентов, людей занимающихся спортом, автовождением, творческим трудом. В результате таких упражнений улучшается память, резко возрастает производительность труда, и, главное, люди меньше устают. Одновременно прослеживается мощный оздоравливающий результат. Нормализуется сон, повышается настроение, исчезают головные боли, другие боли функционального характера.

Направленные, представляемые образы заката на берегу моря, падающего снега, лунной дорожки и белоснежного поля дают сильный гармонизирующий эффект, состояние внутреннего покоя, ведь каждая из этих картинок позволяет расслабиться и очистить свое сознание. Кстати, талантливые режиссеры специально используют эффект падающего снега, заката, лунной дорожки, белоснежных пространств для усиления эмоционального воздействия на зрителя (вспомним фильмы японского режиссера Акиро Куросавы и других).

Проходя подобные переживания, большинство людей отмечают, что они стали менее тревожными, исчезло внутреннее напряжение, повысилось настроение. Они начали проще смотреть на казавшиеся ранее сложными проблемы в жизни и главное, у них появилось понимание особой ценности настоящей жизни со всеми ее невзгодами и сложностями. Многие отмечали, что теперь легче переносят стрессовые ситуации и гармоничней выстраивают отношения с людьми и, что особенно важно, их меньше беспокоят страхи и тревога за будущее.

Что дает техника концентрации внимания, разработанная мной?

Выход на этап мудрого отношения к жизни. Появляется чувство глубинного спокойствия, ощущение понимания жизни и себя в ней.

Улучшение глубинного восприятия мира: себя, своих психических процессов, более полное понимание внутреннего мира других людей, природы и мира в целом.

Улучшение биоэнергетики организма, профилактика функциональных нарушений, повышение работоспособности и выносливости, усиление сенсорных способностей.

Развитие духовного начала в человеке, космического сознания: когда в поведении человека превалирует бескорыстие, доброта, доброжелательность и любовь к людям.

Овладение техникой и концентрации внимания — основа основ любого вида самокодирования.

Закройте глаза. Пусть перед вашим внутренним взором предстанет самый красивый морской пейзаж, который вы когда-либо видели.

На море штиль. Солнце медленно и плавно опускается за горизонт. Легкая волна накатывается на берег, оставляя мокрый след на песке. Вдох — волна плавно накатывается на песок, выдох — волна так же плавно уходит. Что может быть естественнее ритма морской волны? Становится темнее и над морем, и в вашем сознании.

Ваше сознание — спокойная морская поверхность.

Ночь.

Зима.

Снежинки медленно опускаются на морскую гладь и растворяются в темной воде. И ваши мысли, подобно этим снежинкам, тают, тают, тают...

Покой.

Пустота...

На небе появляется полная луна. Ее холодный блеск отражается на поверхности воды. На яркой лунной дорожке вы видите отчетливую надпись: «концентрация внимания».

И с каждым вдохом и выдохом ярче и ярче становится луч вашего внимания на ровной поверхности сознания. Все остальное в непроглядной тьме. Вы полностью сосредоточены только на лунной дорожке и надписи

Вы медленно поворачиваетесь спиной к морю, и видите перед собой ровную белоснежную равнину. Чистый белый снег до горизонта, как белый лист бумаги, на котором проявляются огромные буквы: «КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ».

В вашей душе покой и пустота...

Кстати, этот прием позволил значительно улучшить память многим сотням студентам при изучении иностранного языка и подготовке к экзаменам. Мой приятель, овладев этой методикой, мог с первого раза запомнить тридцать имен людей, находящихся на его тренинге. Другой быстро выучил иностранный язык, третий легко сдал экзамен на вождение автомобиля, хотя до этого у него были проблемы.

Что еще дает умение концентрировать внимание?

Улучшается качество сна.

Выравнивается настроение.

Повышаются интеллектуальные способности, легче решаются сложные задачи.

Улучшается память.

Повышается иммунитет.

Урок пятый. Дорогой сверхвозможностей

Только огонь делает железо мягким

Даргинская пословица

Возможности человека поистине безграничны. Как пример, могу привести сведения, сообщенные мне одним полковником из Владивостока. Он профессиональный медик, в свое время закончил Военно-медицинскую Академию, занимался научными исследованиями в области здоровья подводников и аквалангистов. И он рассказал мне: последний мировой рекорд в нырянии без акваланга составил 140 метров (на такую глубину погрузился один кубинец)! При условии упорных тренировок человеческая физиология позволяет погружаться на глубину, сравнимую с высотой сорокапятиэтажного дома! Кроме того, современный предел



пребывания под водой без кислорода составляет целых семь минут.

Мы и в самом деле не знаем, на что способны, и порой сдаемся в отнюдь не самых сложных ситуациях. А ведь список человеческих «сверхвозможностей» можно продолжать до бесконечности. Я сам видел людей, способных ладонью разбить струю раскаленного металла. И лично тренировал учеников, которые затем разбивали ногами бутылки или делали стойку на битом стекле. Разрабатывая программу тренинга «Сверхвозможности», я, прежде всего, ориентирую своих учеников на сопротивление боли, холоду, воде и огню. А перед серьезным хирургическим вмешательством вполне могут пригодиться специальные техники работы с болью. Сюда относится метод «пустотности», который используется на тренинге «Сверхвозможности». Освоив его, мои ученики прокалывали свое тело длинными стерильными иглами от шприцов и ужасно удивлялись: куда же делась боль, обязательная в таких случаях?

Посетители тренингов также обучаются активно сопротивляться холоду. Самое первое «холодное» занятие я провел аж в 1993 году. Тогда моя «команда» тренировалась за городом, в двадцатиградусный мороз. Ученики разделись до плавок и купальников, и в таком виде, босиком, на ветру, провели на улице целый час. А потом еще и в сугробы залезали минут на пятнадцать-двадцать. Как видите приспособиться к холоду вполне реально, с ним можно бороться. Нужно лишь владеть определенными психотехнологиями. Я разработал целый комплекс специальных психофизических упражнений, направленный на адаптацию к холоду. Использовал его при подготовке группы молодых ребят, которые решили провести экстремальный заплыв в ледяной воде (не теплее трех градусов по Цельсию). То были пловцы-профессионалы, увлекавшиеся подобным экстримом. После тренировок вся команда могла без особого дискомфорта проводить в холодной воде не меньше часа. Сложно поверить? А время пребывания в ледяном водоеме, между прочим, вполне можно увеличить и до двух-трех часов. Я готов проводить такого рода тренинги, но заказов пока почему-то не поступает.

Борьба с холодом основана на психическом феномене, который и вы, дорогой читатель, наверняка, не раз замечали. Утром, собираясь на пробежку, вы смело выходите на улицу в спортивном костюме, не чувствуя холода, даже если не слишком интенсивно двигаетесь. А вернувшись из парка домой, вы принимаетесь собираться на работу: надеваете свитер, пальто или дубленку. Да еще и поеживаетесь, выйдя вновь на улицу: тоже мне весна, минус пять градусов! Все дело в настрое. Если вы рассчитываете на активное движение, подсознание переводит организм на «особый тепловой режим», и вам комфортно даже в тонком костюмчике. Если же вы попросту собираетесь переместиться из одной точки города в другую по привычному маршруту – вам станет зябко и в теплом пальто.

Мой «тренинг-антихолод» начинается с приемов дыхательной гимнастики. Далее следуют особые психофизические упражнения, позволяющие контролировать сосудистый тонус тела, чтобы создавать достаточное количество тепла для борьбы с низкой температурой. Параллельно я вырабатываю у учеников твердую установку: «вы способны справиться с холодом». О важности работы с убеждениями и о ломке стереотипов, о том, как «сменить пластинку», я уже не раз рассказывал в книгах «Заяц, стань тигром!» и «Приручи золотого тельца».

Помните: при смене убеждений важны профессиональные тонкости. Сегодня прилавки заполнены книгами на эту тему, но в них сложно найти четкие алгоритмы действия или убедительные примеры работы техник. Я же предлагаю проверенное ноу-хау, позволяющее в короткий срок избавиться от предубеждений, которые многим портят жизнь. Вернемся к тому же холоду. Мои ученики плавали в водах Байкала, на Балтике, на Баренцевом море, в ледяных сибирских реках. И все в один голос утверждали, что раньше никогда бы не поверили, что подобное возможно. А теперь на практике убедились в действенности моих техник.

Кстати, древнейший страх задохнуться вполне можно побороть. Несколько лет назад я тренировал в Сочи группу из пятнадцати ребят. Во время тренинга «Сверхвозможности» они попросили позаниматься с ними в режиме задержки дыхания, хотели научиться подольше находиться под водой. И вскоре многие уже без труда проводили без воздуха полторы-две минуты. После недели тренировок почти все оставались под водой в течение трех минут, а кто-то умудрялся не дышать по пять минут. Двое учеников задерживали дыхание аж на семь минут!

Для этих занятий я разработал особую методику. Разумеется, необходимы были специальные дыхательные упражнения. Традиционно считается, что, прежде чем нырнуть, надо по максимуму «накачать» легкие воздухом с помощью частных глубоких вдохов. Однако подобные действия запускают в голове центр активного дыхания, который уже не может остановиться, и под водой начинает сигналить: «Вдохни! Вдохни! Вдохни!». Это дорога в никуда. Скорее перед нырянием следует максимально расслабиться. Здесь поможет умение дышать «всем телом». Прежде чем уйти под воду, в течение десяти-пятнадцати минут надо дышать медленно и глубоко, представляя себе, как вы насыщаете кислородом каждую клеточку, каждый нерв, каждую мышцу своего тела. Особое внимание при этом следует уделить горлу и верхней части груди, тщательно «продышать» эту зону. Именно там при нырянии возникают самые неприятные ощущения, так называемый «клубок удушья» (неудивительно, что, задыхаясь, человек хватается за грудь).

Не последнюю роль при задержке дыхания играет и психологический настрой. Необходимо сломать предубеждения, внушить себе, что человек вполне способен долго находиться под водой, не испытывая при этом желания вдохнуть. Между прочим, в воде тоже есть кислород. И тело вполне в состоянии получить эту небольшую долю живительного газа, вполне способно дышать. Достаточно представить, что вся ваша кожа превратилась в сплошные жабры, и нырять уже будет не так страшно.

Важны и постоянные тренировки. Привыкая к новым ощущениям, легко отринуть старые страхи. Опыт показал, что достаточно недельных упражнений, чтобы научиться дольше находиться под водой, без всякого акваланга и тому подобных приспособлений. Впрочем, это умение поможет и начинающему аквалангисту.

Перейдем теперь к огню. Я уже не раз упоминал, что посетители моего тренинга «Сверхвозможности» реально учатся работать с огнем: касаются его, обжигают все тело факелом, тушат этот же факел голыми руками, ходят по огненной дорожке. Здесь также работает целый комплекс методик. Прежде всего, необходимо снять страх перед огнем, присущий практически каждому человеку. Стереотипное «Огонь – мой враг» сменить на «Огонь – мой друг». Подготовка к работе с пламенем проводится поэтапно: начинается с прикосновения рукой и завершается хождением по углям. Мои ученики свободно проходят огненную дорожку в семь метров длиной. И это вам не болгарское шоу, где приходится по одному угольку на пол квадратных метра, внутри круга, который можно пробежать за пару секунд! Здесь все серьезно: сама дорожка в полметра шириной, а толщина слоя углей – от трех до десяти сантиметров. Секрет в особой технике шага: я учу, как ходить по огню, не обжигая ступни. Также важна особая техника дыхания, настройка тела и психики.

На моем последнем тренинге по огню прошли пятьдесят человек, и ни один не обжегся! Это при том, что, для поддержания достаточной температуры мы постоянно раскачиваем над огнем простыню. На дорожку бросают газетный лист. Если за пять секунд он не сгорит, необходимо «поддать жару». В идеале лист должен загораться, едва коснувшись углей.

Ученики рассказывают о необыкновенных ощущениях, которые они испытали, пройдя по углям. Ведь многие до этого панически боялись огня. Победа над очередным психическим барьером вызывает мощный выброс эндорфинов – гормонов радости. Хождение по огню, по стеклу, работа с ножами вызывает потрясающее состояние прорыва. Ведь тот, кто сумел

единожды сломать свои стереотипы, может все. Такого рода техника великолепно помогает менять негативные убеждения на позитивные.

Пройдя сквозь огонь, люди легко «разбираются» и с битым стеклом. Мои ученики не только ходят по стеклу босиком, но и кувыркаются на нем, падают на спину, погружаются в стекла лицом. Один из наиболее продвинутых посетителей моих тренингов сегодня легко делает стойку на стеклах, предварительно погрузив в них голову. Ученикам, прошедшим мой мастер-класс, я устраиваю своеобразную проверку. Они погружаются лицом в битые стекла, причем на их голову и шею встает другой человек, своим весом заставляя их еще глубже опуститься в стекло. Впрочем, это уже высший пилотаж. Но помните: каждому из нас доступно все!

Урок шестой. Человек и время в форс-мажорных обстоятельствах

Время – великолепный учитель, но, к сожалению, оно убивает своих учеников.

Гектор Берлиоз

Как полагает большинство людей, время течёт только в одном направлении и с одной скоростью, изменить которую не могут ни природа, ни человек, ни технические устройства, созданные им. Все известные нам неравномерности в скорости изменения времени психологи объясняют особенностями человеческой психики: чем сильнее мы спешим куда-либо, тем быстрее ОНО летит; чем скучнее дело, которым мы заняты, тем медленнее ОНО тянется. К этому можно добавить еще и чисто возрастное восприятие скорости течения времени. Этот момент очень хорошо описан в рассказе Стивена Кинга “Мой милый пони”. Дадим слово герою истории старику Джорджу Баннингу: «Существует три типа времени... и хотя все они являются реальными, только один из них реален по-настоящему... Когда человек — шкет вроде тебя, время тянется медленно... Когда ты достигнешь определённого возраста, примерно лет четырнадцати... вот тогда время становится настоящим. По-настоящему настоящим временем. Оно не будет больше продолжительным, как было раньше, или быстро уходящим, как будет потом. Да-да, будет, вот увидишь. Однако большую часть твоей жизни это будет по-настоящему настоящее время... Главное заключается в том, что, когда ты стареешь, настоящее время... меняется на быстрое время... Первый раз, когда ты замечаешь это, для каждого человека является особым, но для меня он наступил, когда мне было сорок с небольшим...».

Однако существует множество документированных свидетельств изменения течения времени, объяснить которые особенностями психики невозможно. Очевидцы описывали увиденные явления, подтвердить которые могли только сильно замедленные кинокадры. Во время Второй мировой войны солдат Федор Филатов за мгновение до взрыва пережил несколько томительных минут, словно замороженный наблюдая, как по стальному корпусу снаряда бегут огненные трещины, металл трескается и медленно, “как во сне”, разлетаются осколки (данное им описание соответствовало более поздним скоростным видеозаписям). Во время этих явлений самые обычные люди могли совершить и совершали в десятки и в сотни раз больше действий, чем могли совершить люди с самой лучшей реакцией. Жаль только, что человеку подобные фокусы никогда не приносили удовольствия, хотя и спасали от

неминуемой гибели. Речь идёт о том, что ощущали и как вели себя люди перед лицом смертельной опасности.

У лётчика-испытателя Марка Галлая при испытаниях истребителя Ла-5 произошёл пожар. Впоследствии он так описывал лётное происшествие: «Откуда-то из-под капота выбился длинный язык пламени... Снизу в кабину пополз едкий сизый дым... Дрогнул, сдвинулся с места и пошёл по какому-то странному двойному счёту масштаб времени. Каждая секунда обрела способность неограниченно — сколько потребуется — расширяться: так много дел успевает сделать человек в подобных положениях. Кажется, ход времени почти остановился!».

В 1976 году экипаж лётчика-испытателя Марины Попович во время полёта на Ан-12 попал в крайне опасную ситуацию: внутри грузового отсека разгерметизировался топливный бак, на пол вылилось около 4 тонн керосина. Самолёт превратился в летающую бомбу, готовую взорваться от любой искры. Вдобавок ко всему Ан-12 попал в мощный грозовой фронт; яркие вспышки молний окружили самолёт буквально со всех сторон. В этот момент все двенадцать человек экипажа почувствовали, что их самолёт как бы застыл в воздухе, время на борту замерло. В 1992 году десантник А. Конаков, падая с высоты 35 метров без парашюта, сумел сгруппироваться и правильно приземлиться. Он утверждал, что выжил только благодаря неестественно растянутому времени.

На любом аэродроме или космодроме вам расскажут множество подобных историй, к этому могут быть приплюсованы аналогичные шофёрские истории; на медицинском языке все они давно уже именуются “потерей ориентации во времени”, однако лишь недавно их стали рассматривать и как физическое явление. Есть предположение, что организм ЧЕЛОВЕКА может влиять на ВРЕМЯ. Пока еще рано говорить о механизме такого воздействия; известно лишь, что изменение (чаще всего — замедление) времени происходит вблизи “смертельно испугавшихся людей”.

Чем сильнее подкрадывающийся к человеку страх, тем больше растягиваются мгновения, предоставляя “лишние” секунды для принятия и реализации спасительных решений. Потом, конечно, организм расслабляется, время в нём после ускорения сначала замедляется и лишь затем приходит в норму. Вспомните: после того, как опасность миновала, люди пребывают сначала в шоке, не реагируя ни на что, то есть как будто “выпадают” из нашего обычного времени. Условно говоря, сначала за одно “страшное” мгновение живут минуту, затем минуту “шока” ощущают как одно мгновение своей жизни.

Самое интересное, что при этом происходят невероятнейшие вещи: часы на руках очевидцев “вдруг” начинают спешить; находящиеся рядом люди, даже не догадывающиеся об опасности, так же неожиданно для них самих начинают видеть “замедленное кино”. У находящихся на грани смерти увеличивается не только быстрота реакции, но и сила мышц (велики же нераскрытые ресурсы человеческого организма!). Становится понятным, как страх или за себя, или за очень близкого человека заставляет поднимать невероятные тяжести (мать опрокинула набок тяжелую телегу, когда колесо было готово наехать на её ребёнка) или совершать невысказанные в обычных условиях действия (лётчик в гибнущем самолёте срезал педалью заклинивший её стальной болт).

Если достаточно скрупулезно поискать причины наших несчастий, то можно сделать вывод: в большинстве случаев человек болеет из-за лени и невежества, а умирает из-за страха и покорности судьбе. Во всех перечисленных (и многих других) случаях отнюдь не парализующий волю страх спасал людей, а именно противодействие страху и стремление

выйти живым из стрессовой ситуации (можно назвать это “волей к жизни”). Стресс лишь “растягивает” время, а всё остальное зависит от действий человека.

В последнее время начало формироваться мнение, что человек обладает неким таинственным “органом управления временем”, который постоянно находится в действии, заставляя собственное время каждого человека “плавать” в зависимости от ситуации. Факт существования этого органа не является доказанным. По разным предположениям, местом его расположения может быть гипоталамус, “третий глаз”, спинной мозг... Но, скорее всего, речь может идти о качественно новой функции нейроцитов головного мозга, которые, согласно исследованиям академика В. Казначеева, связаны между собой в основном посредством одного общего поля (ауры). Возможно, наши далёкие предки были знакомы с подобным явлением. Во всяком случае и сегодня сибирские шаманы и йоги могут тормозить время и выходить из своего тела. Управлять собственным временем могут и асы восточных единоборств (киносъёмка зафиксировала их “мгновенные” рывки, некоторые мастера могут уклониться даже от пули). Не отстают от них и те, кто владеет секретами старинных русских единоборств.

Здесь стоит упомянуть такую методику, как активный боевой транс. Это состояние измененного сознания позволяет функционировать на пределе человеческих способностей, когда организм как бы работает в режиме автомата, и задача у него одна — победить, выжить. При этом происходит отсечение астенических эмоций, сомнений, слабости, неуверенности, повышается координация движений, быстрота реакций — вот его характеристики. Что же в этом случае наблюдается?

Замедляется субъективное время.

Ощущается замедленность движений.

Окружающее пространство как бы сгущается.

Возникает состояние «как во сне».

Появляется характерный взгляд на себя «со стороны».

Проявляется эмоциональная нейтральность, блокировка эмоций.

Кажется, что мысли бегут как бы в автоматическом режиме.

Возникает интересный эффект: движения как бы сразу связаны с мыслями и даже опережают их (имеются в виду сложные моторные акты).

Появляется ощущение «замедленного кино»: то есть, возможность наблюдать свои действия со стороны, одновременно с событиями, которые разворачиваются вокруг.

Отмечается высокий уровень координации движений.

Возрастает скорость реакций.

Увеличивается физическая сила.

После выхода из транса ситуация воспринимается как будто все было во сне, все происходило без контроля со стороны человека.

Появляется возможность совершать очень сложные моторные акты в очень короткое время, принимая предельно быстро наиболее эффективные решения и спасая таким образом свою жизнь.

Мой опыт работы в этом направлении показал, что такие состояния можно запускать у себя самому, с целью максимально эффективно, на пределе своих возможностей, вести себя в экстремальных ситуациях. Кстати, активный боевой транс знаком и спортсменам экстра-класса, и людям, часто попадающим в экстремальные ситуации.

Урок седьмой. Сам себе анестезиолог

Учитесь властвовать собою

Александр Пушкин, «Евгений Онегин»

Понятно, что от всех неприятностей в жизни не застрахуешься. И если все же случилось так, что вы поранились, получили травму или испытываете боль по какой-либо иной причине, есть смысл обучиться приемам самоанестезии. Все слушатели нашей Академии овладевают этими приемами в обязательном порядке. И потому в большинстве случаев способны избавиться от болевых ощущений в самый короткий срок. За несколько минут они способны снять у себя самую мучительную зубную боль, остановить сильное кровотечение, а за ночь — и справиться с простудой. После наших семинаров многие легко приводили в норму свое артериальное давление, избавлялись от язвы желудка и даже от симптомов диабета.

На самом деле боль процентов на сорок — явление чисто психологическое. Научившись владеть своим телом, своим сознанием, своей энергией, мы обретаем и естественную способность справляться с болью. Вначале это нелегко, так как многие люди слишком привыкли концентрироваться на своем физическом состоянии. Но впоследствии настолько привыкаешь к самоанестезии, что болеутоляющие средства оказываются не нужны.

Наше тело подчинено нашей воле. И усилием воли можно выгнать из тела многие болезни. В каждом человеке изначально заложен колоссальный эзотерический и мистический опыт рейки, цигун, йоги. Все это хранится в подсознании. Мы же на тренингах только показываем правильный путь, учим, как войти в контакт с этим обширным и таинственным опытом.

Главное — понять причину боли. Если она ясна, можно начинать работать с «анестезирующими» техниками. Если нет — необходимо обратиться к врачу и выяснить, от чего возникают неприятные ощущения. Наиболее эффективный путь — сначала отвлечься от боли, опереться на свой предыдущий опыт преодоления болезней, спрогнозировать последствия и решить, готовы ли вы терпеть боль. Не готовы? Тогда действуйте!

Как известно, боли бывают острые и хронические. Справиться с острой болью помогают следующие приемы.

"Вперед, в пасть льва!". В одной из самых древних китайских книг написано: "Вещи, достигнув своего предела, переходят в свою противоположность". Уникальная техника "Вперед, в пасть льва!" — великолепно способствует переломному моменту освобождения от боли.

Представьте, что ваша боль — это костер, в который вы подбрасываете все новые и новые поленья. Сделайте вашу боль сильнее в тысячу, в миллион раз! Усиьте ее до бесконечности!

И отпустите...

А теперь снова усильте ощущение боли. Доведите его до максимума. И снова на выдохе избавьтесь от него.

Помните: по этому пути прошли многие сильные люди. Теперь на пути обретения власти — вы. Вы контролируете свою боль. Вы — хозяин своей боли. Вы сумели ее усилить, вы способны и ослабить ее, свести на нет.

И в третий раз разгоните боль до предела. Как можно сильнее почувствуйте ее силу. И снова отпустите ее.

Попробуйте сделать это и в четвертый раз.

Но вы уже, наверняка, почувствовали, что с каждым разом боль теряет свою силу, "перегорает". В какой-то момент даже захочется зевнуть...

Поговорите со своей болезнью, поблагодарите ее за то, чему она вас научила. Попрощайтесь с нею навсегда.

«Вкус боли». Когда у нас что-то болит, свет не мил. Мы ни о чем не способны думать, не можем ни на чем сосредоточиться, кроме ужасного, раздражающего ощущения. Но думать о боли тоже нужно умеючи. Так, чтобы перебороть боль одной только мыслью.

Сосредоточьтесь на своем ощущении боли.

Какая она — ваша боль? Какого цвета? Какой у нее запах? Каков звук вашей боли? Какова ее консистенция?

Если цвет вашей боли жгуче-красный, постарайтесь ее окрасить в какой-нибудь более холодный цвет, например, голубой.

Если звук боли представился вам скрежещущим, превратите его в приятное пение птиц, спокойный шелест травы.

Если запах показался резким, неприятным, замените его запахом ландыша, розы, фиалки.

Если консистенция боли представилась тугой, тягучей, сделайте ее разреженной, переведите ее в состояние легкого прозрачного воздуха.

Как только вы проделаете все эти мыслительные процедуры, сразу заметите, что боль отступила.

«Выдыхание боли». Порой острая боль бывает настолько невыносимой, что становится трудно дышать. Тем более, есть смысл сосредоточиться на своем дыхании и с его помощью избавиться от боли.

Сделайте глубокий вдох и такой же глубокий выдох. Представьте, что с каждым выдохом вы выбрасываете свою боль наружу. И с каждым разом ее остается все меньше и меньше. В конце концов, вы полностью выдыхаете свою боль и таким образом освобождаетесь от нее.

«Злость против боли». Вы, наверное, замечали, что стоит сильно разозлиться, и боль как рукой снимает. Против злости боль бессильна.

Скажите себе громким голосом: "А ну, разозлись!" Постарайтесь раскатать свою злость до предела.

А потом представьте ее в образе огромного голодного крокодила, который с раскрытой

пастью несется за своей добычей. Щелчок острозубых челюстей — и боль исчезает в огромной пасти злости.

«Пустотность». Отвлечение от боли — эффективный способ борьбы с неприятными ощущениями. Когда мы отвлекаемся, мы забываем о ней, а она — о нас.

Согните руки в локтях, распрямите кисти рук, соедините пальцы. Кисти должны расположиться под углом в шестьдесят градусов ладонями вниз, руки на весу, сантиметрах в сорока от глаз. Сосредоточьте все свое внимание на руках и постарайтесь почувствовать, какая из них — правая или левая — тяжелее?

Предположим, левая рука оказалась тяжелее.

Теперь постарайтесь их уравновесить.

А потом сделайте так, чтобы тяжелее оказалась правая рука. Представьте, что на нее положили гирьку.

И снова уравновесьте обе руки.

Повторите это упражнение еще раз.

По окончании тренинга вы заметите, что никакие другие мысли вам во время упражнений и в голову не приходили. Вы отвлеклись от боли! Значит, вы способны таким образом справиться с ней.

«Переговоры с болью». Этот способ предназначен для того, чтобы справиться с хроническими болями, возникающими при многих заболеваниях.

Представьте свою боль в виде какого-нибудь образа и проведите с ней переговоры. Используйте все известные вам способы уговорить «собеседника». Постарайтесь ее чем-нибудь убажить, может быть, даже принести ей какую-либо жертву. Или, быть может, вам удастся уговорить ее временно переместиться в то место, где боли нет

«Принятие боли». Этот приемчик больше подходит для мазохистов, но в особо тяжелых случаях приходится прибегать и к нему. Именно этот прием помогает снять боль, которую не снимали другие методы.

Когда ничего не помогает, перестаньте работать с болью и примите ее. И найдите в ней своеобразное удовольствие. Скажите себе: да, это должно болеть, и я буду жить с этим. Часто принятие боли ослабляет ее. Почувствуйте, что боль вам приятна, что вы ловите от нее кайф.

Борьба с болью – еще не все. Природа нам также подарила и механизм остановки кровотечения. Вам лишь следует научиться использовать его по максимуму.

Представьте, что вы порезали ножом палец на руке. Рана глубокая и кровотечение сильное. Используйте самую быструю технику разгонки уверенности: цветом, музыкой, словом, образом. Усиьте свою уверенность в два раза, в десять раз.

А теперь сосредоточьтесь на ране и представьте, что вы дышите через палец.

Вдох — и края раны медленно стягиваются.

Вдох — кровь становится более густой, края раны сходятся все ближе и ближе.



Вдох — кровь подсыхает.

Максимально сосредоточьте свое внимание на месте пореза. Еще вдох — и рана закрывается. Еще вдох — и шрам уменьшается, превращается в царапину, кожа становится гладкой.

На основании серии приемов вхождения в состояние активного боевого транса, нами разработаны методики, позволяющие лечить целый ряд заболеваний психосоматического характера (гипертоническую болезнь, сахарный диабет, стенокардию, остеохондрозы, доброкачественные новообразования, болезни глаз, гинекологические заболевания, бесплодие, язвенную болезнь желудка) достаточно быстро и эффективно. Однако здесь я об этом подробно писать не буду в связи с тем, что этими методиками могут пользоваться только специалисты-врачи, прошедшие мою школу.

Урок восьмой. Выживание в экстремальных ситуациях

Еще не было ночи, которая не сменилась бы рассветом

Армянская пословица

За десять лет я на тренингах опробовал свыше сорока психотехник, которые помогают справиться со страхом перед экстремальными ситуациями (здесь используются и приемы НЛП, и элементы медитаций ниндзя, и техника цигун, и аутотренинг). Сами по себе эти методы хороши и чрезвычайно эффективны, но применять их следует исключительно под руководством профессионала, которые знает все тонкости и особенности такой работы.

Расширить свои возможности, улучшить взаимоотношения с миром вам поможет техника работы с татвами, а также другие проверенные приемы. Я привожу здесь рассказы моих учеников, работавших с этими методами на моих тренингах.

Работа с татвами. Ситуация ситуации рознь. Где-то необходимо стоять насмерть, словно ты сделан из крепкого металла. Где-то необходимо стать легким, свободным, словно воздух. Сквозь иное препятствие можно «протечь», словно вода, став гибким и подвижным. Где-то нужна гибкость, где-то напор, где-то быстрота, где-то – энергия. И все мы обладаем этими ценными качествами.

Вот история Ирины К., постоянной участницы моих тренингов:

«Я закрыла глаза и вспомнила о чистом, легком ВОЗДУХЕ, каким когда-то в детстве дышала в деревне. Я вдыхала, медленно, плавно, и это волшебный воздух наполнил моя грудь, плечи, руки, выдох – и он вышел сквозь кисти рук. Еще вдох и, на это раз, воздух заполнил грудь, живот, колени, ступни, выдох – через ноги. Еще более глубокий вдох – и воздух заполнил все тело. Какая легкость и прозрачность! Я словно стала невесомой. Превратилась в сладкий, чистый, прозрачный воздух.

Потом я стала представлять прозрачную голубую ВОДУ. Я расслабилась, очутилась в теплом бассейне. Вдох – и вода заполняет мои руки и плечи. Выдох – и через руки она уходит. Еще вдох – вода заполняет ноги, и затем через ноги выходит. Новый вдох – вода заполняет голову и так же плавно ее покидает. Вдыхаю глубже, и все мое тело заполняет чистая голубая вода.

Я могу проникнуть всюду, обойти любое препятствие. Я стала подвижной и невероятно гибкой. Чудесное ощущение!

Потом передо мной возник бушующий ОГОНЬ. Я дышала всем телом, и с каждым вдохом он заполнял голову, ноги, руки, грудь, живот... Мне передалась энергия и сила пламени, я сама словно стала гигантским костром.

Затем я представила себе легкий серебристый МЕТАЛЛ. Всего раз вздохнула, медленно и плавно, и он заполнил мои руки и ноги. Я ощутила, что теперь могу вынести все, что угодно. Стала крепкой, стойкой, мне казалось, я излучаю надежность.

А вот ЗЕМЛЯ – тяжелая, рыхлая, жирная. Я лежу на ней, дышу всем телом. С каждым вдохом втягиваю ее в себя и растворяюсь в ней. Надежность, стабильность, уверенность наполняют все мое существо. Я наслаждаюсь этим ощущением!

Под конец я увидела красивое и мощное ДЕРЕВО. Вдохнула – и мои руки и плечи стали его ветвями. Выдох и я сама стала этим деревом - гибким, грациозным и прочным.

После тренировки я почувствовала себя куда спокойнее, ушли многие страхи. Так, например, я неплохо плавала, но всегда боялась нырять, оставаться под водой. После дополнительных тренировок с «татвой воды» этот страх ушел, теперь я могу проводить под поверхностью воды в два раза больше времени, чем до того».

Внутренний волк. Жизнь – штука тяжелая. И в экстремальной ситуации частенько приходится действовать по формуле «загрызи всех, пока не загрызли тебя». Страх перед волками – и в прямом, и в переносном смысле есть, на самом деле, страх перед собственной слабостью. Но давно известно, что решительный человек даже в одиночку способен справиться с несколькими противниками. Время будить в себе зверя!

Вот рассказ Григория К., проходившего у меня тренинг для подготовки телохранителей:

«Тренер говорил, а я закрыл глаза и представил себе, будто лежу в постели и плавно погружаюсь в сон. Я опускался в глубины «Я» к древней, генетической памяти. Внезапно сгустились сумерки, я словно растворился в темноте. И вдруг понял, что я и есть эта тьма. Вдруг далеко впереди забрезжил свет. Он становился все ярче, наконец, приблизился и внезапно я оказался посреди бескрайней степи. Я стал волком. Волком с сильными лапами, гибким телом, острыми клыками. Я несся по степи, чувствуя, что я, могучий хищник, здесь как дома. И вдруг заметил за собой погоню: меня преследовали три матерых волка. По пятам гналась сама смерть. Убежать невозможно. Поняв это, я развернулся, готовясь принять бой. Ощутил сильнейший прилив энергии и набросился на первого волка. Вмиг разорвал ему горло! Затем наскочил на второго, перегрыз ему лапы. Но в этот момент третий волк ударил меня клыками в бок. Меня захлестнула боль, смешанная со злобой. Через секунду я боли уже не замечал, все заполнила слепая ярость, и я насмерть загрыз последнего противника.

На степь спустилась ночь, луна залила леденящим светом окрестности. Тогда я сел и завыл... То был древний, жуткий, мне самому непонятный вой, постепенно переходящий в дрожь. Но сама эта дрожь заполнила мою душу уверенностью и силой. Я оказался сильнее трех матерых волков!

Тьма сгустилась, я лег отдохнуть на землю. И проснулся уже человеком, здесь и сейчас. Я понял, что я силен, ловок, уверен в себе.

Позднее я занял одно из первых мест на соревнованиях по карате. После награждения мой противник сказал, что, едва выйдя на татами, понял, что против меня у него шансов нет, такую я излучал уверенность и силу, готовность биться до конца. Я понял, что внутренний зверь еще не раз придет мне на помощь!».

Моя знакомая, чемпионка мира по велоспорту, часто применяла перед выходом на трассу именно «технику волка». Ведь победу придется вырывать зубами, а для этого следует максимально разозлиться. «Спортивная злость» – ключ к победе! Также она использовала состояния стихий, представляя себя то ураганом, то штормом, то извержением вулкана, и таким образом наращивала энергетику. После чего – побеждала!

Упрямый поплавок. Как известно, жизнь есть бурное море, и выплыть иной раз, ой, как не просто. Но от неурядиц не защитит даже самый дорогой страховой полис. Каждому испытания посылаются по силам. Однако упрямство и желание «быть на плаву» вам всегда пригодятся.

Рассказ Риты Л., пришедшей на мой тренинг «Сверхвозможности»:

«Я представила себе бурный океан. Шторм был так силен, что смывал все на своем пути, вздымал мощные валы волн. Вдруг я заметил поплавок, который то уходил под воду, то вновь выныривал среди пены бушующего моря. Тут я поняла – я и есть этот поплавок, а бурный океан – моя жизнь. Какие бы волны житейских невзгод не накатывали, я всегда сумею с ними справиться. Моя уверенность в себе и своей удаче будет выталкивать поплавок на поверхность.

Наконец море (которому так и не удалось меня одолеть!) успокоилось. Из-за туч выглянуло солнце и наполнило меня (то есть, поплавок) солнечными лучами удачи. Ведь я пережила очередной шторм, вышла из него победительницей! И из всех последующих ураганов я выйду таким же непобедимым поплавком. Тренинг наполнил меня энергией, уверенностью, надеждой на лучшее».

Помощь предков. Недаром нынче стало модно составлять свою родословную и развешивать по стенам фотографии именитых родственников. Глядя на лица людей, кровь которых течет и в твоих жилах, начинаешь ощущать собственную значимость в этом мире. Ведь среди ваших предков наверняка были настоящие герои, умные, сильные, энергичные. Не поленитесь заняться генеалогией, насколько это возможно, проследить историю рода. Ощувив себя значимой частью общего целого, по иному начинаешь смотреть на жизнь. Обратитесь за помощью к предкам, и ваши страхи отступят. Обретение силы своего рода — один из краеугольных камней обретения веры в себя, уверенности, сверхвозможностей. Англичане, благодаря своему знаменитому консерватизму, сохранили традицию изучения истории своих предков до седьмого колена. Эту часть генеалогии каждый ребенок до восьми лет должен обязательно освоить. Имея такой багаж, он с раннего детства начинает ощущать и себя значимой частью своего рода. Более того, он понимает, что и факты его биографии станут не только предметом ознакомления для следующих поколений, но и примером для подражания или предостережением от ошибок. Насколько хорошо вы знаете свою генеалогию? Какие качества ваших предков вам присущи?

Мои ученики много раз меня благодарили за то, что я научил их этой технике. Они говорили

так: “Теперь мы чувствуем, что не одни в этом мире, у нас мощная поддержка со стороны наших предков. Их сила — наша сила. Теперь все умершие нашего рода — наши ангелы-хранители, они помогают нам, дают силы, ценные советы. Мы не можем быть хуже представителей своего рода”.

Рассказ Николай Б., посетителя моего тренинга по борьбе со страхом: «Я заранее подготовился к тренингу. Припомнил максимальное число своих родственников, постарался представить их лица, походку, интонации их голосов. А также вспомнил свое любимое место отдыха, где мне всегда было комфортно и спокойно.

На тренинге я закрыл глаза и представил себе, что я перенесся в это чудесное место, и там же со мной оказались все мои родные. Я увидел их всех сразу и понял, что моя семья — это прекрасное дерево, у которого много сильных раскидистых ветвей. И я — тоже такая ветвь. В моих жилах течет кровь многих поколений предков, их гены — мои гены.

Я выбрал лучшего из моего рода, моего любимого прадеда, который был адмиралом флота! Слился с ним воедино, окунулся в его жизнь. Представил себе, как он работал, как общался с людьми, переживал свои победы и поражения. Его сила стала и моей силой.

После я стал подходить к другим представителям рода. Поговорил с ними, попросил поддержки и помощи. Я понял, что когда-нибудь меня тоже не станет на этой земле, и я для кого-то буду ангелом-хранителем. И мною тоже станут гордиться потомки...

Но пока я сам просил силы у предков. Потом поблагодарил их. Попрощался. Глубоко вздохнул и вернулся назад. Теперь я чувствовал, что в мире я не один, сила предков — моя сила. Мой род — мой ангел-хранитель, он помогает мне, дает силы, ценные советы».

Урок девятый. И на камнях растут деревья

(Преодоление препятствий).

Когда жизнь складывается наперекор нашим желаниям, мир вокруг подобен лечебным иглам и целебным травам: он незаметно врачует нас. Когда мы не встречаем сопротивления, мир вокруг нас подобен острым пикам и наточенным топорам: он исподволь ранит и убивает нас.

Хун Цзычен

Конечно, можно рассуждать и так: какие бы проблемы у нас ни возникали, они все равно когда-то решатся сами. Но в таком случае вы никогда не будете уверены, что они решатся в вашу пользу. Как показывает практика, все как раз происходит наоборот.

Если же вы принадлежите к активным людям, которые, встретившись с трудностями, не желают пускать дела на самотек, то есть смысл ознакомиться с некоторыми эффективными приемами преодоления препятствий. Эти техники помогут и тем, у кого не хватает запала, чтобы справиться с возникшей трудной проблемой, или же тем, кто попросту не имеет положительных аналогов в прошлом, и теперь страх блокирует их активность.

Вот как настраивался на преодоление препятствий один из моих пациентов. Был период времени, когда он должен был протолкнуть очень важный проект через ряд государственных инстанций: Совмин, администрацию Президента, Минздрав России. У него не было мощной поддержки, хорошей волосатой лапы, все приходилось делать самому, убеждать десятки чиновников. Каждое утро, просыпаясь, он, еще лежа в постели, представлял себе, что он - сверхмощный танк с потрясающей броней. Он видел, как этот танк преодолевает любые препятствия и главное — неуязвим для врагов. Поиграв с воображением десять минут, он шел на переговоры. Именно это и помогло ему пройти все инстанции и убедить чиновников в пользе своего проекта. Помогало еще и повторение любимой присказки его деда: "Валентин, когда-нибудь и на нашей улице перевернется грузовик с пряниками".

Легче что-то сделать на практике, после того, как вы уже справились с этой проблемой мысленно. Пойдем по этому пути: то есть сначала преодолеем возникшее препятствие, прокрутив ситуацию в голове, а потом уже — в действительности.

Препятствия — это всего лишь новые возможности. И первый стереотип, который следует сломать - страх перед препятствиями. Чтобы его преодолеть, необходимо изменить свое отношение к трудностям, поменять минус на плюс. "Препятствия мне нравятся", — вот на что вы должны себя настроить. Именно преграды помогают нам внутренне собраться и реально научиться стойкости. Еще древнегреческий поэт-драматург Менандр говорил, что в школе крепких тумачков обучение проходит быстрее. А вот и несколько простых приемов, которые помогут справиться с трудностями.

Веселые фразы. Напишите на бумаге фразу, обозначающую суть вашего препятствия. Посмотрите, как это написано: большими или маленькими буквами, вверх или вниз уходит строка? Какие чувства вызывает у вас надпись: подавленность, растерянность, страх?

Например, вы написали "Я боюсь моего начальника" мелким нервным почерком. А теперь перепишите эту фразу так: букву "Я" сделайте большой, в половину листа, а слово "начальник" напишите маленькими буквами. Как изменились ваши чувства? Зачастую иное графическое начертание слов меняет наше отношение к препятствиям. Ключевое слово проблемы нужно изобразить так, чтобы оно перестало вызывать стрессовые эмоции.

Измените смысл фразы. Например, если вы написали: "Я боюсь моего начальника", то перепишите ее так: "Мне приятно общаться со своим руководителем".

Напишите фразу крупным почерком, разрисуйте буквы так, как это бывает в школьном букваре: пририсуйте к ним флажки, звездочки, цветы. Фраза должна выглядеть на бумаге веселой картинкой. Напишите ее цветными фломастерами: любимые цвета усиливают эффект.

Терминатор. Мысленно представьте свою цель на вершине горы. Чтобы добраться до вершины, вам необходимо преодолеть несколько препятствий. Представьте реальные преграды в виде образов: пусть это будут ямы, поваленные деревья, горная река или что-то иное, что подскажет вам ваше подсознание.

А теперь вообразите, что вы - мощный танк, который поднимается по склону горы, тем или иным образом преодолевая препятствия на своем пути. Какие-то он сносит мощью своего корпуса, какие-то объезжает, какие-то перелетает на большой скорости и, наконец, оказывается на вершине.

Вы можете представить себя мощным ледоколом, а препятствия — рядом больших и малых

ледяных торосов. Мощь ледокола — это ваш внутренний напор, и он таков, что, пройдя через все преграды, вы, в конце концов, достигнете цели. Почувствуйте радость преодоления!

Работа с образами. Представьте цель на вершине горы и реальные препятствия — в виде образов (отвесный склон, поваленные деревья, узкая тропа, горный поток и т.д.). Но теперь вы входите в контакт с каждым препятствием, разговариваете с ним, просите у него подсказки — как его преодолеть. И далее — примериваете варианты ответов к своим реальным жизненным обстоятельствам.

Победа из прошлого. Вспомните самый яркий эпизод в вашей биографии, когда вы справились с трудностями и добились цели. Вызовите в себе то яркое чувство победителя, которое вы тогда испытали. Почувствуйте радость от преодоления препятствий. Переживите ее снова и снова — и, сжав кулак, "заякорите" это состояние.

Теперь, когда вы столкнетесь с необходимостью преодолеть новое препятствие, сожмите крепко кулак — и вы снова войдете в радостное состояние победителя. А тогда любое препятствие в будущем будет вам по плечу.

И последнее — нельзя жалеть себя, раскисать. А лучше всего — разозлиться и делать, делать и еще раз делать, если вы хотите реально чего-то добиться в жизни. Кто, по-вашему, становится победителем в спортивных соревнованиях? Кто выходит вперед в парашютном спорте, в карате? Люди, которые не раз только что шею себе не ломали. Просто одни пугались, принимали травмы за своеобразный знак: «пора уходить», а другие усиливали технику безопасности и продолжали упражняться и выступать.

Важно не заикливаться на чувстве вины. Она способна разесть душу похлеще, чем ржавчина разъедает железо. Как говорил Остап Бендер, «молчи, грусть, молчи, не надо бить себя ушами по щекам». Не тратьте время на собственную порку. Очень может быть, что вы с вашим гипертрофированным чувством вины — худший самому себе враг. Вина отнимает психическую энергию, необходимую для победы, и убивает уверенность в себе. Лучше скажите себе, что у вас есть право на ошибку. И на еще одну попытку, уже верную. Почаще вспоминайте высказывание одного из американских президентов: «Ничто не может заменить настойчивости: ни талант — нет более распространенного явления, чем талантливые неудачники, ни гениальность — в мире полно непризнанных гениев. Лишь решимость и настойчивость могут все».

Помните, что даже из самой глубокой пропасти есть тропинка, ведущая на вершину. Даже если у вас случилось несчастье или возникла проблема, следует действовать, а не сидеть, сложа руки. Правда, принимая определенные меры предосторожности.

Не паниковать. Есть поговорка: "У страха глаза велики". Не забывайте главной заповеди английских моряков: «Если корабль тонет, главное - не суетиться». Ничего непоправимого еще не произошло, вы можете все вернуть, но только при условии, что успокоитесь, и не будете спешить.

Посмотреть на проблему со стороны. Попробуйте припомнить свои действия и бесстрастно за ними понаблюдать. Если вы посмотрите на свою проблему, как на чужую, спокойно, не паникуя, вы сможете быстрее найти правильное решение.

Сравнить свою ситуацию с аналогичными случаями. Попробуйте взглянуть на проблему в контексте времени: из прошлого, будущего. Может, не такая уж и страшная это проблема, вы просто все преувеличиваете, бывало и хуже.

Успокоиться и с кем-то посоветоваться. Вот где может пригодиться чужое мнение. Как

говорится, со стороны виднее. Объективная точка зрения постороннего, незаинтересованного человека в этом случае очень важна. Он, наверняка, подскажет вам один из вариантов верного пути.

Понять, что вы не первый столкнулись с подобной проблемой. Раз другие с ней справлялись, почему вы не справитесь?

Посмеяться. Постарайтесь найти в ситуации нелепое, парадоксальное, и расхохотаться от души. Смех - лучшее лекарство.

Урок десятый. Катящиеся камни не обрастают мхом (Активность)

Не дерево выбирает птицу, а птица выбирает дерево.

Конфуций

Есть у меня один знакомый, интереснейший, надо сказать, человек. Сейчас ему уже за пятьдесят, и за последние три года он умудрился произвести на свет трех детей! Теперь с удовольствием катает их в парке на коляске. Народ смотрит растерянно, понять не могут, кто он: папа или дедушка? А он с юмором отвечает: “Что ж вы стоите и смотрите? Делать надо!”.

Еще Виссарион Белинский говорил: «Жизнь есть действие». Но, боюсь, очень многие, прочитав эти слова, лишь скептически ухмыльнутся и тут же придумают несколько десятков оправданий собственного бездействия:

Однако все утверждения такого рода – не более чем зеркала, которые, как это часто бывает, отражают и невидимые глазу вещи. И сразу становится ясно, что возраст, супруг (супруга), отсутствие опыта или что вы там еще придумали – это не более чем ширма, за которой скрывается неуверенность в себе и нежелание поверить в собственную уникальность.

Как часто вы пытались изменить свою жизнь? Заработать побольше денег? Сколько раз в пять лет, в год, в месяц, в неделю вы старались покорить вершину успеха? Как показывает опыт моих тренингов, люди в среднем делают не больше одной - трех попыток кардинально все переменить. Этого мало! Надо пробовать пять, десять, семнадцать раз. Только тогда можно рассчитывать на какой-то эффект.

Помните в сказке: “По щучьему велению, по моему хотению...». Большинство людей мечтают, чтобы кто-то взял их за шкуру и привел к счастью. Чтобы они произнесли волшебную формулу и все бы исполнилось. Однако, увы, реальная жизнь не похожа на сказку. Одного хотения мало. Чтобы чего-нибудь добиться, нужно двигаться вперед. Делайте то, что хотите делать, делайте это там, где находитесь, делайте тем, что имеете в руках. Действуйте пока можете, пока имеете шанс, пока есть смысл, пока есть сила (так говорится, к примеру, и в Талмуде).

Всю жизнь Рабинович мечтал выиграть в лотерею. И никак ему не везло. Тут кто-то из знакомых евреев посоветовал ему помолиться об этом. Творец услышит молитвы и, может быть, пошлет Рабиновичу выигрыш. Несколько дней подряд молился Рабинович. И вот

явился к нему, наконец, ветхозаветный Яхве и сказал: "Рабинович, как же ты достал! Я тебе согласен помочь, но купи ж ты, наконец, лотерейный билет!"

Ваши мечты могут стать реальностью только через действие. Вы потеряли доверие к себе именно потому, что слишком долго сидели, сложа руки. Бездействие отнимает жизненную силу. Если заставить здорового человека два месяца не вставать с постели, у него атрофируются руки и ноги. Тот, кто не желает быть активным, становится инвалидом души. Вы родились, чтобы действовать. Работать, работать и работать! Для этого вам дали голову и конечности. Помните: из ста дротиков, брошенных в цель, один наверняка ее поразит. Побеждает тот, кто не боится поражения. Выходите на игру с установкой победителя и не робейте. Ведь жизнь коротка. В конце мы вспоминаем все, чего мы в свое время испугались. И ругаем себя за упущенные шансы, которыми воспользовались другие люди.

Представьте себе, что вы стоите перед входом в аэропорт. Пока вы стоите, двери закрыты. Но стоит вам сделать шаг, и двери перед вами откроются. А за ними — и весь мир. "Стучите — и откроется вам!" — гласит и библейский постулат.

Активность бывает двух видов: внутренняя и внешняя. Внутренняя — работа со своими эмоциями, мыслями. Это и накачка себя уверенностью, и усиление интеллектуального потенциала, и воспитание стойкости. Внешняя — поведенческая. Вы можете расписать по часам свой день, неделю. Вы можете заставить себя куда-то пойти, поехать, с кем-то встретиться. Кстати, встречи с новыми людьми влияют на повышение активности эффективнее, нежели встречи со старыми друзьями. С друзьями расслабляешься, отдыхаешь, а от новых людей точно почерпнешь новую информацию, новый эмоциональный заряд.

Не всем людям одинаково эффективно удастся заставить себя работать в выбранном направлении, достигать поставленных целей. Часто им для проявления активности не хватает самомотивации действий. То есть, проще говоря, думающий человек всегда задает себе вопрос: а зачем мне все это надо — куда-то там звонить, бежать, что-то делать? И это правильно, так и должно быть. Только безумец способен тратить силы на бессмысленные действия.

Ответы, побуждающие к действию, могут быть самими разными. К первой группе относятся мотивы самопожертвования.

"Я это делаю не для себя, я делаю это для своих детей".

"Я это делаю для своих родителей".

"Я это делаю для своих друзей".

Ко второй группе относятся доказательные мотивы.

"Я назло всем недоброжелателям докажу, что стою большего".

"Я это сделаю, чтобы доказать значимому для меня человеку то-то и то-то".

К третьей группе относятся миссионерские мотивы.

"Я это делаю для истории, для страны, во имя благой идеи".

Просканируйте свою жизнь и выявите, что же вас действительно внутренне тонизирует.



Кому-то для повышения активности нужно выпить с утра чашку кофе, кому-то - съесть ананас. Кого-то активизирует баня, кого-то бега, кого-то спорт, кого-то секс, кого-то музыка. Выявите, что именно вас приводит в дееспособное состояние, за счет чего вы энергетически подпитываетесь. И используйте личные механизмы запуска активности.

Активность напрямую связана с исполнением желаний. Уверен, вы готовы заниматься тем, что вам нравится, что приводит к исполнению ваших желаний. Но не всегда это удается. У каждого из нас есть целый ряд постоянных обязанностей перед другими людьми, есть ряд целей, которые необходимо выдвигает жизнь. И они не всегда совпадают с нашими желаниями. В таких случаях процесс активной деятельности тормозится, у человека пропадают стимулы. Лучший выход — все-таки найти привязку своих желаний к обязанностям и даже к целям, навязанным другими людьми или обстоятельствами. Свой интерес всегда можно найти: это может быть материальный стимул, моральное удовлетворение, или же желание доказать, что вы тоже не лыком шиты.

Нужно постоянно грести, чтобы тебя не снесло течением обратно. Поэтому стоит каждое утро задавать себе вопрос: а что я сделал для достижения своей цели?

Проведите такой эксперимент. Перемешайте колоду карт. Ваша задача — достать из колоды четыре туза. Если вам повезет и тузы окажутся в первой десятке карт - отлично! Но может случиться и так, что тузы окажутся последними в колоде. Однако вы все равно их достанете, если проявите настойчивость и активность.

Однажды царь решил подвергнуть испытанию всех своих придворных, чтобы узнать, кто из них способен занять в его царстве важный государственный пост. Толпа сильных и мудрых мужей обступила его. Он подвел присутствующих к огромному дверному замку. "Кто из вас сможет его открыть?", — спросил царь. Одни только отрицательно покачали головой. Другие, считавшиеся мудрыми, стали разглядывать замок, однако вскоре признались, что не смогут его открыть. Все остальные тоже признались, что эта задача им не под силу. Лишь один визирь подошел к замку. Он стал его внимательно рассматривать и ощупывать, затем попытался различными способами сдвинуть с места, и, наконец, одним рывком дернул его. О чудо, замок открылся! Он был просто не полностью защелкнут...

Тогда царь объявил: "Ты получишь место при дворе, потому что не только полагаешься на то, что видишь и слышишь, но надеешься и на собственные силы, не боишься сделать попытку".

Ленивых никто не любит. Их постоянно упрекают, с ними не желают иметь дела. Зачастую ленивый человек и сам мучается угрызениями совести, но ничего не может с собою поделаться. Ему не хватает воли, не хватает необходимых знаний, не хватает опыта преодоления лени.

Стоит отметить, что мужчины ленивее женщин. По крайней мере, по статистике среди сильной половины человечества гораздо больше лентяев. Часто лень связана с отсутствием четких целей и ярко выраженных желаний. Трудно сказать, бывает ли от лени польза, но вред — несомненно. И если вы решили качественно улучшить свою жизнь, то есть смысл разобраться — какой именно вирус лени вас одолел.

Альфа-лень. О некоторых людях говорят, что лень-матушка родилась раньше их. Лень — производная их низкого биологического тонуса. В таких случаях психологические методы воздействия не помогают. Тут выше головы не прыгнешь. При биологически обусловленной лени используются мягкие психостимуляторы: таблетки или настойки элеутерококка, женьшеня, пантокрин, витамины. Замечательное действие оказывает такой препарат как «Семакс». Рекомендуются специально подобранная диета для повышения активности

организма. Благотворное влияние оказывают гимнастика цигун, утренние пробежки, йога, плавание. Улучшает жизнедеятельность организма нормальный сон.

Бета-лень. Эта разновидность лени обусловлена нежеланием что-либо делать. Нелюбимая работа, неинтересные люди, мероприятия, в которых неохота принимать участие — все это заставляет человека избегать общения, спустя рукава исполнять рабочие обязанности, пропускать собрания или культурные мероприятия, такие как концерты классической музыки, лекции, посещения музеев. Как только вы поймете, что это не ваше (данная работа, круг общения, круг навязываемых вам интересов) и наберетесь мужества отказаться от всего этого, и наконец, заняться тем, что вам действительно по душе, вам сразу станет жить куда легче. В основе любой деятельности должен лежать интерес — тогда лени там не найдется места.

Гамма-лень. Самая распространенная и наиболее опасная разновидность лени, потому что в этом случае под откос летит вся жизнь. И с энергетикой у человека все в порядке, и занимается он тем, что ему по душе, а эффект — почти нулевой и настроение отвратительное. А все лишь потому, что он никак не может раскачаться, войти в нужный ритм. Такое часто случается при перемене работы. Как быть? Следует выстроить перспективный план реализации своих желаний, потребностей. Четко расписать личные правила достижения успеха и неукоснительно их выполнять. И каждое утро начинать с вопроса: а что я сделал, чтобы достичь своей цели?

Важно никогда не заикливаться на неудачах. Соичиро Хонда, основатель всемирно известной фирмы, производящей автомобили и мотоциклы, миллионер, некогда начавший с полного нуля, говорит об этом так: «Многие люди мечтают об успехе. Я считаю, что успех может быть достигнут только через повторяющиеся неудачи и самоанализ. Фактически успех — это только один процент вашей работы, а остальные девяносто девять процентов — это неудачи». Так стоит ли отчаиваться и лениться? Не полезнее ли продолжать действовать?

Урок одиннадцатый. Богини вашей судьбы

Люди сделали из судьбы всесильную богиню, чтобы сваливать на нее свои глупости.

Аксель Оксеншерна

Согласно греческой мифологии, за судьбу человека отвечают три «богини-пряжи», три мойры: Лахесис отмеряет длину нити, которая соответствует человеческой жизни, Клото прядет эту нить, проводя ее сквозь все жизненные препятствия, Атропос же нить обрезает. За нас отвечают трое сразу (при том, что за другие явления природы у греков, как правило, ответственен лишь один бог: Посейдон — за моря, Афродита — за любовь, Морфей — за сон и так далее). А групповая ответственность, как всем нам прекрасно известно, означает, что никто на самом деле ни о чем не заботится. Трех мойр можно еще сравнить с «тройками» реввоенрибуналов. Ведь порой жизнь подкидывает такие испытания, которых самому человеку никогда не выдумать. На самом деле на нашу судьбу влияет множество самых разных факторов. Кто же эти «мойры», от которых все мы зависим на деле, а не только согласно легенде?

Наследственность. Гены отвечают как за нашу внешность, так и за здоровье.

Унаследованный от предков интеллект, творческие таланты, способность «пробивать» дорогу в жизни, живой или вялый темперамент – все это всерьез оказывает свое влияние в течение жизни. Однако... Если потенциальному гению придется ограничиться тремя классами образования, он навсегда останется прорабом на стройке. А вероятные «криминальные» наклонности всегда можно исправить разумным воспитанием, научив человека направлять свою агрессию на созидание вместо разрушения.

Внешние обстоятельства. Увы, нам не дано выбирать в какой стране, в каком городе, в какой семье мы родимся. Одно дело появиться на свет в Урюпинске, в семействе бомжа, и совсем другое – порадовать своим рождением папу-миллионера где-нибудь в Австралии. Катастрофа может круто изменить жизнь даже самого преуспевающего человека. Вспомним трагическую гибель Сергея Бодрова, теракты в Нью-Йорке, захват «Норд-Оста». Автокатастрофы, землетрясения, падения самолетов давно стали частью современной действительности. И все-таки на жизненные обстоятельства можно как-то повлиять. Затянуть пояс, сжать зубы, заработать побольше денег и переехать из Урюпинска в Москву. А там работать еще интенсивнее и перебраться в собственную виллу на Майами. Родился непонятно где и от кого? За деньги можно купить все, в том числе и графскую родословную. Надоели постоянные угрозы, криминал, межнациональные разборки в стране? Задайся целью и переберись за границу...

Личный потенциал. А вот какие факторы зависят только от нас: наши желания, цели, напористость, умение по максимуму использовать свои знания и способности. Вот почему только дураки безоглядно верят в собственное счастье. Люди, легкомысленно относящиеся к жизни, не осознают, что наследственность и воспитание «программируют» нашу судьбу лишь отчасти. Все остальное – в наших руках. Мудрец верит в свою звезду и стремится активно противодействовать всем отрицательным «подарочкам», которые ему преподнесли гены и обстоятельства. Оглянитесь вокруг! Безногие и безрукие инвалиды соревнуются на Малых Олимпийских играх. Слепые певцы поражают слушателей своими голосами. У двух моих друзей, между прочим, серьезно повреждены правые руки. И ничего, крутят серьезный бизнес и наслаждаются жизнью!

Понятно? Не судьба выбирает нас, а мы выбираем судьбу...

У одного правителя родился долгожданный сын. Однако астрологи предрекли, что когда мальчику исполнится восемнадцать лет, он умрет. Король решил не допустить этого. Он огородил дворец высокими стенами и запретил сыну выходить из этой крепости. За молодым принцем постоянно приглядывала целая свита слуг.

Время шло. Мальчик превратился в юношу, наступил роковой восемнадцатый год. Однажды, когда он, как обычно, скучал за стенами замка, стража принца уснула. А так как ему смертельно надоело сидеть в своих покоях, он решил пренебречь запретом и тайком выбраться на улицу. Там, на берегу реки, он встретил путника, который ел сладкую дыню. Юноша попросил у него кусочек попробовать. Незнакомец охотно согласился угостить его, и подал дыню на кончике кинжала, которым его резал. Принц не знал, как обращаться с острым оружием, ведь отец категорически запрещал ему брать такие вещи в руки. И кинжал вонзился ему в рот, юноша тотчас же умер...

Опомнившаяся стража привела перепуганного путника к королю и рассказала, как было дело, назвав его убийцей юного принца. Однако властитель ответил:

Этот человек не виноват. Еще восемнадцать лет назад астрологи предсказали мне, когда настанет этот печальный день...

Путник был отпущен. Позже он много путешествовал по всей земле, и как-то попал в

незнакомый город. А там, на постоялом дворе услышал следующую историю.

У одного короля родился сын, которому также предсказали, что он умрет в восемнадцать лет. Король жил с сыном душа в душу, а когда наступил последний, согласно предсказанию, год жизни принца, несчастный отец сказал:

Я не хочу, чтобы ты умер на моих глазах. Иди в мир, и радуйся жизни. Пусть все будет как будет.

Принц знал, что ему остался всего лишь один год. И потому старался использовать свое время для добрых дел. Он помогал людям деньгами, поддерживал их во времена невзгод, и порой отдавал последний кусок хлеба и последнюю рубаху. Год подходил к концу. Однажды те, для кого принц сделал так много, узнали о предсказании. И тогда все, кому он помогал, обратились к Богу с просьбой. Они молились долго и искренне, прося Всевышнего продлить жизнь юноши. Принцу исполнилось восемнадцать... А потом девятнадцать... И двадцать... Умер он в сто два года.

Помните: выбор есть у каждого человека. Как вам хочется умереть: как герою или как трусу? Каждый из нас ежедневно выбирает и определяет свою жизнь. Не будет преувеличением сказать, что все радости и все несчастья мы приносим себе сами. Причем, чем сложнее, серьезнее и тяжелее был выбор, тем больший успех он может, в конце концов, принести. Сдаваться никогда не поздно, а на успех может рассчитывать каждый!

Урок двенадцатый. Жизнь против смерти

Жизнь человека, как свеча на ветру.

Китайская пословица

В России долгожительство – попросту признак дурного тона. Всякий порядочный человек предпочитает умереть пораньше, как это сделали Александр Пушкин, Михаил Лермонтов, Сергей Есенин, Владимир Высоцкий... В самом деле, хорошие места надо оставлять молодым и здоровым. Во-первых, потому, что с возрастом мы становимся все глупее и несноснее, а, во-вторых, надо же и честь знать!

Итак, в нашей стране было, есть и будет модно умирать молодым. Но вам, дорогой читатель, я бы посоветовал плюнуть на приличия. Жизнь – слишком хорошая штука, чтобы так просто от нее отказываться. А обращаться со смертью тоже надо уметь. Известный прием: когда становится совсем тошно – продумать возможные варианты собственной судьбы или прокрутить в голове самые лучшие жизненные эпизоды, словно в музыкальном клипе. Вновь попасть в прошлое, увидеть будущее...

Отношение к смерти варьируется в зависимости от нации, эпохи и культуры. И взгляды на

«косую» бывают самыми разными. Туземцы на Борнео, к примеру... поедают умерших родственников. Такой вот погребальный обряд. Там же одно время существовал обычай кушать недругов. Причем считалось, что, съедая врага, «гурман» получает его силу. Скушал глаза – сам получаешь орлиное зрение, съел мозг – и тут же поумнел...

На Мадагаскаре до сих пор жива старинная традиция: раз в семь лет вскрывать могилы близких и одевать дорогих покойников в новую одежду. Это считается чрезвычайно важным, и многие семьи годами копят деньги, чтобы провести обряд по всем правилам искусства. Дикость? Да, но только на взгляд европейца. А туземцы следуют своим традициям сотни лет, и ничего необычного в них не видят. Просто все мы по-разному воспринимаем смерть. Может и нам стоит взглянуть на конец всего земного, сломав стереотип нашей культуры, по-иному?

Страх смерти сковывал человечество веками. Все религии, все философские системы, с которыми мы сегодня имеем дело, есть порождение самого древнего страха на свете. Само слово «смерть» мы, по мере сил, стремимся заменить приятным на слух эвфемизмом: «попасть в мир иной», «путь на небеса», «уйти из жизни»... Откуда это? Почему о смерти или молчат, или философствуют?

О собственной смерти говорить не принято. Окружающие немедленно начнут шикать или махать руками. Стра-а-ашно! Ведь то, что говорят о смерти «частной», каждый автоматически примеряет на себя. А такого рода «одежка» наводит на крайне неприятные размышления. Зато рассуждать о смерти, «как явлении» – есть излюбленное занятие доморожденных философов. И не только. Начиная с египетской Книги Мертвых, тибетской Бардо Тодол, Агни-Йоги, Бхагаватгиты и кончая новейшими исследованиями клинической смерти у Моуди, масса книг посвящалась самому важному и самому таинственному из вечных вопросов.

Но то философия, высокие материи. Для простых же смертных нет ничего конкретнее, чем собственная смерть. Неудивительно, что древний страх живуч невероятно. И живым смерть постоянно и весьма болезненно напоминает о себе. Умирают друзья и родные, любимые, наши родители. Падают защитные барьеры: давно уже ушли из жизни прабабушки с прадедушками, умирают дедушки, бабушки. Остаются родители, но вот уже нет и их. Человек повзрослел, постарел, скоро придет и его очередь... Невольно каждый вынужден регулярно задумываться: а что меня будет ждать в конце пути? И вновь возвращается страх...

Казалось бы, рубеж определен заранее, границы земного существования известны. Почему же смерть всегда застает нас врасплох? На девяностом году жизни старики и не думают писать завещание... Можно планировать жизнь, дела, поездки, но смерть в наши планы не входит ни-ко-гда! Царь Махараджа Юдхистхира сказал еще пять тысяч лет назад, что удивительнее всего одна вещь: прадеды, деды, отцы умерли, но каждый живущий думает, что он-то точно не умрет.

Проще говоря, иные люди относятся к смерти, словно дети, не осознавая ее до конца. Словно маленький мальчик (о нем пишет Фрейд), преждевременно потерявшем отца, который однажды спросил маму:

Что папа умер, это я понимаю. Чего я не могу понять, так это почему он не приходит домой ужинать?

Страх, как известно, всегда смешан с любопытством. Смерть здесь – не исключение. Что там, за гранью? Опыт переживания смерти можно получить и при жизни. Оказавшись в экстремальной ситуации, на операционном столе, попав в аварию, люди видят, чувствуют, обдумывают много такого, что им раньше и во сне не снилось. Такого рода ощущения в итоге... убивают страх! Уменьшаются страдания, уменьшается и боязнь. Так стоит ли прятать голову в песок, словно страус, стремясь спастись от неизбежного? Подготовившись к смерти,

мы можем кардинально улучшить свою земную жизнь, избавившись от массы страхов.

В конце концов, секрет смерти следует искать именно в сердце жизни. Тот, кто хочет понять, что такое жизнь, вначале должен понять, что есть смерть. Ведь и то, и другое – суть одно целое, как река и море. Умереть означает всего лишь встать обнаженным под ветер, чтобы слиться с солнцем... Еще Сократ говорил, что никто не знает, возможно, смерть есть величайшее благо для человека. Источником зла является не сама смерть, а страх перед ней. А боятся ее те, кто не видит после смерти продолжения жизни. Там для них – лишь полная тьма, воистину конец света...

Необходимо противопоставить жизнь концу нашего существования. На моих тренингах особое внимание уделяется «перепрограммированию даты смерти». Ученики поначалу удивляются: разве можно отодвинуть неизбежное, или хотя бы точно предсказать сей «черный день»? Конечно можно, ведь страшная дата находится в вашем подсознании. И с помощью «смены программы» на моих тренингах не менее двух тысяч человек за последние восемь лет сумели передвинуть свой последний день далеко-далеко в будущее. Особый гипноз позволяет не только извлечь черную дату из глубин сознания, но и увидеть все обстоятельства, сопутствующие гибели. А затем – вернуться в эту ситуацию, и все исправить... Предчувствие смерти – не обычный ли это страх? Может, никаких «дат» на самом деле не существует? Однако гениальные поэты и писатели не раз предсказывали собственную смерть в своих произведениях. Александр Пушкин, Михаил Лермонтов, Николай Гоголь, Александр Блок, Сергей Есенин, Владимир Высоцкий...

Изменив пресловутую «дату», человек получает ощущение определенного контроля, страх снижается. Помните: тот, кто сумеет справиться со страхом смерти, становится бесстрашен. В самом деле, есть ли что страшнее древней боязни умереть?

С изменением даты у каждого – свой сценарий: вовремя приезжают медики, помогают близкие, спасает сила воли, упорство, ловкость... И этот рубеж – не единственный! Люди двигаются все дальше и дальше, и второй, третий, даже четвертый раз отодвигают свою смерть. Но процесс этот не бесконечен. В какой-то момент участник тренинга добровольно «решает умереть». Как будто к тому моменту уже исполнится некая программа его земного существования, и можно спокойно закрыть глаза и больше уже их не открывать. Уходят все материальные «привязки». Впереди ждет свет, любовь и объяснение всех земных несправедливостей.

Так ли плоха смерть? Или это лишь переход из одного состояния в другое? Страх смерти, который кажется нам наиболее разумным, возможно, на самом деле, самый иррациональный страх в истории человечества... Высвободив «энергию выживаемости» вы горы сумеете свернуть, не только победить в бою или спасти свою жизнь в опасной ситуации. Недаром говорят, что жертв кораблекрушения чаще всего убивает не жажда или голод, не палящее солнце, не бурное море, а страх, ужас, который закрывает последнюю дорогу к спасению. Опыт показывает, что «предварительное переживание» экстремальной ситуации помогает справиться с «врагом номер один», страхом, а значит, позволяет человеку четко и хладнокровно себя спасти.

С чего я традиционно начинаю свой тренинг «Лицом к лицу со смертью»? Прежде всего, мои ученики должны ощутить бесконечность цепи жизни, цепи перемен. Здесь помогает одна древняя и широко признанная медитация.

Вот что рассказала Марина С., регулярная посетительница тренингов:

«Вслушиваясь в голос ведущего, я начала представлять себя цветущим деревом. На дворе стояла теплая, замечательная весна, я расцветала. Пришло лето, и на моих ветках стали

появляться тяжелые плоды. Настала осень, я начала сбрасывать листья, летний наряд. И вот наступила зима... Мне показалось, что я цепенею, погружаюсь в сон. Но вновь запахло в воздухе весной, время пробуждаться, тянуться к любви и свету.

Затем я представила себе необозримую гладь могучего Океана. Я была в нем лишь маленькой капелькой. Меня словно вынесло на гребень волны и сорвало ветром с поверхности воды. Солнечный луч превратил меня в облачко пара. Я поднималась все выше и выше, и, наконец, соединилась с большим облаком в небе. Ветер унес облако далеко, к горным вершинам, там оно пролилось дождем, и вот я уже стала маленькой льдинкой.

Яркое солнце растопило лед, я каплей воды ушла в землю, где слилась с подземной рекой. Родник выплеснул меня в горный поток, и река вновь унесла меня в Океан. Теперь я вновь ощутила себя каплей воды в Океане жизни. Но я была уверена – я легко пройду в одиночку тяжелый путь.

Это тренинг мне во многом помог. Я успокоилась, уменьшился мой страх перед смертью, я перестала суетиться и тревожиться по пустякам. Возникло состояние покоя, безмятежности, как будто вдруг все в моей душе встало на место...».

Кроме медитаций во время тренингов, мои ученики приносят и зачитывают куски из литературных произведений (как правило, из русской литературы), в которых говорится о смерти. Мы читали Льва Толстого, Федора Достоевского, Юрия Трифонова, разговаривали об ощущениях, которые вызывали описания и медитации.

Вот что говорил Олег М., бизнесмен, про свои ощущения от «смертельных» тренингов:

«Много лет я не мог справиться с внутренним напряжением. Я действительно боялся смерти, но мне стыдно было себе в этом признаться. Здесь же я понял, что с врагом надо встречаться лицом к лицу. У меня и настроение стало лучше. Я перестал делать трагедии из пустяков, и понял, что жизнь надо ценить, со всеми ее плюсами и минусами. Мне легче общаться с людьми, я не боюсь стрессов. Но самое важное: ушла моя тревога, страх перед будущим, от которого мне никак не удавалось избавиться».

Посетители моих тренингов выглядели, как говорится, вполне живыми. Мертвецов и привидений среди них не наблюдалось. И, однако, их воображение легко и точно рисовало им картинки умирания. Как будто они уже ранее проходили через смерть. А разве это не так? У каждого из нас есть определенный «смертельный опыт». Это:

операции под наркозом;

тяжелые соматические заболевания (в период кризиса);

автокатастрофы, падения, удары по голове, утопления, ранения в бою;

ночные кошмары.

Неудивительно, что при погружении в специальный транс, люди видят яркие, конкретные образы, связанные с умиранием. Стоит заметить, что многим «смертельный» тренинг был интересен. Все то же древнее любопытство: что ждет по ту сторону? Впрочем, тут требуется особая тренировка и специальное подавление внутренних страхов – здесь помогает программа «Сверхвозможности» и иррациональный психосинтез.

Победа над страхом смерти благотворна! Нередко мои ученики рассказывали о появлении у них «сверхспособностей» (ясновидения, гадательных способностей, целительства) после прохождения тренинга. Художник и писатели говорили, что теперь по иному видят мир, им легче творить, а произведения стали ярче, светлее, интереснее. Замечены были и чисто физические улучшения: уходили боли, улучшался сон, повышалась работоспособность. Кто-то даже справлялся с застарелой импотенцией, кто-то рассказывал о «ренессансе» интимных отношений с женой, которые начали приносить небывалое удовольствие.

Игорь К., художник, рассказал следующее:

«Удивительно, как страх может исказить нашу жизнь! Стоило мне от него избавиться, и мир стал светлее, словно я оказался на гребне волны удачи. Я люблю своих близких, мое отношение к ним стало куда искреннее и глубже. Я забыл, что такое «творческий блок», мои возможности словно увеличились в десятки раз. Я не боюсь рисковать, меня ничто не сдерживает, и проблемы решаются будто бы сами собой!».

Необходимость стать лицом к лицу с «самым страшным» страхом, говорить о смерти, очевидна. Сколько бы люди не пытались сделать вид, что эта тема их не касается, все равно рано или поздно наступает момент, когда приходится погрузиться в предсмертные воспоминания. Вот несколько причин, побудивших меня особый упор на тренингах делать именно на страхе смерти.

Десятилетний опыт семинаров по холотропному дыханию и голонавтике, тренинги по работе с кармой и «прошлыми жизнями» показали, что в измененных состояниях сознания люди очень часто переживают смерть в разных ее проявлениях. Но как бы ни были мучительны переживания, пройдя через подобное «перерождение», человек испытывает душевный подъем, его реальная жизнь улучшается.

Опыт тренинга «Сверхвозможности» показал – люди часто сталкиваются с экстремальными ситуациями, и избежать смерти может лишь тот, кто готов использовать скрытые в себе силы.

Говоря о жизни, мы непременно затрагиваем проблему смерти. Жизнь есть сон, и просыпаться очень не хочется. Но когда-нибудь придется, и к этому надо быть готовым.

Перейдем к практике, а именно – к рассказам тех, кому удалось перепрограммировать дату собственной смерти и справиться со своими страхами.

Вот рассказ Ольги Л., хозяйки рекламного агентства:

«Я всегда считала себя сильной женщиной, не слишком пугливой. Есть лишь одно исключение: панический страх огня. В свое время мне предсказали, что я погибну во время пожара.

На тренинге я легла на кушетку, закрыла глаза. Отчетливо раздавался голос, отсчитывающий даты: «Год 2002, 2010, 2020....». И вдруг...

Я была в своей квартире и внезапно почувствовала резкий запах гари, дыма. Видимо, я спала, проснулась оттого, что трудно стало дышать. Вскрываю, распахиваю дверь в коридор.



Он в огне – видимо, загорелась квартира соседей, а потом занялась и моя стена. Пламя распространяется мгновенно, в дыму ничего не видно. Я стою, парализованная, словно ноги к полу приросли. Пытаюсь кричать, но дым набивается в горло, легкие горят. Запоздало вспоминаю, что в комнате есть балкон, пытаюсь подбежать, дернуть ручку, но ноги подкашиваются. Я слишком долго ничего не предпринимала, и теперь задыхаюсь, встать уже не могу. Теряю сознание, и внезапно вижу себя со стороны, как пламя подбирается к моим рукам, но они уже не шевелятся, мне уже все равно... Настоящий кошмар!

Вдруг слышу голос: «Вернись назад! Это надо предотвратить!». Я вновь стою у двери в коридор, пахнет дымом. Но теперь я не смотрю в панике на горящие стены, а резко закрываю дверь, кидаюсь на балкон. Свежий воздух, какое счастье! А на балконе – пожарная лестница. По узкой лесенке спускаюсь на этаж ниже, там ждут люди, помогают мне. Пожар тушат, и я – жива!».

А вот история Леонида Ж., бизнесмена:

«Медленно погружаюсь в транс, смотрю на календарь. Страницы неспешно крутятся: 2001, 2002, 2007 год... Ощущение, будто меня уже нет. Стоп! Я возвращаюсь назад. Вижу себя на больничной койке. Левая сторона тела будто онемела. Смутно вспоминается автокатастрофа, боль, переломы. Знаю, что у меня повреждены внутренние органы. Возникает резкая боль в боку, темнеет в глазах. Нет сил крикнуть или пошевелиться. Я знаю, что на дворе ночь, пост медсестры далеко, обход будет не скоро. Понимаю, что мне не дожидаться. Страх и боль в сознании предвещают смерть, я как будто уже готов к ней. Вот он, конец: от безумной боли перехватывает дыхание, нет сил пошевелиться. А впереди – легкость, яркий свет, тепло... Но тут я вспоминаю про жену и дочь. Откуда-то приходит голос: «Тебе еще рано!». Как же не хочется возвращаться в израненное тело! И все-таки, я собираю все силы, концентрируюсь, как когда-то учили на тренингах. Стараюсь подавить боль, придать себе уверенности. И понимаю, что все еще терпимо, свое тело вполне можно вынести. Еще полчаса терпеливо жду сестру. Потом меня срочно везут в операционную. Я спасен!».

Это рассказ Павла Б., директора крупной рекламной компании:

«Войдя в состояние транса я был удивлен: календарь отлистал пару лет и меня уже не было! Как же так? Ведь я здоров и молод.

Внезапно вижу картину: подъезжаю к дому, выхожу из машины. Из подворотни вылетают два парня. Со мной телохранитель, но среагировать он не успевает. Первым выстрелом «снимают» его, вторым – меня. Боль волнами распространяется по телу, чувствую, что трудно дышать, понимаю, что пуля попала в грудь. Жду контрольного в голову, но киллеров что-то спугнуло, они ушли. Вокруг никого, ночь, нарастает слабость и боль, холод во всем теле. Вот она, смерть – озноб и ужасное одиночество. Конец. Вижу себя со стороны: валяюсь на земле, у колес автомобиля. Но это теперь неважно. И жизнь, и бизнес для меня закончились. Дышится легко, тело охватывает приятное тепло, я лечу ввысь... Мне улыбаются родители, которых я потерял много лет назад. И тут я вспоминаю о своих детях. Как они будут там, внизу, без меня? Надо возвращаться. Тело измучено, изуродовано, но кое-как еще дышу. Надо держаться, ждать и терпеть. Наконец, я слышу sireны «Скорой» и знаю – я буду жить!».

На моих тренингах ученики во всех подробностях представляют себе собственную смерть:

как умирают, что чувствуют, какие возникают ощущения и переживания. Странная вещь: смерть многим представляется своеобразным барьером, преодоление которого сопровождается страхом и болью. На подходе к этой грани становится темно и холодно, появляется тяжесть во всем теле, удушье. Перед лицом смерти человек до безумия одинок. Но... стоит перейти грань, и внезапно все меняется! Возникает яркий свет и тепло. Тело становится невесомым, раз – и ты полетел! И дышать легко, и боль ушла, в душе покой и гармония. Там – ждут. Ждут давно ушедшие родные и друзья. А иногда – и враги, неприятные личности, предстоит встреча и с ними. Простить их или попытаться отомстить?

Самое важно ощущение: эдакое освобождение от тела. С телом уходят тревоги, страх за будущее, гнев, стыд, вина, обида. Земных проблем больше нет. Смерть приносит ощущение абсолютной свободы. Многие мои ученики называли процесс умирания «рождением в новый мир». Конечно, никто никогда не скажет точно, а что там, за чертой? Но проходя смерть в состоянии транса, люди часто видят вполне правдоподобные вещи. И... перестают бояться умереть. А значит – уходит ужас, который так сильно портит драгоценную нашу жизнь.

В виде итога, можно привести высказывания моих учеников по поводу того, что нас ожидает «там».

«Смерть приносит покой. А это – самое главное».

«Там все очень спокойно и уравновешенно, гармония души – вечна».

«Там нет тела, нет жажды или голода, нет усталости, и многого другого, что мы вынуждены терпеть здесь. И никаких забот и тягот, ведь больше ничего волновать не будет».

«Там нас ждут любимые люди, те, кого мы здесь потеряли, и кого никогда не сможем забыть. А о тех, кто остался на Земле, жалеть не стоит. Надо лишь немного подождать их...».

«Там мы узнаем массу нового, увидим целый новый мир. А еще можно будет пообщаться с давно умершими мудрецами, задать им самые важные вопросы».

«После смерти я бы стал ангелом-хранителем для близких, помог бы им в земной жизни».

«Наверное, рай – замечательное место, но, боюсь, мне там будет скучновато».

Оказывается, есть немало якорей, которые держат нас в земной жизни. И даже те, кто твердо верят в счастливую загробную жизнь, не могут так просто от них «отцепиться». Вновь передаю слово участникам тренингов.

«Мне надо заботиться о своих детях, а потом – и об их внуках. Да и родители у меня старенькие. Я не имею права их бросить».

«Мне нельзя умирать, пока я не закончу свое произведение. Мне надо завершить научную работу (дописать картину, книгу)».

«Я люблю жену (мужа). Нельзя умирать, пока на свете существует любовь».

«Сначала надо объехать весь земной шар, увидеть все, что можно увидеть, умирать мне пока рано».

«Мне еще надо кое с кем свести счеты. Пока не отомщу, ни за что не помру!».

Время подвести итог. Что дает тренинг «Лицом к лицу со смертью»?

Победу над страхом. Мудрое отношение к жизни. Чувство глубинного спокойствия.

Улучшенное восприятие себя, мира, близких. Лучшее понимание природы, внутреннего настроя окружающих.

Профилактика болезней, улучшение состояние организма. Повышение выносливости и работоспособности.

Развитие духовного начала, «космического сознания». Успокоение, развитие доброты, бескорыстия, доброжелательности.

Последнее упражнение тренинга – на поиск смысла жизни. Что будет, если жить вам останется всего три года? Год? Три месяца? С кем бы вы стали общаться? От чего отказались бы? Что в жизни стало бы наиболее ценным? Какие свои желания вы бы стали выполнять?

Как правило, на тренингах приводились следующие три мнения.

«Я бы оставил все, как есть. Меня окружают любящие и любимые люди, моя работа значима и интересна. Я бы только постарался все распланировать, чтобы вовремя закончить все дела, ничего не бросить на полпути».

«Я бы полностью изменил жизнь. Бросил жену, сменил работу. Нашел бы настоящую любовь. Занялся бы тем, что мне действительно нравится, а не тем, что приносит доход. Наконец осуществил бы все планы, которые столько времени продолжаю откладывать, сделал бы все, о чем мечтал».

«Я бы плюнул на все, и провел эти месяцы в свое удовольствие. Стал бы пить, играть, гулять, все бы перепробовал! А что? Терять-то уже нечего!».

Что ж, у каждого – своя жизненная программа. Но все же каждый из нас имеет возможность задержаться в этом мире подольше, даже если ему приходится бороться с экстремальными обстоятельствами.

Мой знакомый, прошедший ряд «горячих точек», и выживший, говорил, что его спасли три обстоятельства:

он всюду возил амулет, подаренный матерью;

у него была любимая присказка: «Не везет мне в смерти, повезет в любви»;

он страстно хотел вернуться в Рязань, свой родной город.

Урок тринадцатый. Дрессировщики страха

Страхов много, а жизнь одна

Русская пословица

Страх неотделим от жизни. Все кругом таит опасность, и каждую секунду можно найти вполне правдоподобную причину для испуга. Другое дело, что мы с детства приучаемся бороться со страхом. А как иначе? В ином случае наше существование станет самой настоящей пыткой. Увы, отнюдь не каждому удается полностью справиться со своей боязнью. И тревога мучает таких людей неотступно.

Человек не становится трусом сознательно. Просто в детстве он боялся отцовского ремня, став постарше – очередной «пары» от строгого преподавателя, а когда пошел работать, опасался выговора резкого начальника. Поехал как-то с друзьями на пикник, и испугался прыгать вместе со всеми в речку с невысокого моста. После чего вообще перестал ездить с друзьями куда-либо, боясь вновь «потерять лицо». Дальше – больше. Каждая новая тревога – дополнительный замок на прочной клетке страха. А жить в ней ох, как неуютно.

Антон долго не мог заснуть, испытывая тревогу перед завтрашним днем, часто просыпался, его сон был поверхностным, но с яркими сновидениями: он то куда-то опаздывал, то не мог что-то найти, то откуда-то выйти, за ним кто-то гнался — хотел убить...

Наутро, без аппетита позавтракав, Антон собрался на работу. Погода была отличная, но тревожные мысли продолжали терзать его. Антон ездил в офис на машине. И уже несколько последних дней он стал замечать, что боится езды в автомобиле. За рулем появились не свойственное ему ранее напряжение, тревога, сознание того, будто что-то он делает не так, что его может остановить гаишник. И гаишник остановил, словно прочитав мысли Антона. У нашего героя усилилось сердцебиение, встал ком в горле, хотя у него всего-навсего проверили документы, которые всегда были в порядке.

Но на автомобиле проблемы Антона не заканчивались. У него появились и другие странности. Бывший весельчак и душа компании начал превращаться в отшельника, перестал шутить, радоваться жизни. Он начал ловить себя на мысли, что не хочет общаться с друзьями и коллегами, отчасти еще и потому, что самыми расхожими темами для него стали несчастья и проблемы. Его осанка и походка стали совсем другими: проходя мимо зеркала, он как-то заметил, что стал ходить опустив плечи и наклонив голову, шаркая ногами.

Сегодня Антону предстояло публичное выступление с отчетом. Он заранее весь покрылся потом, стал судорожно пересматривать бумаги, но собраться не мог - страх и неуверенность накатывали волнами. Решил не выступать, поручил подчиненному доложить свой отчет. Вспомнил, что нужно было позвонить знакомому, потребовать долг. Но звонить расхотелось, и он почувствовал одновременно стыд и тревогу. Сам себе сказал, мол, позвоню в конце недели, хотя уже три дня сидел без денег.

Вернувшись домой после работы, Антон заметил, что стал с подозрением относиться к самым обычным житейским разговорам. Внезапные телефонные звонки пугали его, не хотелось ни с кем общаться. Он рано отправился спать, зная, что завтрашний день будет для него не менее мучительным.

Страх способен проделывать с человеческой душой пренеприятнейшие вещи. Например, размывать границы нашего социального «Я». Уверенные в себе люди всегда четко знают, где их «Я» соприкасается с социальной средой и как защитить свое личное пространство. «Человек боящийся» же постоянно ощущает присутствие некой опасности, и не может от нее

укрыться. Он – словно чужак в своей собственной стране, иностранец, который не может до конца понять, о чем говорят люди вокруг. Того, кто попал в клешни страха можно сравнить с жертвой тяжелой болезни или сотрудником, уволенным в разгар повальной безработицы.

Честно говоря, большинство людей – трусы. Просто они изо всех сил стремятся сохранить лицо. Кто-то прикрывается моральными принципами: мне, мол, воспитание не позволяет бросить копеечную работу в библиотеке и отправится устраиваться на фирму, я же представитель культуры! Кто-то кивает на соседа: вон и Галя с Ваней никогда за границу не ездили и живут припеваючи. Кто-то твердит о разумной осторожности: что я, дурак, ломать себе шею, прыгая в речку с такого высокого обрыва? Очень может быть, что и вы – дорогой читатель, такой же точно трус. Просто вы так привыкли к оправданиям, которые постоянно произносите, что позабыли истинную причину своих жизненных неудач. Из-за страха вы упустили и продолжаете упускать массу возможностей: и в смысле карьеры, и в смысле денег, и в смысле любви. А ведь другие имеют куда больше – просто потому, что вовремя справились со своими страхами.

Умирает старый горец. Одному сыну он подарил великолепного коня, другому саблю, доставшуюся ему от прадеда, а третьему, самому любимому сыну, решил сделать самый дорогой подарок. Умирая, он сказал ему: «Я много прожил и понял в конце жизни главное: то, чего я боялся, бояться не стоило. Помни об этом и ты».

Итак, большинство людей даже не отдадут себе отчета в собственной трусости. Тех, кто готов признаться себе в собственных страхах – единицы. Еще меньшее число способно взять тревогу под контроль и полностью с ней справиться. Помните: Страх и отсутствие мечты — убийцы успеха.

Если вы сильный человек – вы сумеете побороть свой страх. Мария Склодовская-Кюри утверждала, что "в жизни нет ничего такого, чего следовало бы бояться. Есть только то, что следует понять". А один известный криминальный авторитет заявил еще жестче: "Жизнь меня долго запугивала, но, наконец, и я напугал ее!"

Елизавета, посетительница моих тренингов по сверхвозможностям, однажды оказалась вынуждена бороться за собственную жизнь, преодолевая ужас. Она победила!

Девушка эта с пяти лет занималась плаванием, но никогда до того памятного вечера не купалась в бурных речках. В тот день она праздновала с друзьями день Ивана Купалы в Подмосковье. Река, возле которой расположились друзья, была капризной и славилась водоворотами и подводными течениями.

В разгар праздника, Елизавета поспорила с приятелем на ящик пива, что переплывет речку. Тому не хотелось лезть в ледяную воду на опасном месте, вот он и стал подбивать девушку на подвиги. А та, недолго думая, разделась и пошлепала к воде. От водоворотов ее отделяли всего восемьдесят метров вниз по течению реки, на опасный участок указывали бетонные плиты, стоящие друг напротив друга по берегам. Благополучно доплыв до противоположной стороны, она, не останавливаясь, поплыла обратно, уже немного устав бороться с течением. С трудом преодолев метров сорок, откинулась на спину, чтобы слегка отдохнуть, но река очень быстро понесла ее вниз, к водовороту. Девушка испугалась и рванула к берегу, но течением ее несло к плитам, до которых оставалось метров тридцать. Дальше ждали смертельные воронки, готовые забрать с собой все, что только им попадет... И тогда она сказала себе: «Стоп! Я не должна паниковать!». Сделала глубокий вдох, перевела дыхание

на нормальный режим, как учили на тренинге. Мысли остановились, тишина. Из глубин подсознания выплыла фраза и кроваво-красным, огненным пламенем предстала перед глазами: “Я должна выбраться. Я могу. Мои друзья на берегу видят все это. Стыдно так глупо умирать!”.

Руками рассекая воду, она стала отталкиваться всей поверхностью тела, словно хищная рыба, преследующая жертву, рваться вперед и только вперед. Еще одно движение! Титаническими усилиями ей удалось добраться до берега. Едва ступив на песок, девушка упала. Так ей удалось победить смерть, справившись со своим страхом!

Всех людей можно разделить на две группы по их способности контролировать свой страх. Первые еще в детстве получили уникальный опыт и научились контролировать свой страх. Окружающие поощряли их к преодолению страха и тревоги. Родители поддерживали ребенка и приучали его преодолевать свою боязнь. Ребенок рос в компании детей, где ценилось умение преодолеть страх: прыгали с крыш в сугробы, лазали по пожарной лестнице на крыши домов, забирались в темные подвалы. Ребята активно занимались такими видами спорта, где необходимо бороться со страхом: бокс, борьба, карате, альпинизм, парашютный спорт. Вырастая, они накапливали и совершенствовали навыки внутренней и внешней работы со страхом.

Вторая группа не получила в детстве этого уникального опыта. Родители не поощряли рискованных игр, а сами дети не занимались спортом, не общались со сверстниками ориентированными на преодоление страха. Даже позднее люди из второй группы так и не приобрели опыта контроля и преодоления страха. Во взрослой жизни им значительно сложнее — они боятся рисковать, они теряются в ситуациях связанных с переживанием страха и часто пасуют перед ними. Как правило, они стараются уклониться от подобных ситуаций, вместо того, чтобы вести в них себя активно, преодолевать страх и добиваться своих целей.

Наш организм нередко дает сбои, а психика – и того чаще. Однако порой куда легче вылечить болезнь или даже исправить наследственное уродство, чем убрать неоправданные страхи. Людей, которые испытывают патологический ужас в самых обычных, даже бытовых ситуациях, куда больше, чем кажется. Просто кто-то из них не желает признаваться себе в своей боязни, а кто-то делает все возможное, чтобы скрыть свой страх от других. Почему так происходит? Ведь решить задачи, которые пугают многих, на самом деле, очень просто. Важно запомнить: для жертвы воображаемого страха, угроза столь же реальна, как если бы на нее несся на всех парах поезд или оскаливший зубы тигр. Однако и реальным, и воображаемым страхам следует рано или поздно сказать «нет». Иначе...

Вами будут манипулировать. Величайшие мировые политики знали, что лучшие вожжи для управления другими людьми – это страх.

Страх будет «съедать» вашу энергию. Он уничтожает внутреннее поле защищенности, заставляет постоянно сомневаться в собственных силах. Сегодня некоторые врачи выдвигают вполне научно обоснованные гипотезы, по поводу того, что тревога может стать причиной таких серьезных болезней, как язва желудка, гипертония, и даже инфаркт миокарда. В 85% случаев причиной инсульта становится стресс, в свою очередь основанный на депрессии (а значит - страхе и тревоге, которые стоят за подобными состояниями). Даже кариес иногда вызывается страхом!

- Куда ты идешь? — спросил странник, повстречавшись с Чумой.

- Иду в Багдад. Мне нужно уморить там пять тысяч человек.

Через несколько дней тот же странник вновь встретил Чуму.

- Ты сказала, что уморишь пять тысяч, а погубила пятьдесят! — упрекнул он ее.

Нет, — возразила Чума. — Я уморила только пять тысяч, а остальные умерли от страха.

Вы не сможете добиваться своих целей. Страх ставит жирный крест даже на самом незначительном риске, делает человека пассивным, неспособным на какие-либо действия. А ведь наш мир — это сплошная конкуренция. И трус неизбежно оказывается на обочине жизни.

Вы станете прилагать все усилия, чтобы избежать «страшной» ситуации. Заранее опасаясь возможных неприятностей, вы сузите свои перспективы и, по сути, перекроете кислород собственному будущему.

Чтобы навеки распрощаться со своим страхом, его надо принять. А потом... напугать! И под конец — полюбить.

Есть и еще один верный способ борьбы со страхом — правильная мотивация. Глубокая вера в Бога, политические цели, забота о близких, стремление заработать миллион и доказать всем, на что ты способен часто помогают снизить, а то и вообще уничтожить тревогу.

- Послушай, горец, почему ты так легко ходишь по стволу дерева над пропастью, тогда как я, двигаясь по этому дереву, буквально трясусь от страха?

- Когда я иду по этому дереву на ту сторону, я иду за водой. Без воды моя семья и я погибнем от жажды. А когда я возвращаюсь, я так хочу видеть мою семью, что даже не думаю о пропасти внизу.

- Так что мне делать со своим страхом? Как ходить над пропастью и не бояться?

- Только мощное желание или крайняя нужда заставят тебя забыть о том, что ты идешь над пропастью.

Для начала будьте честны. Признайтесь себе, что боитесь. Познакомьтесь с собственным страхом. Распишите на листе бумаги, чего вы боитесь, когда, где и почему. Это будет нелегко. Многие люди боятся даже подумать о собственном страхе. А кто-то просто не решается говорить о нем вслух. Но почему бы не принять свой страх? Есть масса событий, которые вы не в состоянии спрогнозировать или предупредить. И опасения начинают съедать жизнь. Причем, как правило, тревога приносит больше огорчений, чем реальный источник страха!

Когда вы боитесь, есть смысл думать не о страхе, а о том, как подстраховаться. Изменение мыслей и поведения принесет более ощутимые результаты. Это вам даст почувствовать техника "Намток".

Запишите на листе бумаги, чего вы боитесь. Или напишите те слова, фразы, которые, по вашим ощущениям, связаны со страхом. Например, "я боюсь того, этого и сего". Записали?

А далее вы выстраиваете и описываете цепочку вероятных событий и вашего участия в них.

На второй ступени просчитайте, а каков для вас возможный процент неудачи? На третьей ступени, например, фразу "Я боюсь экзамена" переписываете так: "Я готов к экзамену". Накачайте себя уверенностью. Представьте, будто все уже позади.

Это была работа на рациональном уровне сознания. А с подсознанием мы работаем иначе.

Фразу "Я боюсь гаишника" сначала напишите, как получится. А потом сделайте буквы в словах более округлыми, какие-то можно даже разрисовать в цветочек или горошек. То есть, добавить некие нелепые, веселые компоненты. Можно также сделать несколько вариантов обработки этой фразы.

На эмоциональном уровне используем технику "Наедине с хищником":

Представьте свой страх в виде некоего животного, птицы, хищной рыбы. Поговорите с ним, может быть вам удастся договориться по-дружески. Мол, я дам тебе то, что тебе нравится, а ты успокоишься и оставишь меня в покое. Так что же тебе нужно, страх мой? Если вы опасаетесь какого-либо человека, боитесь его, эта техника поможет вам перевести образ врага в образ друга.

Как-то завелся в лесу Голубой Ослик. И не стало от него жизни: хулиганил, насиловал, избивал зверей. Наконец, звери собрались вместе: "Давай, Царь зверей, Лев, наведи порядок". Тот разозлился, побежал на поляну. Там Голубой Ослик травку щиплет. Лев как зарычит: "Р-р-р!" Ослик вздрогнул. Лев спрашивает:

Ну, что — страшно?

Конечно страшно — такого большого насиловать!

В экстремальных ситуациях страх может вызвать три типа реакций: ступор - обездвиженность, панику — бегство и мотивированную или не мотивированную агрессию.

В состоянии ступора человек теряет способность предпринимать какие-либо действия, влиять на ситуацию, он неподвижен, словно бы отключен от действительности.

В панике, наоборот, человек начинает метаться, много и бессвязно говорить, суетиться, все его действия беспорядочны и малоэффективны.

Нередко у человека испытывающего страх может развиться адекватная ситуации или неадекватная агрессия. Последствия ее, думаю, ясны без комментариев.

Как говорил один известный летчик-испытатель, мужество — это управление тревогой, контроль своего страха. Восстановите в памяти какую-либо экстремальную ситуацию и вспомните момент, когда у вас сработал некий "переключатель", и на смену страху пришла смелость. Механизмы "запуска бесстрашия" есть у каждого из нас. Но они либо срабатывают в ответственный момент, либо нет. Вот почему необходимо следует управлять ими. Но как?

Первое — мы должны научиться уходить из негативного будущего, куда мы погружаемся, когда нас охватывает страх. Для этого используется любое действие как физическое, так и умственное, и легче всего начать с дыхания.

- Когда я находился лицом к лицу с врагом, мне казалось, будто меня окутала непроглядная



тьма. В этот момент я был тяжело ранен. А как вы, distinguished gentleman?

- Это правда. Когда я оказался в самой гуще врагов, меня тоже окутал черный туман. Я остановился на миг, чтобы перевести дух, и тогда наступил просвет. Если бы я сразу же пошел вперед, я не смог бы причинить врагу столько вреда, сколько причинил...

(Перевести дух в данном конкретном случае означало сделать специальные дыхательные упражнения, чтобы прояснить сознание.)

Каскадеры – люди, решающиеся на невозможное, честно признаются, что и им бывает страшно. Они говорят, что бояться во время подготовки к номеру – это нормально. А вот когда выполняешь свой трюк – бояться уже нельзя. Серфингисты-экстремальщики вторят им: «Если попал в опасную ситуацию, когда волна несет на скалы – не думай о смерти, думай о жизни». А ведь эти люди носятся по трех-пятиметровым волнам при сильном ветре, и травмы, даже смертельные исходы в этом виде спорта - не редкость. Эти люди специально колесят по миру в поисках по-настоящему высокой волны, тренируясь на Гавайских островах, на побережье Алжира и Марокко, в самых экзотических местах Атлантики. И очень часто оказываются в нелегком положении: их переворачивает, доску захлестывают волны или же море выбрасывает спортсмена на берег. Байдарочники-экстремалы подтверждают, что важнее всего в сложной ситуации – контролировать себя, не бояться и не выпускать из рук весло. А бейсеры, не боящиеся прыгать с парашютом с огромных скал, утверждают, что не такое это и страшное занятие. Главное – все четко рассчитать, отработать быструю реакцию и никогда не пугаться. Наконец, монтажники-высотники, вынужденные постоянно рисковать жизнью, подчеркивают: главное – проверить страховку и не смотреть вниз. Все остальное – очень просто.

Чтобы справиться со страхом, необходимо смотреть на вещи позитивно.

Жванецкий - мастер смеяться над жизненными опасностями и проблемами, как-то выдал такой афоризм: «Какая у каждого из нас в жизни цель? Не умереть!». Уже после того, как у него угнали джип, один из зрителей как-то спросил комика:

Скажите, вы не собираетесь уезжать из страны?

А на чем же я теперь уеду? – сделал круглые глаза сатирик.

Я не раз говорил, что лучшее средство против страха – это физкультура. Физические упражнения уменьшают тревогу, сжигая гормоны страха. Профессиональные боксеры, каратисты и борцы проводят разминку перед поединком не только для «разогрева», но и для достижения нужного психологического настроя. Говорят, что известный герой гражданской войны Григорий Котовский перед казнью снимал страх перед смертью, делая японскую гимнастику в камере.

Нами разработаны несколько эффективных и быстрых техник включения механизмов бесстрашия. Лучше всего они срабатывают во внезапных экстремальных ситуациях, которые при нашей сумасшедшей жизни могут случиться с каждым. Особенно помогало их применение спортсменам на соревнованиях. К ним относится механизм “Злобы”, механизм “Я - должен”, “Риск”, “Пустота” “Транс” и другие.

Люди, умеющие самостоятельно снижать уровень страха, говорят, что у них есть свои эмоционально значимые фразы - кодовые команды, которые они прокручивают в голове. Так у великого русского полководца Александра Суворова была такая фраза: “ Ну что, страшно, скелет? Тебе будет еще страшнее, когда ты узнаешь, куда я тебя поведу”. И именно эти слова значительно уменьшали страх! Мои ученики используют следующие выражения: “Вперед”, “Прорвемся”, “Мужайся, мужайся, еще раз мужайся, ты уже преодолел свой страх”, “Вперед, придурок, или ты собираешься жить вечно?”, “В бой”, “Я должен не бояться, я должен это сделать”, “Ша, закрой рот и делай!».

Один мой старый знакомый, который в годы войны служил в СМЕРШе, использовал следующий прием. В момент, когда его охватывал страх, он спрашивал самого себя: “Сергея, ты здесь?” Нередко люди в ситуации страха отмечают, что у них как будто улетает душа. Недаром говорят на Руси, что «душа в пятки ушла». Так вот, эта фраза помогала вернуть душу на прежнее место. Суть в том, что в ситуации страха мы теряем внутреннего контролера. А этот прием помогает обрести и почувствовать внутреннюю позицию контроля над самим собой и своими эмоциональными реакциями.

Что дает работа со страхом? Моя двадцатилетняя практика показала следующее.

Бесстрашному человеку не грозит депрессия, у него всегда хорошее настроение.

Смелый человек энергичен, силен, уверен в себе и никогда не вернется к старым страхам.

Тот, кто преодолел страх, тревожится редко и только по серьезным поводам.

Смельчакам легче думать, они успешнее анализируют ситуацию и решают все проблемы.

Тому, кто не подвластен страху, легче общаться с людьми, беседы проходят свободнее и эффективнее.

Вот что говорили посетители тренингов «антистрах»:

Сергей, 23 года, студент:

Я впервые после тренинга смог прыгнуть с «Тарзана» (с большой высоты, вниз головой, с гибкой резинкой, привязанной к ногам). Поразил всех друзей. А главное - теперь мне легко знакомиться с девушками, хотя раньше я при этом испытывал страх.

Александра, 30 лет, менеджер:

В прошлом я испытывала жуткий страх перед публичным выступлением. После тренинга с удовольствием выступаю перед большой аудиторией. Теперь я легко провожу переговоры с людьми старше меня по возрасту, отстаиваю свою позицию и убеждаю их.

Олег, 40 лет, директор фирмы:

Мне стало легче принимать ответственные решения, я теперь не боюсь рисковать. В течение десяти (!) лет я панически боялся водить автомобиль, хотя закончил автошколу. После тренинга я вожу машину совершенно спокойно. Для меня это - радость.

Стоит отметить еще один важный момент. Бесстрашие полезно до определенного предела. Ничего не бояться только сумасшедшие да малые дети. Страх — естественная человеческая реакция на реальную опасность. Именно благодаря страху мы не будем прыгать с двадцатого этажа или стоять на пути несущегося экспресса. Важно только, чтобы защитный механизм, данный нам природой, не перерос в неконтролируемую боязнь, которая часто становится причиной трудноизлечимых фобий.

Никто не учил вас бояться. Но вы этому научились сами. Значит, точно так же научитесь и бесстрашию. Страх — ваше изобретение. Так бросьте же ему вызов!

Один купец плыл со своим слугой на корабле. Слуга, плывший по морю впервые, сидя на палубе корабля, вопил, жаловался и плакал. Его пытались успокоить, но ничего не помогало. Тогда лекарь, плывший на том же корабле, взялся его вылечить и предложил свои услуги. Купец согласился. И тут лекарь приказал матросам бросить слугу в море. Бедняга болтал руками и ногами, задыхаясь, ловил жадно ртом воздух. Его вытащили из воды, и он тихо уселся на палубе. Купец был изумлен:

- Какая мудрость скрывается за этим поступком?

- Цену спокойствия познаешь только тогда, когда хоть раз посмотришь опасности прямо в глаза, - ответил ему лекарь.

Страх можно полюбить. Достаточно найти в нем некоторые положительные черты. Он — наш соперник, который заставляет постоянно быть в форме. И если правильно перенаправлять «энергию страха», можно с ее помощью решить множество проблем. И не забывайте, что страх — это «сирена», которая срабатывает, когда вам следует сконцентрировать внимание на проблеме. Он заставляет собраться, быть осторожнее, мобилизовать все силы. Еще Фридрих Ницше писал, что страх развивает умы людей больше, чем любовь, потому что страх хочет разгадать, что представляет собой такой-то человек, что он может, чего он хочет, а обмануться в этом было бы опасно и вредно. Если исследовать коралловый риф, то окажется, что кораллы крепче и живописнее с той стороны рифа, где о него бьются сильные волны. Препятствия в виде страха делают и нас более сильными. Если вы постоянно, наперекор всем страхам, будем делать то, чего боитесь больше всего на свете, то почувствуете себя значительно свободнее и увереннее. Прохождение барьера страха делает человека счастливым и радостным. Пройдя сквозь стену одной боязни, люди вдруг отмечают, что исчезли и другие их страхи.

Однажды ко мне на консультацию пришла женщина, которая очень хотела, но при этом и очень боялась начать свое дело. С одной стороны, у нее было желание заниматься бизнесом. С другой — был и опыт серьезных неудач (в 1998 году ее первую фирму погубил дефолт, а позднее подвела партнерша, с которой они организовали компанию). Именно тренинг «Сверхвозможности» позволил ей преодолеть страх и открыть-таки свой косметический салон. Сегодня дела у нее идут очень успешно. Позднее эта дама говорила: "Именно умение преодолевать страх и контролировать состояние собственной уверенности помогли мне сделать первый шаг и решиться на бизнес. Мой девиз: не делай успех в бизнесе своей целью, научись получать удовольствие от самого процесса!».

Теперь проведем небольшой тест. Быстро отвечайте на следующие вопросы:

Какие эмоции вы испытываете, переступая порог кабинета зубного врача?

Как вы себя чувствуете на крыше двадцатиэтажного дома?

Каково вам в застрявшем между этажами лифте?

Что вы чувствуете на стремнине глубоководной реки?

О чем думаете перед ответственным выступлением в многолюдном зале?

Бойтесь ли вы чего-либо? Если да – причина страха реальна, или, скорее абстрактна, воображаема?

Различие «конкретного» и «реального» страха сразу бросается в глаза. Кошмарные сны — те же страхи, только спрятанные глубоко в подсознании. Когда существует реальная опасность, можно подготовиться к ней и после этого совершить некое необходимое действие. С ней связан конкретный страх.

В случае абстрактного страха есть смысл провести анкетирование своих мыслей. Что именно вас пугает? Возможно, вы опасаетесь глупо выглядеть. Или считаете себя непривлекательным. Или не верите в то, что сможете произвести на кого-то благоприятное впечатление. Может быть, вы страшитесь потерять работу или близких людей. Или вы панически боитесь боли.

Что именно вас страшит и насколько оправданы ваши страхи? Может, не так страшен черт, как его малюют? В жизни так получается, что люди теряют больше всего нервных клеток из-за того, что на самом деле никогда произойти и не может. Единственное, чего нам действительно следует страшиться, так это самого страха.

Чтобы объективно оценить происходящее, воспользуйтесь интенсивной техникой дыхания "шариком". Закройте глаза и представьте перед собой легкий пинг-понговый шарик. Вдох — и шарик медленно и плавно поднимается от центра вашего живота к горлу. Выдох — и шарик так же плавно опускается вниз.

Вдох — шарик медленно и плавно поднимается вверх, выдох — мягко и плавно опускается вниз.

Кто не хочет гарантий в благополучном исходе того или иного мероприятия? Но от всего не застрахуешься. Увы, жизнь не выдает авансов. Нужно рисковать. Да вообще, не кажется ли вам, что все знать заранее — скучно?

Просто просчитайте, с какой долей достоверности с вами может случиться та или иная неприятность, какими могут быть последствия. В конце концов, даже испытывая страх, люди все равно что-то предпринимают и добиваются результата. Боязнь можно использовать как мотивацию и направить ее на положительное неизвестное.

Если, к примеру, вы боитесь не оправдать чьих-либо ожиданий, то задайте себе, наконец, вопрос: а почему, собственно говоря, вы должны оправдывать чьи-то ожидания? Вы не можете угодить всем. И, в конце концов, это ваше право решать: нужно вам это или нет. Вас гложет страх того, что придется виниться. А кто вас оценивает? Они-то имеют на это право? Как они сами поступают в жизни? Вы боитесь оказаться непризнанным? Но всегда на выборах кто-то обязательно голосует против выставленной кандидатуры. Кто мешает вам изменить ход мыслей? Подумайте, ведь толпа чаще всего отталкивает гениев! Серая масса рада признать того, кто ничем не отличается от всех остальных. Наоборот – тот, кого любят все и сразу, наверняка является заурядностью! Даже страх смерти можно преодолеть, решив

для себя, что смерть есть естественное продолжение жизни. В конце концов, храбрец умирает лишь единожды. А трус – тысячу раз на дню!

Александр Куприн писал в своем рассказе "Потерянное сердце", что, если погибал или опасно искалечивался летчик, в тот же час, даже если его труп лежал еще тут же, у всех на виду на авиационном поле, все летчики брали авиационные аппараты и устремлялись ввысь. Это был неписанный закон, священный обычай, выработанный инстинктом, необходимостью и опытом. Летчик всегда должен оставаться спокойным, даже тогда, когда лицо его обледенит близкое дыхание смерти.

На тренинге у нас есть такое упражнение для контроля и уменьшения страха. Я предлагаю ученикам сидя на стуле упасть вместе со стулом назад. Это действительно страшно сделать впервые. Как правило, люди тут же представляют себе, как они травмируют затылок, спину, ломают шею или позвоночник. Тогда я прошу их представить позитивное будущее. Сначала, например, как падает кто другой, более смелый, чем они.

Перед этим я или мой ассистент показываем, как падать со стулом назад. Итак, ученики должны четко понять, как правильно падать. Сначала они мысленно видят, как падают они сами. После чего представляют, как они себя чувствуют во время падения, и как встают – здоровые, целые и невредимые. Затем я предлагаю им вообразить, как они сотни тысячи раз в детстве падали подобным образом, и им даже нравилось падать со стулом назад. Только после этого я рассказываю правила безопасности при падении со стулом назад, и люди начинают падать самостоятельно. Упражнение является уникальным опытом, алгоритмом работы с любым страхом. В реальной жизни также можно настроиться и уменьшить страх перед публичным выступлением, трудными переговорами, общением с незнакомым человеком и перед началом нового дела. Результаты превосходят все ожидания.

Но именно падения со стулом назад являются отправной точкой на пути к уменьшению и исчезновению других страхов. Нами замечено: как только мы уменьшили один страх, уменьшаются и другие страхи. Появляется легкость, уверенность в себе, повышается настроение. В этих случаях люди говорят: "Я стал свободнее, ушли внутренние зажимы и блоки. Я радостнее, ярче воспринимаю мир, появилась уверенность в себе, повысилась самооценка. Я другой, я сильнее!".

А вот как учил молодых бойцов ветеран войны в Югославии: «Если на тебя направлен пистолет — не бойся, может быть, он не заряжен. Если враг собирается в тебя выстрелить — не бойся, может быть, он промахнется. Если он выстрелит и попадет в цель — не бойся, может быть, он тебя только ранит. Если же он тебя убьет — не бойся, ты все равно попадешь в рай". Можно добавить сюда мнение одного из наших космонавтов, который как-то сказал, что эликсир преодоления любого страха состоит на две трети из мужества, и на одну треть — из скепсиса.

Урок четырнадцатый. Зацепись сознанием за реальность! (Риск)

Не уподобляйся птице, голодающей из страха перед пугалом. Не уподобляйся мыши, отважно перебегающей дорогу в оживленном месте.

Китайская философская школа Дао Цзи Бай, «Слова Ваталы»

Как известно, жить на свете – очень опасно, ведь умереть можно! А еще можно заболеть, столкнуться со стихийным бедствием, попасть в автокатастрофу по пути на работу, в автобусе. Если попробовать непредвзято подсчитать сколько раз в день рискует жизнью, скажем, житель большого мегаполиса, волосы дыбом встанут! Однако москвичи или петербуржцы не задумываются над тем, что во время ежедневной беготни по городу у них было не меньше десятка шансов не вернуться домой. Просто такой риск – риск несознательный, автоматический. Сюда же можно отнести и ситуации, в которых человек и не подозревает (из-за нехватки знания или неверного понимания происходящего), как сильно он рискует.

А вот осознанный риск неизменно вызывает тревогу. Даже молодой, сильный и уверенный в себе человек, порой готов упустить блестящий шанс, лишь бы не идти на риск. Я уж молчу про людей преклонного возраста... Дети, напротив, рискуют постоянно (особенно когда родители отвернутся)! Они общаются с незнакомыми людьми, взбираются на деревья, ездят на велосипеде, прыгают с крыш в сугробы, забираются в темные подвалы. Каждый день юные герои рискуют несравненно больше, чем любой взрослый, которого я знаю. С нашей точки зрения, жизнь полная риска – это суший кошмар. Однако детство недаром называют самым счастливым возрастом. Детям нравится рисковать, им такая жизнь по душе. И здесь как-то язык не поворачивается назвать их маленькими и глупыми. Что же мешает рисковать «умным» взрослым?

Страх. Страх. Страх...

Боязнь критики. “Оглядка” на чужое мнение

Сопrotивление переменам.

Отсутствие цели, устремлений или мотивации.

Низкая самооценка.

Негативная внутренняя установка.

Прошлые ошибки и неудачи, воспитание в детстве в режиме неуверенности и подавления инициативы.

Постоянные сомнения

На риск мы идем тогда, когда закрыты все остальные пути. Рисковать – значит заранее знать, что нет никаких гарантий на немедленный успех, а порой – и на сохранение нашей жизни, здоровья, состояния. Риск открывает новые перспективы. Но это не значит, что следует рисковать необдуманно.

Муж приходит домой без глаза и со сломанной рукой. Жена в ужасе:

Что случилось?

Да вот решил рискнуть — поспорил с мужиками на глаз, что они мне руку не сломают.

Жизнь — не страховая компания, она страховых полисов не выдает. И судьба — не милиция, заявлений с жалобами и претензиями не принимает и не рассматривает. Но риск — это соль и перец в бульоне жизни. Без него не видать успеха. Как сказал мне один матадор, с которым я познакомился в Барселоне: «Работать с быком, которого ты не боишься — это не мужество. А вот работать с таким быком, которого страшишься, мало того, от которого все кругом шарахаются — это и есть настоящее мужество».

Существует два основных слагаемых оправданного риска.

Сбор всей доступной информации. Эффективность ваших действий напрямую зависит от знаний.

Закладка на «плохую погоду». Спецы МЧС пристегиваются перед совершением даже самой простой манипуляции на балконе или стене дома. Никто не знает заранее, что может случиться.

Мужик останавливает прохожего:

- Ты милицию поблизости не видел?
- Нет.
- Тогда снимай пальто!

Известная американская спортсменка Черил Стирнз за свою жизнь совершила двадцать тысяч прыжков с парашютом, и планирует в ближайшее время прыгнуть с высоты в сорок километров! При этом она уверена, что никогда не рискует по зря. Вот несколько рецептов от Стирнз, которые неизменно помогают ей снизить риск перед очередным спортивным достижением.

Предельно собраться и сконцентрироваться. Это позволяет свести возможные ошибки до минимума. Следует сосредоточенно относиться ко всему процессу подготовки — от тренировок до проверки снаряжения, сбора парашюта.

Настроиться на победу. Часам прокручивать в голове будущее приземление: не просто попадание «в яблочко», а прикосновение к земле в самом центре этой мишени!

Все выверить и предусмотреть. Всегда следует иметь хотя бы несколько секунд в запасе. Даже парашют стоит раскрывать чуть раньше обычного: чтобы в случае неисправности успеть отрезать основной «купол» и раскрыть запасной. Паника в таких случаях недопустима. Есть вещи, которые нельзя проконтролировать: например, резкое изменение ветра. Здесь остается быть наблюдательным и не забывать о «правиле плохой погоды».

Отрабатывать, отрабатывать и еще раз отрабатывать базовые элементы, как бы это не было скучно. Однако в момент прыжка важно помнить, как опасно расслабление и монотонность. Впрочем, парашютисты в воздухе не скучают — ведь они от прыжков ловят настоящий кайф.

К внештатным ситуациям следует готовиться заранее. В воздухе на размышления времени нет, и жизнь спасает только выработанный автоматизм движений. По этой же причине

следует всегда усложнять тренировки. Ведь тогда на практике действовать будет даже легче. (Кстати, именно так отрабатывают стрельбу из пистолета спецназовцы: поражая цели из ледяной проруби или повиснув на дереве вниз головой).

Стирнз говорит, что парашютист просто обязан... бояться перед каждым прыжком. Воздушные каскадеры ошибаются всего раз в жизни. Страх же тонизирует людей, делает их внимательнее. Важна и столь иррациональная вещь, как интуиция. Опытный парашютист пропустит свой прыжок, если что-то внутри подсказывает – сегодня неудачный день. В конце концов, прыгнуть можно будет и завтра...

Спецы по дельтапланеризму любят повторять, что любая катастрофа – всегда сочетание сразу нескольких факторов. И одной из роковых причин очень часто становится психологическая неподготовленность неудачливого «летуна», паника и, следовательно, неспособность действовать по правилам. На памяти тренеров есть случаи, когда дельтапланерист получал серьезные увечья, из-за того, что просто... забывал про парашют, заготовленный на случай аварии аппарата. Неблагоприятные погодные условия плюс паника, влекущая за собой неверные действия – вот вам и универсальная формула стопроцентного риска. Если же соблюдать все меры предосторожности, риск можно снизить почти до нуля.

Вновь вернемся к бейсерам – прыгунам с парашютом с небольших высот (со скал, обрывов, высотных зданий и так далее). У них есть замечательная поговорка: «Старый бейсер лучше крутого бейсера». Проще говоря, важно не только поставить рекорд, но при этом еще и выжить. У них разработана специальная техника безопасности. Вся экипировка четко проверяется перед каждым прыжком. Бейсер всегда все готовит сам, не полагаясь на других – ведь именно он отвечает за собственную жизнь (кстати, так поступают и опытные аквалангисты – сами налаживают оборудование перед погружением). Прыгуны-экстремалы считают: идти на риск стоит, только если ты сам на сто процентов контролируешь ситуацию. По этой же причине они тщательно отслеживают скорость и направление ветра, прежде чем прыгнуть. Иногда даже отказываются от прыжка, хоть уже и поднялись на какую-нибудь верхотуру с тяжеленным парашютом. Если ветер неблагоприятен, на рожон лезть не стоит.

Риск — это всегда характеристика преуспевающих людей. Но следует заметить, что преуспевающие люди рискуют всегда обоснованно. Наиболее оправданный риск — профессиональный. Бесплезно идти на риск в тех сферах, где вы новичок. В своей профессии вы владеете полной информацией: достоверно оцениваете собственный потенциал, знаете, чего нельзя делать ни в коем случае, короче, - все лазейки. Да и против «плохой погоды» всегда сумеете подстраховаться.

Один молодой московский хирург как-то решил рискнуть. Ему в тот день как раз предстояло провести серьезную операцию. Больной был тяжелый, можно было и отказаться, но он решил использовать тот самый единственный шанс, который часто и решает все дело. Главный врач клиники ничего вразумительного ему не сказал: мол, сам решай. И тогда он понял, что он - не слабее главврача. Это было потрясающее состояние внутренней раскрепощенности: не давят, не контролируют. Ответственность вся на тебе. В тридцать четыре года этот молодой человек сделал операцию, которую до него не делал в Москве никто. И больше всего радости принес даже не сам удачный исход операции, а то, что, он отважился, рискнул — и спас человека. Все-таки, риск – благородное дело!

Один из американских мультимиллионеров как-то заявил во всеуслышание, что все вещи в его жизни, которые действительно стоило сделать, сначала пугали его до смерти. Но затем выяснялось, что именно такой риск и приносил самые большие деньги. Со временем



миллиардер понял: если он не испытывает страха перед новым начинанием, значит, скорее всего, оно незначительно и особых доходов не принесет. Так разве порой не стоит идти на риск, даже если поджилки трясутся?

Однажды лев, который всю жизнь жил в пустыне, во время охоты забежал в лес. Он долго охотился и, захотев пить, вышел к небольшому озерцу с чистой, прозрачной водой. Здесь он замер от неожиданности: из воды на него смотрело неизвестное чудовище — страшное, косматое. Он испугался, но сказал себе: «Я лев, я не должен бояться». Он зарычал — и зверь в воде тоже злобно оскалится. Он снова испугался, но тут же вспомнил, что он - лев. И тогда замахнулся на чудовище лапой, но чудовище тоже подняло мощную лапу. Наконец, измученный жаждой, лев решился на риск и изо всей силы ударил по воде.

И почувствовал только воду...

Урок пятнадцатый. Как выбрать решение

Кому выбирать, тому и голову ломать.

Немецкая пословица

Не открою большого секрета, если скажу, что жизненный успех во многом зависит от решений, которые мы принимаем. Другое дело, что на десять неудачных решений, как правило, приходится всего одно удачное. Отсюда вытекает первое правило будущего счастливого человека: удачливое решение – это всегда результат перебора неудачливых решений. Умные мысли никогда не приходят сразу сами по себе. Как автор придумывает заголовок к книге? Выписывает десяток вариантов и выбирает лучший. Из десяти, дай Бог, один окажется удачным.

Так и в баскетболе – в среднем из десяти бросков в корзину попадает только один. Но недаром говорят, что и неудачный бросок – тоже результат. Он позволяет еще на шаг продвинуться к будущему успеху. Так можно сказать и о боксе, где из десятка ударов пробивает оборону противника лишь один. Из трех-четырех хитроумных приемов, которые спортсмен проведет на борцовском ковре, цели также достигнет лишь один-единственный.

Правильных решений, по сути, не существуют. Зато есть решения оптимальные. То есть те, которые больше всего соответствуют ситуации. Наша жизнь так сложна и запутана, что лишь по прошествии длительного времени порой становится возможным определить насколько верно было то или иное решение. Следовательно, лучше всего «исходить из контекста». Одну и ту же ситуацию можно разрешить прямо противоположными средствами, здесь важны именно сопутствующие обстоятельства.

Вся наша жизнь есть цепочка решений, которые нам приходится принимать. Успех с теми, кто с завидной регулярностью умудряется принимать оптимальные решения. Чем таких «попаданий» больше, тем лучше результат.

Существует несколько «правил новых решений». Я приведу некоторые примеры из бизнеса, чтобы нагляднее показать, насколько хорошо эти приемы работают в жизни.

Задавание вопросов. Это самый простой способ проверить насколько удачно и оригинально

ваше решение.

Насколько ново то, что я задумал?

Насколько это необычно?

Насколько это будет хорошо?

Как это сделать проще и лучше?

Правило вызова. Стоит иной раз усомниться в догмах, доминирующих в вашем сегменте рынка. И попробовать сделать что-то не так, как преуспевающие конкуренты. Так, фирма «Body Shop» решила отказаться от постоянных изображений худющих моделей на рекламе своей продукции (а производила она косметику), что повлекло за собой массу оригинальных рекламных решений. Достаточно отказаться от очередного «золотого закона», которому следуют большие компании и результаты вас поразят. А ведь такого рода правила используются аж в девяносто восьми процентах случаев. То есть свою голову большинство бизнесменов заставляют работать лишь в двух случаях из ста! Разве так сложно заметить абсурдность старого, задать пару глупых вопросов и сосредоточиться на улучшении какого-то параметра бизнеса? Вы и сами удивитесь, как далеко можно зайти...

Правило незаметных тенденций. Используйте то, чего сегодня никто еще не заметил и что завтра будет править миром бизнеса. Будущее нельзя предсказать, но его можно сделать своими руками. Возьмите то, чего пока не успели разглядеть конкуренты и используйте на все сто. Ищите новинки в самых отдаленных областях технологий, развлечений, моды, политики. И ваше терпение будет вознаграждено!

Правило «шкуры клиента». Вам не помогут банальные опросы тех, кто уже давно прибегает к услугам вашей фирмы, и, следовательно, более-менее доволен качеством сервиса и продукции. Необходимо открыть новые, пока не выраженные потребности. Ведь когда-то не было Интернета, CD-плееров, цифровой музыки. Кто-то их изобрел, а чем вы хуже? И помните: ваш союзник – не удовлетворенный, а раздраженный клиент. Только так вы выясните, чего на самом деле хотят люди. Неплохой способ искать новые идеи: на один день превратится в клиента своей фирмы и ощутить на себе все прелести собственного сервиса...

Правило компании-конструктора. На чем основан рост фирмы? На ее брендах, отношении с клиентами, на навыках и идеях сотрудников. Все это – кубики одного конструктора под названием «Ваша компания». На дело можно взглянуть шире. Что, если весь рыночный мир – такой же конструктор? Вспомните о своих активах и подумайте, что можно взять из внешнего мира, дабы обновить работу фирмы.

Урок шестнадцатый. Когда закончились тузы и остались шестерки... (Стойкость)

Жизнь есть комедия для тех, кто думает и трагедия для тех, кто чувствует

Аминодав Шполянский

Самый потрясающий пример стойкости мне показал один из моих друзей, Сергей. К тридцати четырем годам он добился многого: завел успешный бизнес, женился, родились дети. И вдруг, как гром с ясного неба: тяжелейшее онкологическое заболевание. Врачи сказали, что жить ему осталось меньше года. Только представьте себе! Молодой парень, у которого все впереди, который тянет всю семью, развивает компанию... Что бы вы почувствовали на его месте?

Разумеется, он принялся лечиться – всеми доступными традиционными и нетрадиционными методами. Но случай был чересчур запущен, и, несмотря на все старания, болезнь прогрессировала. Поначалу он паниковал, злился на мир, на себя, на врачей, пребывал в полной растерянности... Но, в конце концов, собрался, взял себя в руки. В последние несколько месяцев своей жизни он проявил поразительное мужество. Уже не вставал в постели, говорил с трудом, от него остались кожа да кости. Но при этом сохранял ясную голову, трезво воспринимал жизнь и продолжал работать!

В течение всех этих месяцев к нему приезжали члены команды, обсуждали пути дальнейшего развития бизнеса, решали повседневные вопросы. Плюс ко всему, в то время как раз началось строительство дачного поселка – десятка коттеджей для семей Сергея и его коллег. Мой друг вникал во все вопросы, давал дельные советы, регулярно связывался с нужными людьми. Во многом благодаря его помощи поселок достроили-таки и очень удачно.

Мы встречались много раз, и меня всякий раз поражало его спокойствие и выдержка. Со стороны порой казалось, что он совершенно здоров, просто зачем-то улегся в постель. До последних дней мой друг активно участвовал в повседневной жизни, как ни в чем не бывало общался с женой и детьми, с друзьями. Однажды я спросил его:

Как тебе удается так стойко держаться, зная, как все может кончиться?

А мне некогда думать о том, что и как кончиться. Моя главная задача сейчас: обеспечить семью деньгами, достроить для них дом. А еще – так прожить оставшиеся месяцы, чтобы показать пример коллегам и родным. Пусть видят – я сильнее смерти!

Как говорил один профессиональный аферист, легко улыбаться, когда в кармане несколько тысяч долларов, ты здоров, как бык, и женщины заглядываются на тебя. Но круче всех тот, кто улыбается, когда в кармане одна дырка, болит поясница, и где он будет ночевать сегодня, похоже, не знает даже Господь Бог.

Анализ изучения внутреннего состояния эффективных лидеров показал, что психологически они более устойчивы, чем другие. Они легче переносят неприятности, лучше контролируют свои эмоции, и поэтому в экстремальных ситуациях способны поддержать и мобилизовать членов своей команды. Но как добиться внутренней стойкости и психологической защищенности? Ответ на этот вопрос изложен ниже.

В последний десяток лет экономисты, политики, финансисты и журналисты усиленно пугают нас растущей инфляцией, безработицей, голодом и даже войной. Удары наносятся по самым болевым точкам. Ощущение такое, что все мы поневоле стали героями некоего триллера, который закончится только гибелью всех и вся. Помните как у Зощенко: "А ежели выживете, что вряд ли...".

Мало кто может выдержать столь тяжелые удары по психике, особенно, если личный счет потерь уже открыт. Кто-то лишился денег, кто-то потерял работу, и это повлекло за собой разрыв социальных связей и нарушение привычного уклада жизни. В итоге — депрессия, неуверенность в завтрашнем дне, обострение чувства неполноценности, страх. Действительно, большинство людей поражено сейчас неверием в свои силы, а некоторые и

вовсе ненавистью ко всему миру и жаждой мести.

Если и вы попали под пресс негативных обстоятельств, и от этого у вас стало "сносить крышу" — оглянитесь вокруг. Все ли ваши знакомые, друзья или родственники оказались запрограммированными на внутренний кризис? Или все-таки кто-то продолжает, не поддавшись панике, по-прежнему зарабатывать деньги, получать радость от работы, руководствуясь здравым смыслом? Наверняка! Да что там простые смертные. Известные актеры, певцы, режиссеры никогда не сумели бы достигнуть вершины славы, если бы позволили себе сдаться после первой же неприятности. Знаете, сколько раз ломал себе руки-ноги Джеки Чан? 62 раза! И по-прежнему продолжает сниматься без дублера!

Так чем же вы отличаетесь от них? Может они умнее, удачливее, богаче, здоровее, опытнее? Скорее всего, нет. Все дело в образе мышления и эмоциональном восприятии событий. Всего-то! А разница между вами огромная. Они живут полноценно. А вы рефлекслируете или, как заведенный, предпринимаете полубесмысленные попытки хоть как-нибудь выжить.

У меня есть одна знакомая сокурсница, которая почти двадцать лет больна рассеянным склерозом. У нее отказали и руки, и ноги, но она — сама стойкость... Эта женщина имеет мужа и двоих детей, но никогда не говорит с ними о болезни. От нее не услышишь жалоб, стенаний на свою судьбу. Каждый год на ее день рождения собирается уйма народу. Она сидит за столом в инвалидной коляске и выглядит более удачливой и довольной жизнью, чем те, кто имеет здоровое тело.

Эта женщина много раз принимала участие вместе с мужем в спортивных ралли, исполняя обязанности штурмана. Неоднократно выезжала со спортивными командами инвалидов за рубеж. Ее жизнь более интересна и более насыщена, чем жизнь многих физически здоровых людей. И сидя в инвалидной коляске, она наполняет оптимизмом окружающих ее физически здоровых людей. Они нередко приходят к ней за психологической поддержкой.

Вот слова моей знакомой: "Нельзя себя жалеть, иначе раскиснешь. Когда я узнала, что мне дают первую группу инвалидности, то подумала: все, что ни делается — все к лучшему. Теперь я могу сидеть дома: заниматься детьми, помогать мужу. Главное, есть ради чего жить - ради своих детей, ради мужа. Не стоит просить у жизни многого». Умение найти в негативном позитив — вот, что отличает эту женщину от других.

Психологически устойчивые люди воспринимают любой кризис как прорыв к новым возможностям. И неважно, что это — увольнение с работы, крах собственного бизнеса, развод или финансовый кризис в масштабах целой страны. Бытие в данном случае определяет их сознание. Резкое изменение качества жизни, изменение внешних условий заставляют таких людей быстрее принять новое. Не зря говорится на Руси, что «пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

Внутренний кризис в связи с резким ухудшением ситуации имеет, как правило, несколько этапов. В зависимости от скорости их прохождения, люди и выходят на новый уровень качества жизни. Последовательность обычно такова:

Растерянность. Внезапно приходит неприятное известие. Вас обманули, вас бросил, предал близкий человек. Многие говорят о таком чисто физическом ощущении, "как будто земля заходила под ногами". Мир рухнул. Что делать? Как быть дальше? Самое дорогое, самое стабильное, что было у вас, вдруг резко изменилось. Вы не верите в это. «Это не так, просто показалось! Дурной сон!» - так говорят многие, попавшие в кризис. Когда утром они просыпаются, их первая мысль: «мне все приснилось». «Нет, — говорит действительность -

Это именно так». И снова земля колыхается под ногами... Постарайтесь посмотреть на вещи со стороны. Как будто ваш любимый человек, друг обсуждает ваши проблемы. Нужно понять, осмыслить ситуацию. Что бы вы сами посоветовали в этой ситуации своему другу? Все когда-то случается впервые. В момент растерянности вспомните, что, в конце концов, из хаоса рождаются звезды.

Неприятие, злоба. Поиски виноватого — будь то конкретный человек или правительство в целом — только отнимают время. Это чаще всего взгляд назад, а не анализ конкретной ситуации. Но это непродуктивно. Такой подход вызывает только обиду, раздражение, злобу.

Агрессия. В состоянии агрессии человек только "выпускает пары". С помощью нее редко можно достичь положительного результата (скорее, можно попасть в еще более трудное положение). Люди, проходившие кризис, знают, что на этом этапе помогают физические упражнения. Карате, бокс, борьба, бег, плавание, танцы, любое физическое действие, нагрузка снимают напряжение, стресс, раздражение, злобу. Даже банальный ремонт в квартире, стирка, ремонт автомашины великолепно отвлекает и снимает психологическое напряжение. А заодно и проясняет голову.

Апатия. В таком состоянии человек готов на все махнуть рукой, мол, пропади оно пропадом, гори синим пламенем! Однако кто из нас не помнит незамысловатую песенку Булата Окуджавы, начинающуюся примерно так:

"Когда мне невмочь пересилить беду,

Когда подступает отчаянье,

Я в синий троллейбус сажусь на ходу -

Последний, случайный..."

А что спасает в таких случаях вас? Что позволяет вам перейти на новый этап?

Принятие, примирение с ситуацией. Некоторые в таких случаях говорят: "Это жизнь. Се ля ви. И ничего с этим не поделаешь". Другие вспоминают народную мудрость: "От сумы и от тюрьмы не зарекайся". Третьи бравируют: "А нам все равно!". (Кстати, даже напевание песенки про зайцев, которые беспрестанно повторяют "А нам все равно! А нам все равно!", дает положительный эффект). Четвертые рассуждают здраво и мыслят перспективно: «Все проходит, и это тоже пройдет».

Помните, ведь именно такие слова были написаны на кольце царя Соломона. Об этом же писал и Тихон Задонский: "Все, как вода преходящая. Был я ребенком, сиротой, бедствовал, — и это прошло. Был я в школе бедняком, смеялись надо мной — и это прошло. Окончил семинарию первым учеником, стал преподавателем, стали уважать меня, — и это прошло. Сделали архимандритом большого монастыря, стали передо мной заискивать — и это прошло. Ушел на покой, стали меня утеснять, пошли болезни — и это прошло. А там будет старость и вечный покой". Если же умные высказывания не производят на вас должного впечатления, послушайте несколько раз песенку в исполнении Михаила Боярского, где есть легкие для восприятия слова: "Все пройдет — и печаль и радость. Все пройдет — так устроен свет...". Музыка усиливает эффект восприятия.

На этой стадии помогает длительный сон. Именно во сне наше подсознание может переварить, адаптировать нашу психику к новой ситуации, найти новые адаптивные аспекты ее восприятия. Помогает чтение книг с биографиями известных людей. Особенно разделов, посвященных преодолению психологических кризисов, испытаний, стойкости в преодолении

препятствий.

Приспособление. Человек начинает, наконец, задавать себе вопросы: что делать? с чего начать? Чтобы легче и быстрее пройти этот этап, не поддаваться искушению сомнениями, представьте себе, что вы — гибкий резиновый шланг, который невозможно сломать. Шланг может принять любую форму. Посмотрите, как поступают дети: если у них ломаются коньки, они пересаживаются на санки, но с улицы не уходят, не дозвешься. С таких простых действий и начинается приспособление к новым обстоятельствам. Не жалеите себя, почувствуйте, что вы старший брат, отец вашему внутреннему ребенку (в каждом из нас живет ребенок, и именно он волнуется, тревожится, чувствует себя одиноким, несчастным), успокойте его, посоветуйте как правильно себя вести, поддержите его, как большой, сильный и умный человек.

Возрождение. Многим людям помогает музыка и песни соответствующего содержания. Например, “Еще не вечер, еще не вечер ...” (песня Лаймы Вайкуле), хит Андрея Макаревича “Не стоит прогибаться под изменчивый мир” или же произведение Юрия Лозы “Плот”:

«Ну и пусть

Будет нелегким мой путь,

Тянут ко дну боль и грусть,

Прошлых ошибок груз.

Но мой плот,

Свитый из песен и слов

Всем моим бедам назло

Вовсе не так уж плох».

Поймите: вы стоите того, чтобы победить, чтобы стать сильнее, не случайно провидение забросило вас в этот мир. Люди не любят слабых, так докажите, что вы сильнее, чем о вас думают.

Именно данный этап и знаменует собой окончательное преодоление кризиса.

Однажды командир отряда СОБРа рассказал мне один эпизод из своей жизни. Так сложилось, что одновременно его постигло сразу несколько несчастий. Он был еще молод, и у него внезапно умер его отец. Одновременно начались неприятности на работе. Он тогда служил оперативником, на нем висел большой долг, пошли «наезды» кредиторов. В это же время его бросила любимая девушка.

Он лежал в своей комнате, в коммунальной квартире, на обветшалом диване и думал, что лучше пуля в голову или повеситься, чем такая жизнь. И тут, ко всему прочему, диван под ним развалился! Тогда он попросту рассмеялся. Ну, все против меня, даже злополучный диван, значит, хуже уже не будет!

Он подошел к окну и посмотрел на улицу. Опускались зимние сумерки, по улице шли люди, и всем им было наплевать на него и его жизнь. Он один в этом мире и докатился до самого дна. Тут мой знакомый вновь стал смеяться над собой. Сначала появилось отчаянье, безысходность, потом пустота, а затем он почувствовал поток внутренней силы, злобы и кураж: «Я еще докажу всем, чего я стою, докажу и сослуживцам на работе, и своей девушке!».

После этого он ощутил себя полностью свободным, имеющим право на любые действия, словно груз упал с плеч, появилось то, что называется просветлением. Одновременно он услышал голос своего старшины в армии: "Прорвемся! Вперед, придурок, или ты собираешься жить вечно?".

Вскоре мой знакомый решил все свои проблемы и возглавил отряд СОБРа. Вот что этот человек сказал о своих переживаниях: « Если бы я тогда этого не пережил, я бы никогда ничего не добился в этой жизни. Чтобы подняться, иногда нужно очень здорово опуститься. Чтобы почувствовать, что отступать некуда, двигаться можно только вперед. Раньше я думал, чем я лучше других? Сейчас я думаю, чем я хуже других?».

Каждый этап кризиса, как видите, можно диагностировать. Проще всего это сделать, например, проанализировав, какую песню вы сейчас склонны петь, что вы готовы слушать изо дня в день или несколько часов подряд. Некоторые люди застревают на каком-то этапе надолго, порой и на всю жизнь. Другие быстро перестраиваются и начинают жить по-новому. Техника "Колесо фортуны", которую мы используем на наших семинарах, позволяет человеку быстро пройти все фазы кризиса и выйти на уровень успеха. Все просто!

Примерьте к себе три разные роли: оптимиста, пессимиста и человека, внезапно проигравшего крупную ставку.

Итак...

Вы оптимист, романтик, вы нацелены на успех. Весь мир воспринимается вами в радужном свете. Какие эмоции вы испытываете? Какие мысли приходят вам в голову? Каким вы видите свое будущее?

Теперь представьте, что вы в какой-то момент оказались в проигрыше. Вас постигла временная неудача. Задайте себе те же вопросы.

И, наконец, представьте, что вы попали в полосу неудач. У вас все валится из рук. Ситуация примерно такая: вы просыпаетесь утром, а у вас под глазом синяк, денег нет даже на еду котенку, от отчаяния вы звоните старому другу и узнаете, что он недавно переехал.

Состояние полного отчаяния часто приводит людей к мысли о необходимости резко изменить свою жизнь. В человеке пробуждается некая сила, он начинает чувствовать себя птицей Феникс, героем. Нередко беды и несчастья заставляют нас изменить себя и свое отношение к жизни

Вот что рассказала девушка Еля, посетительница моих тренингов:

В моей жизни были очень трудные периоды, и именно отчаяние дало импульс для выхода из таких ситуаций. Я сирота и рассчитывать всегда могла только на себя и на свои силы.

Родителей я потеряла в раннем детстве, опекунство надо мной взял старший брат, отношения с ним были всегда натянутыми. В тринадцать лет меня изнасиловали в особо извращенной форме. Тогда я была скромной девочкой, училась в школе на «отлично». Даже не хочу описывать, как это случилось. Сказать правду опекуну язык не поворачивался. Так вся моя жизнь пошла под откос. Я получила венерическое заболевание, разодранный задний проход и исковерканную психику. Перестала есть, так как каждый поход в туалет был пыткой. В женской консультации меня не приняли, ввиду моего юного возраста. Идти со своими проблемами к детскому врачу не могла — мама моей подруги работала в нашей поликлинике.

В то время я была чуть не мастером спорта по плаванию, но со своим увлечением пришлось завязать, так как все деньги, которые мне давались на бассейн, уходили на оплату врача. Где взять деньги на лекарства? Я нашла себе работу. Что только мне ни приходилось делать в мои тринадцать лет. Но я нашла в себе силы, решила выжить любой ценой! Хотя мысль сброситься с крыши дома не раз приходила в голову. Но я всегда говорила себе: «Я — сильная, я буду жить всем назло, буду жить хорошо и комфортно, и таким образом отомщу тем подонкам, не дам себе упасть! Я буду жить так, что мои родители гордились бы мной, будь они живы. На этом жизнь не остановилась. Наверняка, есть люди, которым еще хуже, чем мне. Но я сильнее! Я прорвусь, во что бы то ни стало!».

Мир не без добрых людей. В первую очередь спасибо Т. В. — моему классному руководителю. Она прикрывала мои прогулы и всячески помогала. Я за месяц повзрослела лет на пять, стала замкнутой, неразговорчивой, практичной. Я долго боролась за право жить. За спиной большой жизненный опыт. Мне сейчас восемнадцать лет. Я сменила более тридцати мест работы: от уборщицы до стриптизерши, от продавца-консультанта до заместителя директора крупной фирмы. Имею много друзей, общительна, активна, предприимчива, бесстрашна и уверена в себе и своих способностях. Многим помогла. Учусь в институте, имею уже диплом бухгалтера и даже диплом массажиста. Вот стихотворение, которое я написала в переломный период своей жизни; может, для кого-то оно станет гимном души и поможет изменить свое поведение.

Увидела я смерть, как только родилась,

Родителей моих она не пощадила,

И, уходя, за мной прийти клялась,

Но дважды моим сердцем обожглась.

Она, смеясь, брала моих друзей,

Сколько вбитых в гроб гвоздей,

Сколько друзей, ставших врагами,

Топтали мне сердце и душу ногами.

Вот снова по лужам бреду я в бреду

И знаю - до дома сама не дойду,

НО,

Как прежде, встану я с колен,

Забуду беды и ненастья,

Разрушу сотни толстых стен,

Стоящих на моей дороге к счастью.



Да, встану и вперед пойду,  
Преграды с легкостью смету.  
Пройдусь по жизни смерчем, ураганом,  
Ничто не станет для меня капканом!

Именно отчаянье и дает людям энергию изменить свою жизнь и добиваться успеха.

Вот рассказ моего знакомого. Он приехал в Германию и жил на социальное пособие. Однажды ему предложили заняться сетевым маркетингом. Он ходил к клиентам и предлагал купить пищевые добавки. Вскоре окончательно прогорел, стал работать мусорщиком на улице. Бывшие клиенты, узнавая его, подсмеивались: "Ну, как твой бизнес с пищевыми добавками? Уборка мусора оказалась более прибыльной?".

Через некоторое время, подсобрав денег, мой друг начал продавать аудиокассеты с русской музыкой для эмигрантов из России. Заработав на этом приличную сумму, вложил ее в новый бизнес, создал свою сеть. Сегодня он активно продает золото. Его дела резко пошли в гору.

Вспоминая прошлое, он говорит: "Нельзя себя жалеть - это первое. Второе — я хотел доказать людям, тем, которые видели, как я ворочаю мусорные баки, что я стою большего. Третье — надо разозлиться на себя и на жизнь. Только тогда можно выиграть у судьбы в рулетку!".

Есть соответствующая притча.

Один молодой человек страдал от разлуки с возлюбленной. Жизнь без любимой была лишена смысла для влюбленного. Он готов был отдать тысячу жизней за то, чтобы увидеть ее. Юноша искал милую повсюду, но не мог найти. Однажды, бредя по улице, окончательно отчаявшись, он наткнулся на ночную стражу, испугался ее и побежал. Стража погналась за ним. Он пытался убежать, но воины настигали его. Юноша понял - это его смерть. В отчаянье, спасая свою жизнь, он подбежал к высокой стене и с величайшим трудом перелез ее. За стеной был сад, и в том саду он увидел свою возлюбленную.

Еще Хорхе Луис Борхес говорил, что любой человек должен воспринимать случаящаяся с ним, как орудие. Все, что не выпадает ему, может послужить его цели. Однажды у Диогена спросили, что ему дала философия. Он ответил просто: "Теперь я готов к любым превратностям судьбы".

Почему люди ломаются? Да лишь потому, что их внутренний стержень, центр их истинного "Я" составляют ценности, которые легко потерять. Это, как правило, финансы, работа, дом, круг общения, здоровье, любимый человек. "Если вы думаете, что вы имеете дом, друзей, деньги, то вы не имеете ничего. Все это вы можете потерять в любую минуту", — наставлял своих учеников мудрый Ошо.

А что же тогда держит человека на плаву? Его ценностные ориентации или жизненные устои, принципы. Именно от этого зависит ваша психологическая устойчивость, жизненная стойкость. Ведь ваши принципы, в отличие от финансов, семейного благополучия или

престижной работы, у вас отнять никто не сможет: ни Егор Гайдар, ни Анатолий Чубайс, ни Сергей Кириенко, ни бандит с улицы.

Махатма Ганди утверждал: "Никто не сможет ущемить вашу гордость, если вы сами этого не захотите". Список этот смело можно продолжить: вас никто не сможет выбить из колеи, обидеть, сделать вам больно, если только вы сами этого не захотите.

У каждого человека свои принципы. Вот лишь несколько примеров:

заниматься тем, чем хочешь;

быть свободным;

не пасовать перед трудностями;

доброжелательно относиться к миру;

жить в свое удовольствие.

Я уже описывал случай моей знакомой в начале этой главы. А вот ее личные принципы:

- Не жалеть себя, не раскисать;

- Все, что ни делается, все к лучшему;

- Не проси у жизни многого.

Не так давно ее постигло новое горе: внезапно умер самый близкий для нее человек, с которым она прожила больше двадцати пяти лет — ее муж. Именно эти ее принципы помогли ей пройти и это испытание и не сломаться.

Жизненным кредо великой французской актрисы Сары Бернар было: "Несмотря ни на что! Несмотря на возраст, несмотря на все невзгоды, на отсутствие ноги, судьбе меня никогда не сломить". Подобного принципа придерживался и Эрих Мария Ремарк: "Пока человек не сдаётся, он сильнее своей судьбы". Леонардо да Винчи всю жизнь следовал следующему высказыванию: "Проси совета у того, кто умеет одерживать победу над самим собой".

Не забудьте и о еще одной небольшой «поправке». Так заведено природой: человек меняется на протяжении жизни, меняются и его ценностные ориентации. Победители меняются сами, остальных меняет жизнь. Не бойтесь отойти от привычных стереотипов.

Принципы не догма, их по желанию можно и корректировать, и менять. Мы не в силах изменить прошлое, но способны повлиять на свое будущее. Приучая себя к нормальному восприятию всего нового, мы избавляемся от страха перед будущим. Более того, видим себя в будущем фаворитами судьбы. Воспользуйтесь преимуществами такого подхода к жизни. И не надо думать, что на пути к успеху обязательно нужно набить множество шишек.

Как говорила проститутка мужчине-импотенту: "Стойкость, стойкость и еще раз стойкость, если хочешь получить удовольствие». Жизнь, как ресторан, где можно вкусить множество изысканных блюд. Но многие боятся даже войти туда. А по мнению одного известного российского кутюрье, жизнь — это или увлекательное путешествие с множеством приключений, или ничто. Выбирайте!

Экстремалы—байдарочники – те самые люди, которые бесстрашно носятся по рекам, преодолевая водопады высотой в три-пять метров, особое внимание уделяет именно психологической подготовке и выработке стойкости. Специально приходят с байдарками в бассейн, и прыгают в воду прямо в лодке с трехметровых вышек. Так тренируется смелость, а заодно и отрабатывается техника. Чтобы никогда не сдаваться, не терять управление байдаркой, быстро реагировать, не выпускать весло и верно рассчитывать свой «полет».

Теперь небольшое упражнение на выработку стойкости. Издавна люди относились к драгоценным камням, как к амулетам, обладающим чудодейственным эффектом. Самую большую магическую силу приписывают бриллиантам. Греки поэтично называли этот камень осколками звезды, а Плиний был убежден, что алмаз отводит от человека злые силы и укрепляет дух хозяина.

Итак, представьте себе крупный алмаз высокого качества — настоящее чудо природы. Такой камень — отражение индивидуальности и успеха своего владельца. Это и есть центр вашего истинного "Я": ваши принципы, ваши ценностные ориентации, ваша жизненная позиция. Огранка, цвет, прозрачность и вес в каратах — эти четыре важных качества определяют уникальность и ценность алмаза. Ценность алмаза — ценность ваших принципов. А они дорогого стоят. Твердость и прозрачность алмаза — твердость и спокойствие вашего духа. Это в вас незыблемо. Это даже может стать вашей ежедневной молитвой, как у Сергия Радонежского: "Благодарю Бога за мою непоколебимую душу и бесконечное терпение".

А теперь представьте себе кольцо с алмазом, окруженным еще тремя драгоценными камнями (пусть это будут сапфир, топаз и изумруд). Сапфир известен своим свойством приносить счастье всем и всегда - пусть он станет символом вашей уверенности и удачливости, которые порождают стойкость духа. Другой камень — топаз, помогающий своим владельцам в любых рискованных предприятиях. Он - символ вашей жизненной активности, способности преодолевать любые препятствия, символ динамичной и продуктивной работы над собой. Третий камень — изумруд, одинаково совмещающий в себе силы добра и зла, будет символом ваших жизненных целей. Никогда не поздно задуматься о своих намерениях: что вы приобретете и что потеряете, реализовав свои цели.

Все это в целом и даст вам ощущение внутренней стойкости. "Несчастья, как огниво. А мы должны быть кремнем, чтобы появилась искра, а потом и пламя успеха", - эти слова принадлежат чемпионке России по велоспорту.

Один из наших выпускников прошлых лет недавно рассказал предысторию того, как он стал преуспевающим бизнесменом. На заре перестройки появилась у него вполне реалистичная мечта — построить за городом большой кирпичный дом, чтобы жить, наконец, в комфортных условиях. Но не прошло и года, как он потерял высокооплачиваемую работу и пополнил ряды российских безработных. Он был неплохим водителем и решил подрабатывать частным извозом. Но машина у него была старая и скоро совсем развалилась. Тогда они с женой решили стать заводчиками элитных пород собак. Однако и на этом заработать больших денег им не удалось. Тогда он занялся дома переборкой моторов. Но и это занятие не давало больших прибылей. Тогда он решился разводить дома морских свинок для продажи научно-исследовательским институтам. Однако, кроме головной боли, и это ничего не дало. Пятая попытка заработать хорошие деньги чуть было не увенчалась успехом: он уже договорился об экспорте за рубеж яда гюрзы и кобры. Но тут развалился Советский Союз, и связи со Средней Азией оказались висящими на волоске.

В Академии иррациональной психологии он появился спустя три года. Привез его на

иномарке личный шофер. По всему было видно, что дела у него идут превосходно. Он стал президентом фирмы, выпускающей идущую нарасхват пластмассу. А главное, осуществил свою давнишнюю мечту — построил, наконец, за городом трехэтажный кирпичный особняк. И когда мы его спросили, как же ему удалось добиться успеха, он сказал: "Стойкость, стойкость и еще раз стойкость. Вам известно только о пяти моих неудачных попытках открыть свой прибыльный бизнес. А их было больше десяти. Но я знал: у меня есть цель, значит, все у меня получится".

Если у человека нет целей, он менее устойчив психологически. Если у него есть далеко идущие цели, ему не страшны никакие временные трудности. Нам все кажется, что впереди у нас уйма времени, и потому все еще успеется. Мы постоянно забываем, что "завтра" - великий враг "сегодня". "Завтра" парализует наши силы, поддерживает в нас бездействие. Так проходят дни, пролетают месяцы, годы, и оказывается, что многое уже упущено. Потенциал так и остался нереализованным или хуже того — растроченным на пустяки.

Есть один довольно жестокий, но действенный тест, направленный на выявление долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных целей. Они-то и определяют жизненную миссию человека.

Представьте, что вам осталось жить всего пять лет. Какие цели вы поставите перед собой?

А теперь представьте, что в вашем распоряжении — всего год жизни. Теперь каковы будут ваши цели?

А если и этого времени у вас не будет, а всего-то месяц от силы - какие цели тогда вы поставите перед собой?

"Ни на день не уклоняться от своей цели — вот средство продлить время", — такой вот рецепт оставил после себя Георг Лихтенберг, немецкий физик и публицист восемнадцатого века.

Для достижения той или иной цели требуется определенный потенциал. Есть ли он у вас и каков он? Из каких конкретно компонентов он складывается? Ваше желание. Ваш опыт. Возможность получить необходимую и дополнительную информацию. Время. Есть у вас все это? Суть обретения состояния стойкости хорошо передана в восточной притче.

Некий человек стоит на одной ноге. Стоять ему тяжело, нога затекла, и он с трудом держит равновесие. Окружающие маги, колдуны и целители всячески пытаются ему помочь. Один массирует ногу. Другой предлагает встать на руки. Третий говорит - покайся и станет легче. Четвертый — осознай свою карму, это твоя расплата. Пятый — тебе повезло, у кого-то и одной ноги нет. Наконец, обычный путник подходит и говорит: "Почему ты стоишь на одной ноге? Разогни вторую и стой на двух ногах. Ты забыл, что у тебя есть и вторая нога!".

Урок семнадцатый. Могила отчаяния

Жизнь — ускользающая тень, фигляр,

Который час кривляется на сцене  
И навсегда смолкает. Это повесть,  
Рассказанная дураком, где много  
И шуму и страстей, но смысла нет.  
Уильям Шекспир, «Макбет»

У слабых людей в ответ на раздражитель, реакция, как правило, примитивная, агрессивная. Вспомните нашу шумевшую историю теледебатов двух наших известных политических лидеров. Один за отсутствием аргументов плеснул в лицо другому воду из стакана, а другой в ответ тут же устроил рукопашную. Но если бы второй лучше знал историю, да еще к тому же обладал ассертивностью поведения, то легко бы “вышел сухим из воды”. Ибо аналогичная история два века назад произошла с Вольтером. Его невыдержанный собеседник так же в сердцах выплеснул вино из стакана в лицо философу. В ответ Вольтер спокойно заметил: “Это все эмоции. А где аргументы?”.

Между раздражителем и реакцией включился самоконтроль, произошла оценка происходящего, и сразу же было выработано свое отношение к ситуации. Это поведение человека, не зависящего от других. Он знает, чего хочет и чего не хочет, и может это четко и уверенно сформулировать, без страха и нападков на оппонента. На такого собеседника невозможно воздействовать примитивными способами психологической провокации. Он надежно защищен психологическим иммунитетом. Это и не агрессия, и не пассивность. Это определенная реакция на события, так называемая внутренняя стойкость.

Внутренняя психологическая защита, так называемая “толстокожесть” представляет собой умение держать психологический удар. Мы живем в обществе и, увы, не свободны от его провокаций. Замечали? Чем выше вы поднимаетесь по социальной лестнице, тем пристальнее к вам внимание и тем больше критики на вас обрушивается. И неважно — справедлива она или нет, важно, что направлена она на то, чтобы выбить вас из колеи. Удержался — пошел дальше. Нет — пеняй на себя. Вы спросите, почему на себя? Да потому, что умение держать психологический удар — это не дар судьбы, а результат постоянной тренировки. Своего рода панацея от водопада стрессов.

Известный дореволюционный издатель, российский магнат Иван Сытин, ехал на поезде из Москвы в Петербург, когда стало известно об ужасном пожаре на одной из его фабрик. Убытки оценивались в шестьсот тысяч царских рублей, что сегодня примерно соответствует двенадцати миллионам долларов! Но Сытин достойно выдержал удар. По приезде в столицу, он немедленно пригласил репортеров в знаменитый ресторан Палкина. И за столом объявил им, что пожар – отличная штука. Он только сделает рекламу его книгоиздательскому бизнесу!

Эмоциональная устойчивость - основа основ жизни. Все как в спорте. Впрочем, тут напрашивается еще одно сравнение - медицинское. Вам, разумеется, знакомо, такое понятие как прививка. В чем ее смысл? Чтобы организм обрел иммунитет к той или иной болезни, он сначала должен оказать сопротивление маленькой дозе вакцины этой болезни. Подобным

образом вы можете привить себе эмоциональный иммунитет.

Проанализируйте, на что вы реагируете наиболее болезненно. Что вас раздражает? Что вас приводит в бешенство или повергает в уныние? Вспомните конкретные слова, интонации, жесты ваших обидчиков.

Закройте глаза и снова вспомните все самые обидные, хлесткие, обжигающие слова, которые вызывают у вас чувства растерянности и никчемности или мощные вспышки агрессии. А теперь представьте, что вы сидите напротив человека, который наносит вам эти психологические удары. Это он говорит вам жестокие, обидные слова. И вы чувствуете, как уже начинаете “заводиться”. Вызовите в себе ощущение удара. Какая часть вашего тела реагирует на него? Что происходит: появляется ли жар во всем теле, или же что-то сжимается внутри, а может просто прерывается дыхание? Что происходит именно с вами? Отлично! Теперь перейдем к другим приемам по укреплению внутренней психологической защиты:

Вентиляция эмоций. Представьте, что вместо вашей грудной клетки появился проем открытой двери, в котором гуляет сквозняк. Вдох — сквозняк дует от груди к спине выдох — обратно. Добейтесь ощущения легкости и пустоты в груди. И вновь представьте себе, что ваш обидчик произносит те же жестокие слова. Но теперь, как только у вас появляются неприятные ощущения, вы распахиваете дверцу для гуляющего сквозняка, который легко уносит обидные высказывания. Они уже не прилипают к душе, не вонзаются в нее занозами, а выдуваются сквозняком. Вдох — сквозняк, выдох — сквозняк. И последнее. Сделайте правой рукой кукиш и накройте его ладонью левой руки. Мысленно направьте его на того человека, который пытается вывести вас из душевного равновесия. Вспомните, как такой же кукиш помогал вам еще в детстве “отомстить” обидчику. Откройте глаза и предоставьте возможность партнеру по тренингу воспользоваться в полной мере вашими записями в тетради. И вы увидите, что теперь способны выдержать этот психологический удар.

Стеклянная стена. Если при общении с негативно настроенными по отношению к вам людьми вы продолжаете болезненно реагировать на их выпады, воспользуйтесь этим приемом. Представьте, что между вами и вашим обидчиком стоит толстая стеклянная стена. Он что-то говорит вам нелицеприятное, но вы только видите его, а слов не слышите. Потому они и не действуют на вас. И вы, не теряя самообладания и спокойствия духа, не поддаетесь на провокацию, не реагируете на обидные слова. И благодаря этому переламываете ситуацию в свою пользу.

Детский сад. Болезненность психологического удара можно смягчить, а то и вовсе свести на нет, если обращаться со всеми людьми, как с малыми детьми. Вы же не обижаетесь на несмышленых детей? Представьте себе, что вы оказались один против целой группы негативно настроенных к вам людей. Перевес сил на их стороне. И у вас всего один шанс переломить ситуацию: это представить их группой детей в детском саду. Они злятся, капризничают, кричат, размахивают руками, бросают на пол игрушки, топчут их ногами. В общем, всячески стараются вывести вас из себя. Но вы как взрослый, мудрый человек, относитесь к их выходкам как к детским шалостям и продолжаете сохранять невозмутимое спокойствие до тех пор, пока они не выдохнутся. Вы не воспринимаете их слова как оскорбления, не реагируете на их выпады. Вам все это смешно наблюдать как взрослому человеку...

Театр кукол. Если вам трудно общаться с эмоционально значимыми для вас людьми, используйте именно этот прием. Представьте, что они — всего лишь шаржированные персонажи телепередачи “Куклы”. И пусть они говорят глупости, общаясь между собой. Вы только наблюдаете это со стороны и выносите оценки. Мол, этот умник корчит из себя начальника. А другой разыгрывает из себя сильную личность, профессионала, а в действительности сам он слабак, просто блефует. Разыгрывайте спектакль до тех пор, пока

не рассмеетесь. Смех — показатель того, что техника сработала.

Сам себе режиссер. Есть и еще один чрезвычайно эффективный прием, который я часто даю на своих тренингах. Вспомните пять самых тяжелых событий вашей жизни. Закройте глаза и представьте, что вы одновременно и гениальный режиссер и актер. А теперь вы ставите фильм, жуткую трагедию на сюжет пяти выбранных событий; вы смотрите на свою игру из зала и весь зал рыдает. После этого сделайте из тех же событий философскую притчу, где много психологических и философских сентенций. Затем на тех же пяти событиях постройте сюжет смешной, нелепой, глупой комедии. Помните: нужно не только смотреть фильм из зала, но и играть роли философа и комедианта. Наконец, используя те же самые события, создайте боевик, «экшн». Вы опять главный герой этого гениального фильма. Скоро вы почувствуете, что на любое событие вашей жизни можно смотреть по-разному. Подумайте, какой подход нравится вам, а какой нет. Может, стоит его заменить на другой? Посмотрите, какой фильм подсознание сочиняет для вашего будущего. Быть может, следует написать другой сценарий?

Знание всех этих техник защитит вас от любых провокаций со стороны.

Однажды Будда со своими учениками зашел в деревню. Жители встретили их недружелюбно, стали оскорблять, забрасывать камнями.

Ученики Будды уже схватились за оружие, выхватили мечи, но учитель остановил их: “Пять лет назад я бы поступил так же, как и вы. Я бы тоже достал меч и изрубил своих обидчиков на куски. А сейчас я этого делать не стану”.

И Будда обратился к жителям деревни со словами: “До этого мы были в другой деревне и там нас встречали по-другому. Люди выказали свою радость от встречи, вынесли дары, стали угощать нас. Но мы сказали, что сыты, с собой же мы ничего не берем. А фрукты, рыбу, мясо — все то, что вы принесли нам, вы можете раздать своим родственникам, друзьям, одиноким старикам. Вот и сейчас я вам предлагаю сделать то же самое. Мы не возьмем с собой вашу ругань и оскорбления — отнесите их своим друзьям, родственникам, одиноким старикам, обездоленным детям...”.

Урок восемнадцатый. Когда судьба вас прополощет, как грязное белье... (Избавление от комплекса неудачника)

Нужно носить в себе еще хаос, чтобы быть в состоянии родить танцующую звезду

Фридрих Ницше, «Так говорил Заратустра»

Почти все истории успеха начинались с неудач. Вы — неудачник? А что значит для вас — удача? «Хороший дом, красивая жена — что еще нужно человеку, чтобы достойно встретить старость?», — иронизировал один герой над другим в блистательном фильме "Белое солнце

пустыни".

Вам, конечно же, нужно больше? И это все ждет вас. Если какие-то вещи существуют, то существует и множество способов их получения. Но суть не только в том, чтобы это все заполнить. А в том — как?

Если нам что-то достается легко, как говорится само идет в руки, мы чувствуем себя удачливыми и счастливыми. Но если мы что-то получаем после десятой попытки, то на радость сил уже не остается. Так? Более того, мы даже склонны считать себя бестолковыми или несчастными людьми, теряющими время, здоровье, а порой и смысл бесконечной борьбы. Одним словом — неудачниками...

Неуверенность в себе и страх перед будущим создают мощные блокировки удачи. И человек начинает воспринимать свою жизнь, как нескончаемую цепь провалов, поражений и недоразумений. Он даже представить не может, что испытывает удачливый человек! Но неудача не является чем-то абсолютным. Она становится таковой, как только мы согласимся. Это состояние нашего ума — и только.

"Никому не дано вызвать у вас чувство неполноценности без вашего на то согласия», — утверждала Элеонора Рузвельт. Потенциальных неудачников в природе не существует. Она щедра и не экономит на радостях жизни. Но только не все догадываются и уж совсем немногие умеют взять предназначенные им — только им! — радости.

Откуда же берутся неудачники? И почему их гораздо больше, чем преуспевающих людей? Удача не зависит от возраста. Но все неудачники — родом из детства. вспомните, что вам говорили в детстве родители, учителя, воспитатели...

- Петров, ты у кого списал контрольную? Ты же сам не способен элементарную задачку решить! Что молчишь — язык проглотил?

- Сашенька, ты почистил зубки? Нет? Ай-яй-яй! Они у тебя станут желтыми, как у папы, кривыми, как у бабушки, улыбаться не сможешь, кушать не сможешь...

- Доченька моя родненькая, головушка моя несчастная... Никто тебя не любит, все обижают. Не дал тебе Бог ни красоты, ни таланта. Видно, яблочку от яблоньки и вправду недалеко укатиться суждено... Вся в меня.

Вот так часто и бывает: на комплексах родителей, учителей, воспитателей вырастают ущербные дети. С раннего детства их программируют на неудачу, постоянно повторяя: у тебя не получится, ты слабый, ты невезучий.

Если это случилось и с вами, то девиз вашей работы на этом этапе должен быть таков: назад, к удаче! Помните: вы — не они! Вы — совсем другой человек: с другим потенциалом, с другими возможностями, с другими способностями. Вы, наконец, живете в другое время! Первое, что вы должны сделать — избавиться от навязанного вам комплекса неудачника.

Закройте глаза и представьте себе красивый календарь. Пролитайте его на пять лет назад и вспомните самое яркое событие того года. Вспомните свою одежду, выражение лица, свои чувства, людей, которые были тогда рядом с вами.

Вновь полистайте календарь и окунитесь в атмосферу самого яркого события десятилетней давности.

Наконец, откройте тот год, когда вам было всего пять лет. Вспомните ваш дом, любимые игрушки. Почувствуйте себя ребенком со всеми его заботами, радостями и огорчениями.



Вы сегодняшней, взрослый, подойдите к этому ребенку и погладьте его по головке, посмотрите ему в глаза, посадите его к себе на колени и скажите ему все то, что вы хотели услышать сами в пятилетнем возрасте от взрослых.

Спросите его, о чем он мечтает, чего он боится? Вновь проживите три самых горестных события вашей детской жизни. Но уже с ощущением того, что у вас за спиной стоит сильный, уверенный и все понимающий взрослый. Пусть ребенок почувствует себя победителем. Проживите эти события по-новому.

Возьмите за руку этого ребенка и идите с ним в свое будущее, листая календарь...

Многие моменты настоящего связаны у каждого из нас с прошлым, зачастую — с негативным прошлым. Ведь у каждого из нас были и промахи, и поражения. Но если бы мы не обладали способностью забывать о них, наша жизнь превратилась бы в сущий ад. Альберт Эйнштейн как-то сказал: "Человек, считающий свою жизнь проигранной и бессмысленной, не просто несчастен, а плохо приспособлен к жизни".

Множество людей, рассказывая о своем прошлом, приукрашивают его, порой даже идеализируют. Послушайте своих знакомых, обратитесь к мемуарам известных личностей. Впрочем, это касается не только судеб отдельных людей, но и истории целых народов. И это нормально. В каждом из нас заложен механизм фильтрации негативных ощущений, который можно назвать "розовые очки". Для того чтобы мы могли выжить, "розовые очки" начинают фильтровать и подчищать наше прошлое. Когда происходит сбой работы защитного механизма, человек оказывается в блокадном кольце своих прошлых ошибок и неудач. Удушливая атмосфера тяжелых воспоминаний не дает ему вдохнуть свежий воздух сегодняшнего дня, и он начинает практически медитировать на свое негативное прошлое, не отдавая себе отчета в этом. Это гибельная ситуация для тех, кто не использует свой шанс выбраться из нее.

Мы способны заставить наш мозг переключиться с негативного мышления на позитивное. Для начала надо навсегда забыть это слово — неудачник. А вместо слова неудача при необходимости использовать такие слова как ошибка, промах, сбой, путаница. Да, мир сотворен не по нашему желанию. Но он сотворен для нас. Это стоит помнить и пользоваться своим правом быть удачливыми. А для этого надо, прежде всего, научиться работать с собственными неудачами. Есть несколько приемов, которые способны снять состояние неудачи и перевести его в разряд положительного опыта. Овладев ими, вы начнете воспринимать свои неприятности как открывшиеся двери в новую жизнь, в будущее с новыми возможностями.

Радость препятствия. «Научился ли ты радоваться препятствиям?» — гласит восточная мудрость. Любую неудачу надо уметь воспринимать как открывающиеся новые возможности. Не случайно и у нас говорят: "Не было бы счастья, да несчастье помогло". Часто бывает так: кого-то уволили с работы, а он открыл свою фирму и зарабатывает теперь в десять раз больше директора того государственного предприятия, где раньше работал. Другого бросила жена, а он после этого встретил женщину еще моложе и красивее. У третьего рухнул строительный бизнес, и он возглавил турфирму, заработал баснословные деньги и к тому же объездил весь мир.

Уроки неудач. Вспомните три свои самые серьезные неудачи в жизни. И проанализируйте: чему они вас научили? Какой урок судьбы вы извлекли? "Опыт — это название, которое каждый дает своим ошибкам", — считал Оскар Уайльд. На Востоке в таких случаях говорят: «Как из множества лепестков роз выделяется капелька розового масла, так из множества страданий и неудач появляется капелька мудрости». Как вы сейчас воспринимаете прошлые неудачи, какие у вас мысли, эмоции? Вы выступаете в роли жертвы или в роли человека, получившего великолепные уроки судьбы? Попробуйте исходить из того, что за эти поучения

вам следует свою жизнь благодарить. Вы теперь знаете, как не следует поступать. Ваша прошлая неудача открыла вам новые горизонты, отвела вас от того, чем не нужно было заниматься вообще.

А теперь проделайте трюк, свойственный удачливым людям. Скажите себе: там, в прошлом, была другая жизнь, вы были совсем другим человеком. У вас — сегодняшнего — в прошлом нет поражений, а есть одни победы, поскольку негативный опыт тоже опыт и является стимулятором и генератором победы. Что вы теперь чувствуете? Удалось стать героем?

Боль против негатива. Наденьте на запястье левой руки медицинскую резинку. И всякий раз, при воспоминании о неудаче, при болезненном переживании о совершенной ошибке — оттяните и резко отпустите резинку. И вы заметите: чем больше таких ударов, тем быстрее проходит душевная боль от поражения. Таким образом, вы освободитесь от негативных эмоций и мыслей, и в конце концов отстранитесь от неудачи, забудете о ней.

Весы удачи. Жизнь — это игра. И как в любой игре люди то проигрывают, то выигрывают. Мысленно на одну чашу весов положите три свои самые большие неудачи, а на другую — три самые крупные удачи. И сбалансируйте чаши весов. Тогда вы увидите, что ваша жизнь гармонична.

Юмор счастливица. Часто спасательным кругом в нашей непростой жизни является именно юмор. Попробуйте найти что-нибудь смешное в постигшей вас неудаче. Некоторым режиссерам даже о войне удается снимать комедии. Трагическое всегда связано с комическим.

Чтобы добиться результата — окончательно снять с себя состояние неудачи, необходима внутренняя активность. Чем больше внутренней работы — тем больше шансов преодолеть кризис.

Представьте — вы подбрасываете монету в надежде, что выпадет орел. Чем больше бросков вы сделаете — тем больше у вас будет шансов. Предположим, после двадцати бросков монета двенадцать раз выпала орлом. А после ста — как вы думаете? То-то и оно!

Теперь можно сказать, что вы держите свои неудачи под контролем. Не стыдно упасть в яму, стыдно из нее не выбраться, как говорила незабвенная Мэри Поппинс.

Урок девятнадцатый. Тройной крючок.

(Программирование на удачу в будущем)

На ловца и зверь бежит.

Русская пословица

Всем нам хочется верить, что завтра будет лучше, чем сегодня. Но чтобы так оно и было,

чтобы удача не покидала нас и в будущем, нужно владеть хотя бы некоторыми эффективными приемами программирования себя на удачу.

Крючок первый: "Три против одного". У каждого из нас есть проблемы, которые еще только предстоит решить. И уж, по меньшей мере, одна из них — не из приятных. Как мы обычно размышляем о подобной проблеме? Разумеется, опасаемся проигрыша, провала, неприятного исхода. То есть сразу же предаемся эмоциям проигравшего человека, представляем всякие варианты неудач, всевозможные препятствия и прочее. И тем самым навлекаем их на свою голову! Мы сами вызываем их к жизни как неких демонов зла. Жили бы они себе и не тужили отдельно от нас — ан нет, идите сюда, милые! Известно же, что жертва сама вызывает на себя палача. Забываем...

"Три против одного" — так называется техника притяжения успеха. В последний раз представьте себе все возможные препятствия на пути к достижению цели. В последний раз. И потому максимально ярко и эмоционально прочувствуйте всех их. И выбросьте из головы и из души.

Придумайте для себя три удачных варианта решения вашей проблемы. Первый — вы максимально использовали свой творческий потенциал и добились успеха. Вера в себя, гибкость мышления, энергия, предприимчивость — все это дало отличный результат. Представьте ярко, в мельчайших деталях, как именно вы добиваетесь того, чего хотите. Постарайтесь четко увидеть себя в благоприятном для вас будущем.

Второй вариант: вы максимально напрягли свои силы для решения проблемы. И ваши родственники, друзья, знакомые помогают вам добиться цели. Ярко, образно представьте себе, как вы достигаете успеха с помощью других людей.

Третий вариант: представьте, что все случилось само собой, как-то неожиданно и легко. Усиьте до предела свою уверенность и наложите на нее переживания удачи.

Крючок второй: "Мечтайте! Рискуйте!"

Умер от старости один достойный человек — Иван Иванович. Как положено, попал в рай. Птички там поют, красота кругом несказанная, хорошо на душе. День проходит, другой — благодать! Увидел он случайно потайную дверь, на которой было начертано: "Все для Ивана Ивановича". Не удержался, открыл ее и ахнул: среди цветущего весеннего сада стоял великолепный особняк, у парадного подъезда был припаркован "Мерседес" последней модели и в окне улыбалась изумительно красивая женщина. Огорчился Иван Иванович, бросился к Господу со всех ног: "Как же так, Господи? Всю жизнь на земле я Тебя почитал. А Ты меня так наказал ни за что ни про что!". Господь развел руками: "Я исполнил все твои просьбы: дал тебе малогабаритную двухкомнатную квартиру, под конец жизни — "Запорожец". Ни о чем другом ты даже и не мечтал!".

Впрочем, реальные истории зачастую ярче придуманных.

Нечто подобное произошло с одним старым московским таксистом, который за тридцать лет работы не имел ни одной серьезной аварии. Он гордился этим по праву, довольно улыбаясь: "Истинная правда: тише едешь — дальше будешь. Мой приятель после трех лет работы в

такси пошел испытателем на АЗЛК, захотелось ему, видите ли, острых ощущений. Даже в кино снимался каскадером. Премии какие-то получал, писали о нем в газете. А что он сейчас имеет? Несколько переломов? Вечно разбитую машину? Третью непутевую жену? Я вот и езжу, и живу тихо. На работе не высовываюсь, где надо — промолчу. Мне немного надо и это у меня есть".

Этот человек живет на одном материальном и социальном уровне двадцать лет. И выше уже никогда не поднимется. Никогда не испытает сладостного, восхитительного волнения от прикосновения истинной удачи.

А его бывший приятель недавно выпустил книгу о том, как научиться ездить быстро и безопасно, как вести себя в экстремальных ситуациях на дороге, и мы специально приглашали его выступить перед слушателями нашей Академии.

Быть первым, быть удачливым — всегда риск. Риск — любимое детище Фортуны. Выигрывает, как правило, тот, кто рискует. И чем крупнее ставка, тем опаснее нерешительность. Однако большинство людей опрометчиво выбирают себе цели, пути и роли с наименьшей степенью риска — и оказываются в проигрыше! "Больше всех рискует тот, кто не рискует", — утверждал Иван Бунин. Игра судьбы — это игра с Фортуной.

Кстати, Фортуны мудрые эллины изображали так: челка — длинная, а затылок — выбритый. Надо успеть схватить ее, когда она повернулась к вам лицом. Упустил момент — пеняй на себя.

Представьте дорогу как символ вашего жизненного пути. Дорога уходит за горизонт. А там, над горизонтом, уже восходит солнце вашей удачи. И вы летите над своей дорогой, бросая на нее самые красивые цветы и сияющие утренние звезды. Вы летите навстречу солнцу своей удачи, вы чувствуете, как солнечные лучи согревают вас и ощущение легкости, уверенности и комфорта сопровождает ваш полет.

Крючок третий: "Талисман удачи". Во все времена люди с мистическим благоговением относились к предметам, которые, согласно поверьям, приносили удачу — к амулетам, талисманам. Об их магических свойствах сложено немало фантазмагорических легенд, в которые так легко верится... Потому что хочется в это верить!

Пушкин в день своей последней дуэли оставил дома свой знаменитый перстень-оберег — и мы все знаем, чем это для него обернулось... Да и сейчас заряженные на удачу талисманы и амулеты пользуются не меньшей популярностью. По природе своей мы склонны уповать на везение, на так называемую "манну небесную". Мы так рассчитываем на чудо! А удачлив ли сам маг, зарядивший ваш талисман? Не завидует ли он вам? Почему он все берет на себя, а вам отводит пассивную роль?

Чужими руками удачу не поймаешь и тем более не удержишь. Как вашего ребенка никто не сможет вам родить, так и вашу удачу никто вам не подарит, не обольщайтесь! Так стоит ли приваживать удачу с помощью колдунов? Более того, следует помнить и о том, что существуют и антиталисманов, которые приносят человеку лишь беды и неприятности. С ними необходимо решительно и навсегда расстаться.

Механизм работы талисмана прост: он срабатывает только тогда, когда вы даете ему собственную позитивную энергию. Взаимосвязь очевидна. Талисманы могут мощью вашей веры лишь усилить то, что вы имеете. Но не заменить! Только вы сами можете приручить свою удачу, научиться ее удерживать и контролировать на уровне мысли, эмоции и действия. Поэтому талисман нужно заряжать самому. "Своя воля — своя и доля", — гласит русская пословица.

Вызовите в себе состояние героя, мага, баловня судьбы. Максимально усильте его,

раскачайте до предела и сфокусируйте энергию своей удачи на заряжаемом предмете. Все ваши мысли должны быть только об успехе. Почувствуйте атмосферу своей удачи, подышите ею, наполните ею все свое тело. Передайте энергию удачи талисману.

Задумывались ли вы над тем, почему Иванушка-дурачок всегда оказывался удачливее своих умных братьев? С самого детства мы слышим и пересказываем эти сказки. Но так ли уж часто отождествляем себя с главным героем? Дурак он и есть дурак, просто случайный везунчик. Но — случайный ли? В дураках, как известно, оказались его якобы умные братья. Вспомните: Иванушка-дурачок постоянно помогает зверью и птицам, попавшим в беду, которые потом оказывают ему неоценимую помощь, выслушивает их советы, которые потом с успехом использует. Порой он идет "туда, не зная куда", но непременно достигает цели. Его жизненный принцип прост: погоревал — пошел дальше.

И как раз в сказках об Иванушке-дурачке и зашифрован алгоритм удачи.

Один из моих знакомых, чемпион по стрельбе из пистолета, на мой вопрос о причинах удачи как-то сказал: «Все просто. Чем больше тренируешься, тем больше тебе везет». Здесь можно вспомнить и историю с известным певцом Фрэнком Синатрой. Однажды журналисты спросили его:

Как вам удалось добиться известности?

Тут сработали два фактора, – ответил певец, - во-первых, мне повезло, и я не проспал ночную радиопередачу, в которой впервые спел на всю Америку. А во-вторых, я готовился к этому выступлению в течение десяти лет...

А вот вам вкратце принципы удачи:

открытость внешнему миру;

активность, действие;

склонность к риску, отсутствие боязни перед трудностями при решении проблем;

мощное желание добиться своего, реализация этого желания;

оптимизм.

Теперь можно с уверенностью сказать, что и вы уже знаете алгоритм удачи и способны изменить свою жизнь к лучшему. В заключение, несколько «симптомов удачи», которые наглядно вам покажут, превратились вы уже в везунчика или нет.

Вы чаще находите вещи (деньги, перчатки, зонтики), чем теряете. Неудачники же, как правило, постоянно теряют часы, мобильные телефоны, шарфы и прочее.

Играя против равного по силам противника, вы чаще выигрываете, чем проигрываете.

Иногда вам дают больше сдачи, чем нужно.

Вы часто берете «последнюю» вещь в магазине, словно она специально дожидалась именно вас.

Сделав дорогую покупку, вы уверены, что переплатили за нее, но позднее выясняется, что она была куплена за минимальную сумму – настоящий подарок судьбы!

## Урок двадцатый. Интуиция

Всяк глядит, да не всяк видит.

Латышская пословица

Уже давно замечено, что успешные люди все как на подбор обладают мощной интуицией. У них, что называется, нюх на удачу. Не руководствуясь никакими обоснованиями и прогнозами специалистов, они профессионально делают свои ставки и всегда выигрывают. И это касается всего в их жизни.

Интуицию называют шестым чувством. Кто знает, возможно, только тот, кто этим чувством обладает, и становится успешным? Ведь определение интуиции так похоже на ключ к двери, за которой самый короткий путь к успеху: "Интуиция — это непосредственное, без обоснования доказательствами, постижение истины". Вот так-то!

Посмотрите, как работают профессионалы. Они практически сразу выдают готовое правильное решение, а потом уже на обоснование его тратятся часы, месяцы, а то и годы.

Интуицию можно и нужно развивать. И мы уже разработали некоторые приемы, позволяющие это делать эффективно.

Войдите в состояние пустоты, почувствуйте полную расслабленность тела. (Можно включить спокойную, нежную музыку.) Забудьте о том, что существуют слова, постарайтесь думать образами. Рисуйте свою проблему автоматически, не задумываясь, воображайте варианты ее решения, но не старайтесь перевести это в слова. Информацию в виде образов вы расшифруете потом, когда вернетесь в свое обычное рабочее состояние. А пока просто принимайте на веру те образные подсказки, которые дает вам интуиция.

После двух-трех таких сеансов вы уже определитесь, когда это у вас лучше получается — поздним утром или поздним вечером. Главное условие: вам никто не должен мешать, никто не должен вас отвлекать в этот момент.

Нередко возникают в жизни такие критические ситуации, когда кажется, что мозг не в состоянии найти верное решение. Как говорится, голова подсказывает одно, сердце — другое, а что там на самом деле ждет вас впереди, не знает никто. В таких случаях хорошую службу может сослужить обращение к гадательным системам, имеющим тысячелетние традиции: Ицзин, Иеро, карты Таро, Руны. Если есть вопрос, значит уже есть и ответ — надо только суметь его получить.

Безусловно, наука во многом преуспела. Ее достижения, ее открытия поражают воображение. Но, как выясняется теперь, главные, основные, поистине вселенских масштабов открытия и изобретения были сделаны много раньше, на заре Истории. Они-то и дошли до нас в виде образных шифров, спрятанных в разных, испытанных временем гадательных системах.

Выбор системы гадания должен соответствовать вашей личности. "Тысячелистник, щит черепахи, сухая трава, кости — и по ним можно узнать все, что тебе предопределено. Но

чудотворными они становятся только с помощью человека", — писал о мантике (искусстве гадания) китайский ученый восемнадцатого века Цзи Юнь. Окно в подсознание широко распахивается только тогда, когда вы настроитесь на определенный мантический ритуал. Ключ к любому гаданию — выполнение нескольких правил.

выбрать ту гадательную систему, которая вам по душе, которой вы доверяете;

четко сформулировать вопрос, обозначить интервал времени, интересующий вас;

не рассуждать, а наблюдать.

К примеру, возьмем Иеро — кельтскую систему гадания. Она довольно проста. На маленьких пластинках из дерева изображены разные символы: дом, лодка, дерево, рука, колесо Фортуны — всего сорок рисунков. Вытащив наугад три дощечки из мешочка, мы легко можем определить возможное развитие событий в будущем. Три символа обозначат ситуацию в настоящем, ее развитие и итог.

Обращение к гаданию интересно тем, что мы начинаем видеть скрытые нюансы возникшей ситуации. Гадание дает более объемное видение проблемы, помогает увидеть ситуацию в новом свете, дает прогноз на будущее и необходимые рекомендации. А кто предупрежден, тот вооружен.

Конечно же, мы еще не настолько сильны, чтобы расшифровать все нюансы гадательных систем. Но, тем не менее, гадания позволяют использовать дополнительную информацию при решении важных проблем, приучают к многовариантности мышления, а главное — пробуждают нашу интуицию. В одном и том же раскладе карт Таро, например, разные люди откроют для себя разные пласты информации. Кстати, система Таро интересна еще и тем, что вы можете сами повлиять на ход развития событий.

Например, "прочитав" выпавший вам расклад карт, вооружившись предупреждениями, вы можете подумать, какие карты следовало бы заменить, чтобы ситуация улучшилась или стала развиваться по вашему сценарию. Заменяя "плохие" карты, вживитесь в ту реальность, которую вам открывает новый расклад. Устраивает она вас? Тогда и настраивайтесь на это! Вера в успех умножит ваши силы и вызовет благоприятные изменения в вашей жизни.

Развитию интуиции способствует и работа со сновидениями. В свое время даже всемогущий Тамерлан повернул свои войска вспять и не пошел на Русь, когда накануне намеченной битвы увидел во сне Богородицу — покровительницу Руси. Программирование сновидений — один из интереснейших практических семинаров Академии иррациональной психологии, направленных на развитие тонкой интуиции.

Обратимся к древнекитайскому тексту Ицзин (в переводе — "Книга перемен"). Ицзин представляет собой шестьдесят четыре гексаграммы, обозначающие, как утверждали древние комментаторы, все основные жизненные ситуации, в которые попадает и в которых действует человек. "Книга перемен" содержит четкие предписания, как надо поступать человеку, чтобы постоянно быть хозяином своей судьбы. С другой стороны — это сложная система, отражающая весь ход мирового процесса. И в то же самое время это шифр ДНК, носительницы генетического кода всякого живого организма на Земле. Молекула ДНК, как известно, имеет форму двойной спирали (Ицзин тоже имеет две триграммы), и полностью генетический код выстраивается за девятнадцать витков спирали, то есть на девятнадцатый виток как раз приходится шестьдесят четвертый триплет. Здесь улавливается и параллель с так называемым Метоновым циклом, лежавшим в основе древнегреческого календаря: он длился девятнадцать лет и равнялся двухсот тридцати пяти лунным месяцам. Таким образом, виток двойной спирали ДНК соответствует солнечному году и содержит о нем некую информацию, которую нам еще только предстоит узнать.

## Урок двадцать первый. Информация ощущений

Многие говорят как философы, а живут как дураки.

Английская пословица

Мы живём в удивительном мире света и теней, бесчисленного множества красок и их причудливых оттенков, в мире звуков — низких и высоких, нежных и грубых, чарующих и оглушающих. Нас окружает море запахов, великое обилие вещей — объёмных и плоских, ажурных и массивных, привлекательных и отталкивающих, изящных и аляповатых...

Ощущения составляют главную и неотъемлемую часть жизни человека. Ни один живой организм, в том числе и наш организм, нельзя рассматривать как совершенно автономную биологическую систему, замкнутую в самой себе. Наоборот, человек находится в постоянном контакте, активном взаимодействии со средой своего обитания. Он непрерывно подвергается воздействию этой среды, испытывает ежеминутно сотни внешних раздражений. И всё это благодаря нашим органам чувств — сенсорным системам, анализаторам, поставляющим информацию о внешнем мире.

Согласно классическому представлению Аристотеля, не потерявшему своего значения и в наши дни, различают пять основных видов чувств: зрение, слух, обоняние, осязание и вкус. И любое достаточно развитое живое существо пользуется для обеспечения своей жизнедеятельности именно ощущениями, которые вырабатываются соответствующими сенсорными системами, руководствуясь врожденными или усвоенными сигнальными значениями различных раздражителей. По этому же принципу регулирует свои отношения с окружающей средой и человек. Однако, благодаря высоко развитому интеллекту, человек в значительной степени независим от внешней среды и имеет возможность её преобразования, приспособления к собственным потребностям. Но для этого ему необходимо творчески подойти к той информации, которая поставляется окружающей его средой.

Разберёмся в том, что такое информация, каково значение и область использования этого слова. Этим термином пользовались еще очень давно для определения чисто практических понятий, таких, как некоторая совокупность знаний, сведений о каком-то предмете, явлении, событии. Такая информация носит вполне конкретный характер и во многих случаях не имеет количественной оценки. Положение изменилось с появлением кибернетики и теории информации. В 1948 году американский математик Клод Шеннон предложил способ количественного измерения информации, что было связано с необходимостью математического описания различных физических, технологических, биологических и других процессов и явлений. Последовавшая затем техническая революция не свела, однако, понятие информации к чисто количественным соотношениям. Даже отец кибернетики Норберт Винер писал: “Информация — это обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему и приспособления к нему наших чувств”. Действительно, дальнейшие исследования показали, что понятие “информация” значительно более ёмкое и, что очень важно, существует также и вне нашего восприятия. Другими словами, весь окружающий нас мир, как доступный, так и недоступный нам, всюду имеет информационную структуру (вспомним, например, модное сейчас словосочетание —



энергоинформационное поле). Человек не создаёт эту структуру, а только учится её прочитывать.

И от умения человека правильно “прочитывать” поступающую информацию — сигналы внешнего мира, зависит очень многое, существенное для него самого. Возьмём, например, конфликты — неизбежные моменты человеческого общения; они были, есть и обязательно будут. У любого конфликта есть свои предвестники, информирующие о надвигающейся опасности. Приведём самые типичные предконфликтные сигналы антипатии, исходящие от вашего будущего “противника”:

собеседник отводит глаза, избегает прямых взглядов;

собеседник увеличивает дистанцию общения, избегает рукопожатий;

собеседник принимает “закрытые” позы;

собеседник выбирает формальные, общие темы для разговора;

собеседник меньше интересуется вашими делами;

собеседник неохотно говорит о своих проблемах;

собеседник нарушает принятые обязательства;

собеседник опаздывает на встречи или вообще избегает их;

собеседник ведёт разговоры “за глаза”;

собеседник использует более жесткую тональность речи;

собеседник испытывает явное облегчение при расставании.

Однако перечисленные признаки — это только самый верхний пласт информации о грядущем конфликте. При появлении подобных «примет» можно или успеть предупредить конфликт, или уклониться от него, или сдвинуть его во времени для определения своей будущей позиции и выбора оптимальной модели поведения. А для этого потребуется более глубокое проникновение в информационное поле с привлечением аналитических, эвристических и программирующих функций вашего мозга. Здесь и выявление истинной причины назревающего конфликта, и оценка соотношения сил (что годится для подчиненного, явно противопоказано для начальника), и даже учёт психотипа “противника”.

Известно, что конфликтные люди делятся на две категории. К первой относятся гипертимы и истероиды. Они “мгновенно вспыхивают” по любому поводу, но так же быстро и “отходят”. Такие люди обычно незлопамятны и более открыты эмоционально. Однако, дразнить их и провоцировать на противостояние — опасное дело. В порыве гнева они способны на самые “крутые меры” (между прочим, убийства на бытовой почве совершаются именно такими людьми). Ко второй категории относятся эпилептоиды и шизоиды — люди сдержанные, контролируемые свои эмоции, часто прибегающие к шантажу или угрозам. Они долго вынашивают месть и обязательно осуществляют задуманное, не прощая обид, о чём открыто предупреждают. Им свойственна склонность к мании преследования со всеми вытекающими отсюда последствиями. Именно о них говорят: “с улыбкой на лице и камнем за пазухой”. Такие люди чрезвычайно опасны, и, если вы не чувствуете свою силу и возможность противостоять им, общение с ними следует свести к минимуму или, еще лучше, прекратить вообще.

Если раньше мы перечислили сигналы антипатии, которые свидетельствуют о вероятности конфликтной ситуации с её многочисленными проблемами, то те же признаки, но с точностью до наоборот, будут сигналами улучшения отношений, сигналами симпатии. Однако и здесь, ориентируясь только на этот поверхностный пласт информации, можно ошибочно принять желаемое за действительное — кто знает, не является ли всё, демонстрируемое вам, ловушкой или приманкой с последующими негативными последствиями. Так что не поленитесь заглянуть в более глубокие информационные пласты и проанализировать их. Только в этом случае вы можете считать себя застрахованными от того, с чем вам бы не хотелось столкнуться.

Рассмотрим процесс вербовки информатора, многократно описанный в различной «шпионской» литературе (например, в «Аквариуме» Виктора Суворова, книге, являющейся, по сути дела, гимном советским разведслужбам и особенно ГРУ). За вербовщиком стоит целый штат профессионалов своего дела, включая психоаналитиков, перелопачивающих огромное количество самой разнообразной информации о вербуемом. Что касается «жертвы», то она располагает только тонким пластом специально препарированной информации, в которой его будущая деятельность преподносится ему в совершенно искаженном виде, не соответствующим реальному положению вещей. Результат виден на примере Артура Лонсдейла (Конон. Молодой), который, хотя и получил двадцать пять лет английской тюрьмы, через три года был обменен на Грэйвина Винна, проходившего по делу Олега Пеньковского, тогда как его информаторы, Гарри Хаутон и Этель Джи, остались досиживать свой полный срок — по пятнадцать лет. Такова сравнительная «цена» более глубоких слоёв информации. Супруги Ключе, являвшиеся радистами Лонсдейла, тоже через год были обменены на английского учителя, обвиненного в шпионаже. Еще раньше Рудольф Абель, осужденный в США на тридцать лет, был обменен на Пауэрса, пилота разведывательного самолёта У-2, сбитого в районе Свердловска. Так что носители особо ценной информации имеют и свою особую, очень высокую цену. Добавим, что помощник Абеля, предавший резидента, вскоре погиб при невыясненных обстоятельствах в автокатастрофе на Пенсильванском шоссе.

Между прочим, Лонсдейл как разведчик очень высоко ставил руководство Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» и даже законспектировал основные положения. Таким образом, можно сказать, что вербальная информация очень помогает при вербовке. Да и вообще использование второй сигнальной системы человека открывает очень широкие возможности как в деле манипулирования поведением людей, так и для получения необходимой информации, которая может служить своего рода оружием.

Всех людей легко можно поделить на две группы, в зависимости от того, умеют ли они считывать информацию, которую им предоставляют... собственные эмоции. Одни предпочитают не отслеживать и не контролировать свое душевное состояние. Другие же более наблюдательны. И знают, когда их настроение несет в себе определенную подсказку, позволяющую улучшить жизнь. Что имеется в виду? Большинство людей считает, что если они чем-то огорчены или расстроены, дурное расположение духа следует культивировать, ловить от него этаким извращенный кайф. Умный же человек знает: грусть и недовольство собой – это своеобразный сигнал: надо изменить свой подход к ситуации, попробовать нечто новое, раз старые решения не срабатывают. Иными словами, не относится к своему настроению к некоей «священной корове», а принять подсказку к сведению и что-то поменять. Улучшится ситуация, и настроение немедленно исправится... Никак не продвигаются трудные переговоры? Один человек станет злиться, раздражаться и капризничать. Другой же возьмет себя в руки и попробует иную стратегию. Не получается отработать спортивный элемент (удар в боксе, прием в карате и так далее)? У одного настроение испортится на целый день. А другой постарается пересмотреть свой подход к тренировкам. Не ладятся отношения с другом? Зачем расстраиваться? Надо только определить «скользкую» для обсуждения тему, выяснить что не так, и больше не касаться «конфликтной зоны».

Контактируя с внешним миром и получая от него сигналы, которые перерабатываются нашим

мозгом во внутреннюю информацию (для личного потребления), следует обращать внимание и на сигналы от тех вещей и предметов, которые нас окружают. Тут работает первая сигнальная система, и правильный анализ, а также понимание этой информации поможет вам предупредить многие неприятности.

Например, если у вас есть автомобиль, то, обратив внимание на необычную информацию, поставляемую вам зрительными, слуховыми, вибрационными и температурными рецепторами, можно предотвратить аварийную ситуацию, связанную с неисправностями двигателя, рулевого управления или ходовой части автомобиля. Просто нужно быть внимательным и не лениться анализировать поступающую информацию. Аналогичная ситуация просматривается и для владельца компьютера. Внимательное отношение к его нестандартному поведению поможет вам вовремя заметить проникновение вируса в программное обеспечение и малой кровью обеспечить сохранность файлов, которые могут быть результатами вашего большого труда. А ведь некоторые просто ленятся использовать антивирусные программы. Недавнее победное шествие компьютерного вируса "I love you" по электронной почте всего мира тоже можно было бы легко предотвратить при надлежащем отношении к приходящим сообщениям. Здесь филиппинский (предположительно) хакер сыграл на комплексе любопытства (с сексуальной подоплёкой) у людей, сразу бросившихся просматривать сообщение с таким интригующим названием.

Это же касается и разного рода бытовой техники, которая нас окружает: телевизоры, аудио- и видеомэгафоны, СВЧ-печи, холодильники, газовые и электроприборы... Все они тоже сигнализируют нам о неправильном обращении с ними, возможных неполадках и скором выходе из строя. Нам следует научиться понимать язык этих сигналов и, главное, обращать на них внимание. Только это может помочь в предотвращении грядущих неприятностей.

Таким образом, сигналы внешнего мира могут давать нам информацию о том, что у нас что-то неладно при общении как с окружающими нас людьми, так и с вещами. Но существуют еще и сигналы, идущие от нашего тела, от наших внутренних органов. Подобная информация о соматическом неблагополучии является жизненно важной и требует внимательного к себе отношения. Конечно, здесь требуется отличать естественные возрастные проявления от тех, которые свидетельствуют о начинающемся заболевании. Своевременное обращение к врачам в этом случае играет важную роль в диагностировании и правильном лечении, поможет избежать возможных осложнений.

Однако есть сигналы более высокой категории, идущие как бы из внешнего мира, но не мира окружающих нас людей или вещей, а именно из того духовного мира, ощущения которого выходят за пределы наших пяти чувств, пронизывая всё насквозь. Здесь следует кратко остановиться на двух крайних концепциях понимания мира, основанных на диаметрально противоположных взглядах на случайность и необходимость: детерминистический и индетерминистический. Обычно их называют Миром Лапласа (где всё рассматривается как следствие действия объективных однозначных законов природы, а случайность является выражением необходимости) и Миром Гиббса — хаосом случайности, когда мир является результатом действия стихийно-бессознательных сил, где нет ничего закономерного. Похоже, что истина лежит, как всегда, где-то посередине.

Человечество очень давно подсознательно пользуется вероятностно-статистическим методом, не отдавая себе отчета в этом. Смена дня и ночи, времён года, биологические циклы и многое другое было выявлено на основании многолетних наблюдений и успешно использовалось в практической деятельности. А ведь именно практика — критерий истины. Отсюда ведут своё начало народные приметы, способные прогнозировать не только природные явления, но и жизненные ситуации, наше будущее. Иногда их называют суевериями, но они играют не только прогностическую роль, Они также заставляют людей более внимательно относиться к сигналам внешнего мира. Конечно, в рамках разных культур по-разному трактуются те или иные проявления, например, в России чёрная кошка,

перебегающая дорогу — это нехорошо, в то время как в Англии более плохим предзнаменованием является встреча с белой кошкой. Тем не менее, само появление кошки на дороге является неким сигналом, заставляющим человека внутренне собраться, провести анализ возможных неприятностей и встретить их (если они происходят), как говорится, во всеоружии знания и предвидения, что всегда облегчает трудную ситуацию. Аналогичная ситуация имеет место и при толковании сновидений, которые также могут нести массу сигнальной информации.

Таким образом, прогностическое значение народных примет имеет чисто вероятностный характер, но, вместе с тем, знание их мобилизует человека, не позволяет ему расслабляться. Недаром число суеверий с отрицательной направленностью так велико. Конечно, есть приметы и с позитивной направленностью, но всё равно их активизирующее, мобилизационное значение остаётся в силе. Главное — обратить внимание на произошедшее, принять сигнал.

Подтверждением сказанного может явиться история с критическими датами, имевшая место в Японии. Известно, что у человека существует ряд биологических циклов: физический — с продолжительностью в двадцать три дня, эмоциональный — двадцать восемь дней и интеллектуальный — тридцать три дня, отсчитываемые от дня рождения. Имеется статистически подтвержденное мнение, что когда построенные кривые циклов пересекают ось времени в одни и те же дни, то такие даты называют критическими, причем наибольшее количество неприятностей происходят в те дни, когда на одну и ту же дату приходится пересечение всех трёх циклов. Так вот, для уменьшения аварийности среди японских таксистов было проведено такое мероприятие: их стали заранее предупреждать, что такой-то день является для них критической датой. И действительно, аварийность резко снизилась, хотя смысл критических дат состоит как раз в обратном. Судя по всему, полученное предупреждение, сигнал о возможных неприятностях, сыграл свою мобилизующую роль: предупреждённый таксист просто не позволял себе в этот день отвлекаться, ослаблять контроль за машиной и дорожно-транспортной обстановкой, был собран.

Можно также считать, что сигнал — вещь индивидуальная. Один и тот же сигнал для одного человека несёт в себе негатив, для другого он нейтрален, а для третьего — предвещает вполне благоприятное развитие ситуации. Поэтому есть смысл постоянно фиксировать сигналы, поступающие из внешнего мира и анализировать, что же именно произошло с вами и вашими делами после получения данного сигнала. Таким образом, вы получите возможность более четко прогнозировать своё будущее и “ухватить удачу за хвост”. Как говорил Марк Твен: “Раз в жизни Фортуна стучится в дверь каждого человека, но человек в это время нередко сидит в ближайшей пивной и никакого стука не слышит”. Так вот, понимание значения своих ощущений позволит вам сидеть в нужный момент дома и спокойно ждать стука.

Но это еще не всё. Существует и другой вариант подхода к полученным сигналам. Ведь можно у самого себя создать ощущение того, что данный сигнал несёт в себе твой успех, твою удачу. В связи с этим можно вспомнить, как Пушкин никак не мог уехать из своего имения на встречу с декабристами, где решалась судьба заговора, и уже выехав, встретил по дороге зайца, что по тем временам предвещало неудачу начинания. Пушкин вернулся обратно и это, по сути дела, спасло его от того, чтобы быть причисленным к декабристам со всеми вытекающими отсюда последствиями. Так суеверие, вера в плохие приметы, сыграли положительную роль в жизни великого поэта. Думаю, что впоследствии Пушкин был благодарен этому зайцу.

Так же можно поступить и вам — перевернуть отрицательный сигнал, сделать так, чтобы он нес позитивные ощущения: идёт дождь — это плохо, но зато как интересно стекают капли по оконному стеклу, соединяясь в струйки и распадаясь вновь. Машина не заводится? Слишком жарко и внутри неё духотища, лучше подождать до вечера. Встретился неприятный тебе человек — это явно не к добру, но зато какая красавица прошла следом, просто олицетворение твоей мечты... Так что всегда можно или по-другому интерпретировать сигнал, или параллельно с ним вычленив и другие сигналы, которые вызывают у нас позитивные ощущения и чувства. Если перенести ориентирование уже на эти сигналы или их интерпретацию, то кардинально меняется подход к ситуации (как имеющейся, так и грядущей). Она кажется уже не угрожающей, а благополучно разрешаемой.

Таким образом, если какие-то сигналы несут нам негативную информацию о внешнем мире, о наших возможностях и перспективах, то мы сами можем взять судьбу в свои руки, повлиять на свою жизнь в положительном направлении (если будем улавливать позитивные сигналы внешнего мира и, в соответствии с ними, уже ориентировать наше подсознание на удачу, успех). Не нужно проецировать свои отрицательные эмоции на окружающий мир и видеть только негатив. Следует целенаправленно подыскивать те сигналы (или так интерпретировать имеющиеся), которые несут в себе положительные ощущения, чтобы именно через них повлиять на свою судьбу.

В некоторых случаях огромную психологическую роль играют так называемые талисманы, амулеты, обереги. В понимании многих людей они способны нейтрализовать даже сильнейшие негативные влияния окружающего мира. Вспомните фильм “Иван Васильевич меняет профессию”, ту сцену, когда Иван Грозный пытается выбраться из лифта (“Замуровали, демоны!”) и его искренние, идущие от сердца, слова: “Вот что крест животворящий делает!”, когда двери лифта открываются. К таким же “нейтрализаторам” негатива относятся и молитвы, и вера в своего ангела-хранителя. Ну и, наконец, не последнюю роль играют уверенность в себе, в своих силах, настрой на борьбу. В этих случаях подсознание заранее ориентировано на успех.

Важное значение имеет не только интерпретация сигнала, но и его восприятие. Ведь прежде чем понять сигнал, его нужно принять, осознать, что он существует. Есть люди (в обиходе их называют “толстокожие”), которые не замечают, например, даже что они находятся на пороге большого конфликта, могущего сильно изменить всю их будущую жизнь. Но зато они тратят свою нервную энергию по минимуму. А есть тонко чувствующие личности, способные уловить нюансы поведения окружающих, чувствительные к любым сигналам (тут важно не переборщить, не впасть в мнительность). Именно они оказываются более приспособляемыми, более социально адаптируемыми. Но это требует повышенных затрат как нервной, так и мыслительной энергии.

Мыслительная энергия в основном уходит на обработку сигнала, анализ информации, на понимание их реальной ценности. Умение расшифровать сигнальное сообщение, ощущение, отделить “зёрна от плевел”, вычленив существенное и отбросить “шум” — для всего этого нужно выйти на определённый уровень, стать как бы профессионалом этого дела. И если вы потратите некоторое количество своих умственных сил и времени на освоение всего того, что позволит вам четко улавливать и интерпретировать сигналы от окружающих вас людей, мира вещей и предметов и от своего тела, то вы перейдёте в другое качество. Вас будут называть человеком интуиции и перед вами откроются новые возможности, основанные на стопроцентном использовании полученной информации.

Если вы думаете, что ваша проблема может “рассосаться сама собой”, то в подавляющем большинстве случаев это ошибочное мнение. Вы обязаны проявлять активность. Ищите подсказку, которая поможет вам, в окружающей жизни. Вы должны работать в режиме локатора, активного поиска. Всю информацию, которая приходит к вам, необходимо рассматривать через призму пригодности для решения интересующей вас проблемы. Если

вы смотрите передачу по телевизору (любую), фиксируйте те моменты, которые могут подсказать вам правильный путь. При общении с каким-нибудь собеседником попробуйте выяснить у него, что именно он думает по интересующему вас вопросу. Когда вы берете в руки книгу (даже художественную), ищите в ней хотя бы косвенный намек на интересующую вас тему, читайте её именно под этим углом зрения. Даже проходя по улице, внимательно оценивайте все происходящие вокруг вас действия, события на предмет их прямой или косвенной применимости для решения вашей проблемы. Действуйте таким образом в любой обстановке, и вы обязательно найдете интересующий вас ответ.

Изобретатель парашюта Глеб Котельников начал свои эксперименты с обычного зонта, только увеличенного. Не получилось — слишком тяжелая конструкция. Попытки сокращения веса приводили к уменьшению надежности. Помог случай и «работа в режиме локатора». Проходя в ветреную погоду мимо конки, из которой вышла дама, Котельников увидел, что у нее из раскрывшейся сумки выпала шелковая шаль, которая, зацепившись бахромой за защелку, надулась ветром и образовавшийся купол потащил сумку за собой. Увиденный принцип свободного шелкового купола и был с успехом реализован Котельниковым в последующих разработках.

Так что, если вы все двадцать четыре часа думаете о проблеме и работаете в режиме активного поиска, что-то в окружающей вас жизни всегда подскажет пути решения вашей проблемы.

Урок двадцать второй. Контакт с внешним миром

Ключ сильней замка

Русская пословица

Вспомните свою последнюю серьезную травму или иную неприятность. А теперь поразмышляйте: о чем вы думали накануне, какие чувства обуревали вас? Какое у вас было отношение к миру в тот момент: вы его видели, слышали, ощущали? Наверняка, ваши мысли были далеко от места событий, и вы варились в своих негативных эмоциях. Медицина называет это синдромом потери контакта с внешним миром.

Так всегда бывает, когда думаешь об одном, а делаешь другое. Именно в такие моменты люди чаще всего ранятся, обжигаются, ломают руки или ноги. В таких ситуациях они лишаются жизни, попав под машину или, поскользнувшись, неловко упав навзничь.

Мы с вами живем, как минимум, в двух параллельных мирах. Наш внутренний мир — это мир эмоций, фантазий, чувств, памяти... Это наше и только наше пространство, часто закрываемое от других, никогда до конца не понятное другим. Не случайно говорится: "Чужая душа — потемки". Но существует и мир внешний — это окружающие нас люди, вещи, природные ландшафты и явления. Это мир для всех. События, происходящие в нем, по сути, нейтральны. Все зависит от нашего к ним отношения. Когда у нас праздничное, приподнятое настроение, мы можем не заметить даже унылый осенний дождь. Но когда пасмурно на душе,

мы и солнца не видим...

Наши отношения с внешним миром формируются миром внутренним. И если мы слишком погружены в свои мысли и эмоции — мы непременно рискуем потерять контакт с внешним миром. А это ведет к непредсказуемым последствиям.

К известному спортсмену, каратисту, обратился сосед: "Помоги, захлопнулась дверь!". С полчаса провозившись с замком, оба стали нервничать, злиться. Наконец, сосед говорит: "Все! Давай, вышибай дверь. Ты же каратист. Покажи, как нужно ударить по двери, чтобы замок вышибить". И каратист, кроя эту дверь на чем свет стоит, бьет ее и... ломает себе лодыжку. Он профессионал, по кирпичам, по бетонным плитам бил и травм не получал, а тут такое!

Да, в момент боя или тренировки он всегда был спокоен, сосредоточен. А тут разозлился, разнервничался, потерял контакт с внешним миром — и в результате серьезно травмировался.

Я работал со многими спортсменами экстра-класса, с чемпионами. Пловцы-профессионалы рассказывают о великолепном чувстве, которое они испытывают, скользя по воде, совсем не ощущая ее сопротивления. Ведь настоящий мастер именно скользит по водной глади, не рвет ее, как часто делает даже неплохой пловец. Я в свое время долго занимался плаванием, по опыту знаю, как это важно. Профессионал должен «чувствовать воду». В результате энергии тратится куда меньше, а движение ускоряется, плыть становится легче. Это ощущение свободного скольжения, позволяющего развить немислимую скорость, знакомо и лыжникам-чемпионам. Можно сказать, что они «чувствуют снег». Руки и ноги двигаются согласно, синхронно, тело охватывает ощущение легкости, а расстояния словно сжимаются.

Все мы живем в тесном контакте с другими людьми, и своеобразная «энергия скольжения» в повседневном общении не менее важна, чем в спорте. Чтобы эффективно общаться, необходимо умело «скользить». Особенно это важно во время продаж, переговоров, а также для людей творческих. Если «чувство скольжения» исчезает, необходимо быстро изменить свою тактику, не то будет худо.

Люди творческие критерием успеха считают своеобразное «ощущение полета». Технике такого полета я обучаю на тренингах. Для художника, писателя, изобретателя умение быстро запускать это внутреннее состояние жизненно важно. Такой полет позволяет отрешиться от обыденности, подняться над реальностью, отринуть очевидное (в том числе, и собственный прошлый опыт), увидеть новые аналогии, иные пути, оригинальные перспективы. Творцы говорят, что описать это ощущение невозможно, его надо пережить. Мое личное «ноу-хау» позволяет эффективно запускать данный механизм в нужный момент для того, чтобы открывать ворота сознания, принимать оригинальные творческие решения.

Итак, что же нужно реально делать, дабы улучшить контакт с внешним миром? Чтобы не травмироваться? Чтобы реже испытывать стрессы, ведущие к болезням? Чтобы не ломать и не терять нужные вещи? Чтобы «скользить» и «летать» по жизни, не испытывая проблем с успехом и вдохновением?

присутствовать во всем, что делаешь;

контролировать свое эмоциональное состояние;

относиться к вещам, как к живым существам.

К нам на занятия ходила одна супружеская пара. Привела их к нам, можно сказать, общая беда. У жены руки были сплошь в порезах и ожогах. Она проклинала свои сковородки и ножи, от которых спасу нет. У мужа была другая проблема: он везде забывал свой портфель, который был вместительнее всего самого важного и необходимого. Супруга на наших тренингах усердно работала с огнем, стеклами, ножом. Супруг силился освоить техники концентрации внимания. Наконец, мы им предложили самый простой выход из положения: назвать непокорные вещи — именами. Да-да, сковородку — Машей, нож — Сашей, а портфель — Яшей. Через неделю жена убрала с кухни аптечку. А муж изумленно поведал: "Был я на днях на одном банкете. Поздравили мы юбиляра, выпили, пора уж и честь знать. Спускаюсь я по лестнице, а что-то гложет меня изнутри, вроде забыл кого-то в ресторане. Ба! Друга Якова оставил! Стремглав назад. А он там лежит под столом, пригорюнившись. Я на радостях еще один тост произнес: за друзьями!"

Да, имеет смысл, используя машину, компьютер, оружие обращаться с ними как с живыми существами. Опытные водители, компьютерщики, стрелки это знают. А почему этот подход не использовать и вам?

Урок двадцать третий. Любят ли вас деньги?

Золотой ключик все двери открывает.

Латышская пословица

Один человек все никак не мог понять, что ему в жизни делать. И, в конце концов, обратился с просьбой к Богу:

Боже, помоги мне найти свою судьбу!

Бог услышал его, призвал к себе и сказал:

Зайди в эту комнату. Там стоит множество разных крестов. Выбери любой – хочешь полегче, хочешь – потяжелей...

Человек стал приглядываться к крестам. Первый показался ему чересчур тяжелым. Вторым был поменьше, но тоже тяжеловат. Третий был маленьким, но каким-то неудобным, никак на спину не приладить. Все эти кресты тому человеку не приглянулись, и он их брать не захотел. Наконец, он заметил в углу маленький и легкий крестик. Не долго думая, подхватил его и сказал Богу:

Вот, Боже, я свой крест выбрал!

Да? А теперь прочитай, что на нем написано...

Надпись же на кресте гласила: «Нищета».

Бытует такое шутовское мнение, что только поэты и женщины умеют обращаться с деньгами



так, как деньги того заслуживают. Как часто вы думаете о деньгах? Сколько времени в день? В каком направлении вы о них думаете? О чем вы думаете — что у вас простонет денег, или о том, как их заработать? А вы умеете обращаться с деньгами?

Задайте себе несколько вопросов.

Что вы чувствуете, когда у вас есть деньги?

О чем думаете, когда у вас много денег?

А что приходит в голову, когда у вас очень много денег?

О чем размышляете, когда у вас мало денег?

Как себя чувствуете, когда у вас денег нет вообще?

Сколько вы хотите иметь денег и на что готовы их потратить?

Что вы чувствуете и о чем думаете, когда покупаете что-нибудь?

А какие мысли приходят в голову, когда вы что-то продаете?

Что вы чувствуете, когда одалживаете у кого-либо деньги?

О чем думаете, когда вы кому-либо даете в долг?

Что вы чувствуете, когда вас кто-то обманул?

А как вы себя ощущаете, когда вы кого-то обманули?

Если вам удастся честно ответить на эти вопросы, вы многое узнаете о своих взаимоотношениях с деньгами. Возможно, и такое, о чем вы не подозревали до сих пор.

Проводя тренинг “Любят ли вас деньги?”, я диагностирую скрытое в подсознании отношение к деньгам и одновременно осуществляю коррекцию взаимосвязи между человеком и деньгами. Через этот тренинг уже прошло свыше пятисот человек. Нами получены чрезвычайно интересные результаты. Многие участники тренинга наконец поняли, почему в их жизни нет денег. Многие изменили отношение к деньгам и теперь благодарят меня. Деньги хлынули в их жизнь, и они их с радостью принимают. Ведь теперь мои ученики знают законы взаимоотношения с деньгами.

Чрезвычайно интересно проводить анализ поведения людей во время игры в деньги и особенно - сопутствующих мыслей и эмоциональных реакций у курсантов. Было выявлено несколько типичных моделей взаимодействия с деньгами, характерных для всех людей в целом. Действительно люди по разному относятся к деньгам, и деньги им платят тем же. Я уверен, что читателю будет интересно узнать об этом, увидев в некоторых моделях поведения людей и свою собственную манеру.

Вот как проходит тренинг. Люди становятся в круг. Каждый из играющих является банкиром. Он имеет собственный уставной фонд (каждый из играющих ставит на кон деньги, сколько пожелает). Игра состоит из нескольких этапов.

Задание первого этапа: что-то продать или предложить какие-то услуги. Естественно, за деньги.

Задание второго этапа: попросить деньги, ничего не предлагая взамен.

Задание третьего этапа: просто подарить кому-то из играющих деньги.

Задание четвертого этапа: взять деньги у других, но при этом сохранить свои.

Пятый этап: обсуждение информации, полученной во время игры. Здесь нередко у людей бывает шок в связи с пониманием своего истинного отношения к деньгам.

Этап первый. Все участники стоят в круге. Игрок должен положить перед собой деньги, ровно столько, на сколько хочет поиграть. Здесь ограничений нет: Кто-то кладет сто или тысячу долларов, кто-то десять рублей.

Интересно проанализировать ситуацию. Во-первых, кто сколько положил и, во-вторых, кто играет, просто чтобы играть (кто положил столько, что не жалко проиграть), а кто дал себе установку обязательно выиграть.

Люди начинают продавать свои услуги или информацию, но за деньги. Кто сможет больше получить денег за проданные услуги или информацию? Кто-то быстро получает деньги с других, а кто-то боится подойти к другим и что-то предложить. Уже на первом этапе ясно, кто и как может зарабатывать деньги.

Этап второй. Цель этапа — попросить деньги так, чтобы не отказали. Кто-то стоит и переминается с ноги на ногу, а кто-то сразу же просит и увеличивает свой капитал.

Этап третий. Здесь нужно кому-то подарить деньги: тому, кто игроку понравился или тому, кого просто стало жалко. И тут используются разные стратегии. Кто-то раздаривает все свои деньги, а кто-то наоборот сохраняет или даже получает еще.

Этап четвертый. Цель игры - взять деньги у других. Кто-то кидается и забирает деньги у соседей, и, мало того, еще и сохраняет свои. А кто-то стоит в недоумении, не только не берет деньги у соседа, но и умудряется проворонить собственные сбережения. Их расхватывают шустрые соседи.

Когда подводится итог, смотрят, у кого денег прибавилось по сравнению с началом игры, а кто потерял последнее. Подавляющее большинство играющих говорило о тренинге следующее: “Все как в реальной жизни. Теперь нам понятно, почему у одних есть деньги, а у других нет. Нам ясны свои проблемы с деньгами. Сразу видно, к кому деньги липнут, а кого избегают”. Хочется привести несколько типичных случаев разного отношения к деньгам, о разных стратегиях игры.

Так называемая бизнеследи Оля, 37 лет, хозяйка преуспевающего кадрового агентства, великолепно продавала информацию о том, на какие психологические тренинги нужно ходить. Причем она выдвинула специальный кодекс правил продажи — продавать тем, у кого есть деньги. И действительно, во время игры она подходила только к тем, у кого было достаточно много денег. Ее второе качество — активна. Она предлагала свою информацию, первая подходила к другим. Третье — блефовала, неплохо делала имидж себе и своему предложению и пыталась работать сразу с несколькими людьми. Кстати, она также и великолепно просила деньги, иногда даже агрессивно.

Эта дама никому ничего не подарила. А на четвертом этапе сразу спрятала свои деньги и быстро, обеими руками, забрала деньги у двух соседей, расстроившись, что у нее только две руки. Она поставила на игру значительно меньше, чем другие игроки. Но у нее была жесткая установка выиграть. И она выиграла, денег у нее к концу игры было значительно больше, чем у других.

Менеджер торговой фирмы Николай, 27 лет, продемонстрировал совершенно полярную стратегию. Человек поставил на кон достаточно много, но при этом имел установку просто

поиграть, возможно, даже и потеряв деньги. Ему с трудом удалось что-то продать. Потом он не смог должным образом попросить. Все ему отказывали. На третьем этапе он кому-то подарил большую часть своих денег. На четвертом — схватил деньги, но потерял свои. В итоге остался при своих.

Сергей, 29 лет, образование высшее юридическое, в настоящее время безработный, был пассивен, хотя поставил на кон достаточно много денег по сравнению с другими играющими. Он никому ничего не продал. И далее не был активен, ни у кого не просил. На четвертом этапе также ни у кого ничего не взял, в то время как другие забрали у него деньги. В итоге: остался в конце игры без копейки.

Те, у кого есть деньги, в реальной жизни умеют что-то продавать и здесь даже не важно что. Они активны, предприимчивы. Вот несколько основных характеристик успешных моделей поведения в мире денег.

Умение блефовать, в выгодном свете представить себя и свой товар.

Способность ясно и конкретно излагают свои предложения, говорить о выгодах в связи с приобретением их товара.

Умение “ дожимать ” клиента.

Умение просить деньги так, чтобы не отказали, убедительно и настойчиво.

Способность дарить деньги другим, но избирательно: не все и не всем.

Умение сохранять свои деньги и, не стесняясь, брать то, что свободно и что разрешено брать по правилам игры.

У тех, у кого нет денег, в реальной жизни выявлены следующие модели поведения:

они не умеют продавать себя и свои услуги;

они не умеют просить так, чтобы не отказали;

они не умеют сохранять сбережения и брать чужие деньги, когда можно это делать по правилам игры.

Окончательный вывод сделайте сами, дорогой читатель. Как правило, люди, и в реальной жизни зарабатывающие хорошие деньги, выигрывают в этой игре. Те же, кто постоянно обретаются в нищете, в этой игре проигрывают. Практика показывает, что людям, умеющим добиваться приличных доходов, не важно, каким бизнесом заниматься. Для них главное результат — заработать много денег. Им в принципе все равно, чем торговать: маслом, мебелью, квартирами. С равным успехом они могут создать кадровое или рекламное агентство.

Существуют два устойчивых заблуждения в отношении денег. Одни люди считают, что деньги — это ничто, другие утверждают, что деньги — это все. То есть, существуют два полюса мнений: деньги — это хорошо и деньги — это плохо. Но следует признать, что и то, и другое неверно. Деньги нейтральны. Это эквивалент энергии, затраченной на их приобретение. По сути деньги — это ваша жизненная энергия. Ваше жизненное время, помноженное на вашу энергию. Это ваш потенциал, это ваш резерв энергии. Наконец, деньги — это результат вашей жизни.

Если вы относитесь к деньгам пренебрежительно или нейтрально — мол, “ сколько бы не

получилось, все равно хорошо", у вас больших денег не будет никогда. Такой подход непродуктивен, энергия денег находится в застое. И когда у вас случайно появляется крупная сумма, тут же появляются и претенденты на нее: ваши знакомые, родственники, друзья. Отказать вы им не можете — и снова остаетесь при своем интересе. А точнее, в очередной раз пренебрегаете своими интересами в угоду другим, умеющим, в отличие от вас, соблюдать свою выгоду. Более того, подобная филантропия чаще разрушает дружеские связи, нежели укрепляет. Люди редко бывают благодарны тому, кто их облагодетельствовал более одного раза. Многие не спешат отдавать долги и начинают отстраняться от вас. Другие пришвартовываются к вам, как к берегу, и стоят на рейде до тех пор, пока не разгорится конфликт. Как говорят в народе: "За деньги нельзя купить друга, зато можно приобрести врагов поприличнее".

Деньги предпочитают определенность, точность. Деньги, как и женщины, любят, чтобы их любили. Только, когда вы точно знаете, для какой цели вам нужны деньги, умеете четко привязать деньги к своим желаниям, энергия денег начинает работать: подпитывать ваше желание до тех пор, пока оно не реализуется. Деньги — это не просто бумага. Деньги — это преимущество качественной жизни. Деньги могут дать вам возможность комфортно отдохнуть, открыть свой бизнес, заняться любимым делом, приобрести достойные внимания связи, купить необходимые или просто понравившиеся качественные вещи. Деньги способны дать вам ощущение внутренней свободы, уверенности, покоя. Деньги могут превратить ваши желания в реальность. Деньги как не странно — это любовь ваших близких к вам.

Перед смертью старый еврей говорит собравшимся у его постели родным, особенно своим детям:

Берегите ларец с золотом, никогда не продавайте его.

Почему? — спрашивают его родственники.

Пока у меня есть ларец с золотом, вы меня любите, или, хотя бы, уважаете и демонстрируете мне свою любовь. Но любили бы вы меня, если бы у меня не было ларца с золотом? Не продавайте золото никогда. И вас будут любить ваши дети и внуки.

Можно ли привлечь деньги в свою жизнь? И как это сделать? Есть несколько принципиальных позиций, придерживаясь которых, вы всегда будете иметь деньги. Проанализируйте мысли, которые мешают приходу денег к вам. Не следует кивать на вечную российскую нестабильность. Не загоняйте себя в тупик. Ваши деньги ждут вас, так сумейте их взять. Сделайте для этого хоть что-нибудь!

Бывает так, что вы должны осознать нечто очень важное для вас, прежде чем деньги появятся в вашей жизни. Может быть пережить какой-то полезный опыт или преодолеть сдерживающий психологический барьер, или же что-то отпустить от себя. Подумайте. Кроме вас, этого не может знать никто. И за вас этого никто не сделает.

Если вы называете деньги грязными, деревянными, даете им прочие пренебрежительные или негативные определения (говорите, например, "деньги портят людей"), не ждите положительной реакции с их стороны. Если вы упорно придерживаетесь мнения, что у вас никогда не будет много денег, их действительно не будет. Ваша же мыслеформа поставит мощную блокировку их приходу.

Одна участница нашего тренинга рассказала следующую историю. Она мечтала устроиться на работу, где ей платили бы триста долларов. То был ее «потолок». Используя приемы уверенности и психологического влияния, она смогла убедить работодателя дать ей нужную должность, но попросила только триста долларов. Он принял ее на работу с таким окладом, и она была счастлива. А позже этот начальник сказал ей: «Я готов был платить вам пятьсот долларов, но вы сами сказали, что хотите только триста».

Если вы поддерживаете миф о том, что деньги портят людей, уводят от духовности, вы действительно начнете находить подтверждающие это примеры, а денег так и не увидите. Ну, а примерами сыт не будешь. Если вы полагаете, что зарабатываете деньги слишком легко или наоборот слишком тяжело, уверены в том, что у вас никогда не будет столько денег, сколько вы хотите, значит, их действительно не будет. Это аксиома, но многие люди даже не подозревают об этом. Время поменять ваши негативные утверждения относительно денег! Перепишите мысли у себя в голове, которая болит от постоянной нехватки денег. Представьте, что у вас сейчас есть то количество денег, которое вы хотели бы иметь. Какие чувства переполняют вашу душу? Постарайтесь удерживать это состояние как можно дольше, и вы заметите скорые положительные результаты.

Если внимательно посмотреть на взаимоотношения людей и денег, то становится очевидным, что часто именно барьеры в сознании людей препятствуют появлению денег в их карманах. «Я боюсь денег». «Деньги избегают меня». «Я никогда не стану богатым». Знакомы вам подобные высказывания? Многим даже страшно подумать о том, что у них может быть пятьсот и более тысяч долларов; для них это нечто из разряда научной фантастики. Что с ними делать? Признайтесь, ведь иной раз и вам приходила в голову следующая мысль: «Я недостойн такой суммы денег. Это не для меня». Спросите себя, почему, собственно, вы недостойны? На основании чего вы так решили? Где ваш «потолок»? Почему у других денег много, чем они так сильно отличаются от вас? Просто они верят, что они достойны больших денег, а вы нет.

Порой люди говорят конкретно: мне нужно пять тысяч долларов. Это тоже своего рода барьер. Денег у вас окажется гораздо меньше. Хотите иметь необходимое — завышайте планку! Часто человек выстраивает вокруг себя частокол из подобных негативных мыслей и наивно дожидается, что к нему зайдет гость под именем Рубль, Доллар или Евро.

Если человек не воспринимает деньги так, как они того заслуживают, он всегда оказывается в проигрыше. Ему обязательно предложат низкооплачиваемую работу, попадетсся супруга, зацикленная на деньгах, а вместо поездки на Гавайи, он должен будет довольствоваться отдыхом на даче друга. Мой знакомый поставил себе планку: мне нужно десять тысяч долларов, чтобы чувствовать себя социально защищенным. Он смог накопить лишь девять тысяч триста долларов, в лучшие времена у него было девять тысяч пятьсот...

Так любите ли вы деньги? Многие люди говорят, что они любят деньги. Но по тому, как они с ними обращаются, это легко проверить. Если деньги рассованы по карманам в виде мятых банкнот, то их обладатель не только не любит свои купюры, но и не уважает их. Вы считаете свои деньги, бережно их храните? Вы хотя бы знаете, как выглядят наши родные российские деньги? Что изображено на купюре достоинством пятьсот рублей, на купюре в сто рублей, что на них нарисовано с обеих сторон? Кстати, люди, любящие и имеющие деньги, все это знают.

Вам это может показаться странным или несущественным, но это так: деньги любят аккуратность. Бизнесмены из Южной Кореи, например, медитируют на новые долларовые купюры, таким образом привлекая их в свою жизнь. Хотите научиться?

Образ банкноты. Возьмите в руки крупную денежную купюру. Внимательно рассмотрите ее с одной стороны, потом переверните, рассмотрите с другой стороны. А потом мысленно

воспроизведите по памяти и одну, и другую сторону банкноты. Пусть ваше подсознание усвоит образ крупной денежной купюры. Пусть оно привыкнет к нему, пусть ваше подсознание будет ориентировано на деньги. Кстати, во Франции продается аудиокассета с медитационной мантрой “Деньги”, и эта кассета идет нарасхват.

Вихрь купюр. Данная медитация тоже способна привлечь в вашу жизнь деньги. Представьте, что вы находитесь в аэродинамической трубе, и на вас идет поток денег. Пропустите его через себя. Пусть деньги пройдут через вашу голову, через вашу душу.

Денежное хранилище. Эта медитация расширит ваши возможности в материальном плане. Представьте себе крупную сумму денег. Что это для вас — две пачки крупных купюр, чемодан с деньгами? А теперь представьте комнату, доверху наполненную дензнаками. Вообразите, что деньгами набит весь ваш дом. Повышайте планку представления о крупной сумме денег до тех пор, пока это будет казаться вам реальным.

Договор с деньгами. Постарайтесь войти в контакт с деньгами, заключить с ними договор. Вы будете аккуратно обращаться с купюрами, любить их, а они придут в вашу жизнь и полюбят вас. Помните, что окружающий мир есть отражение нас самих. Мы постоянно проецируем в него что-то свое и потом встречаемся именно с собственной проекцией.

Случается даже, что мелкая денежная купюра или монета небольшого достоинства становится для человека талисманом или напоминанием о том, что нельзя сдаваться

Вот что рассказала Катя, посетительница моих тренингов:

«Мне было тогда четырнадцать лет. В результате развала фирмы, на которой я подрабатывала, я практически оказалась на улице, без куска хлеба. В кармане оставался один доллар и пара монет. Ладно, пойду поменяю его, а завтра будь, что будет, пушу все на самотек. Нет сил бороться, хоть помирай. Я уже подошла к окошку и неуверенно протянула купюру. Как вдруг обратила внимание на номер: В, дата моего рождения, Е. Буквы Е и В — это мои инициалы. Стоп! Я отдернула руку. Меня как молнией ударило!. Это знак, это не просто бумажка. Я должна сохранить этот счастливый доллар, пусть он станет моим талисманом на удачу. Пусть он притянет ко мне деньги. Я сразу активно принялась искать себе работу. И о, чудо! Мои действия немедленно принесли плоды. Мне повезло, так как я поверила в свою удачу и в свои силы. Сейчас этот доллар всегда лежит в моем кошельке, попирая собой более крупные купюры. Он стал для меня символом, символом моей победы, удачливости, уверенности и активности».

Один из моих учеников эмигрировал в Германию из России и, как многие эмигранты, испытал все выпадающие на долю таких людей трудности. Не было работы, не было денег, ухудшились отношения в семье. Вот, что он рассказал о переломном моменте в его жизни: “Когда я был на самом дне, у меня осталось всего десять марок, на пять я купил еду, а последние пять марок, долго рассматривал, думая, что падать дальше некуда, пора выбираться. И тогда я разозлился на себя, на весь свет. Надо резко менять жизнь. Тут же появилась энергия и вера в себя, уверенность и решимость победить. Я решил последние пять марок не тратить, а оставить на память об этом дне, об этих переживаниях, чтобы помнить о своей нищете и теперь эта монета — мой личный талисман. Я все сделаю, чтобы всегда быть на вершине. Эти пять марок служат напоминанием о данном обещании».

Люди после прохождения «денежного» тренинга отмечают следующие изменения в их жизни.

“Раньше я много бегал по колдунам, экстрасенсам. Они меня уверяли, что меня сглазили,

навели порчу. Я потратил много денег на их выкрутасы, но результата не было. Только на тренинге я впервые понял, что у меня нарушено нормальное отношение к деньгам. Я их не воспринимал всерьез. После тренинга я думать не о нехватке денег, а о том, как их заработать, причем, именно заработать, а не получить на халяву. Я быстро нашел высокооплачиваемую работу и не боюсь требовать больших денег за свой труд. Деньги — это энергия моей потраченной жизни. Почему моя жизнь должна стоить дешево?”.

“Я работаю психологом, веду частный прием. Раньше стеснялся брать деньги за мою работу. Сейчас я смело объявляю свой отнюдь не маленький гонорар. Клиенты стали относиться ко мне с большим уважением, круг их расширился, да и результативность психотерапевтических сеансов увеличилась. Мой девиз: «Деньги не любят скромных”.

“Мой бизнес загибался после кризиса 1998 года, я уже хотел закрывать фирму. Именно после тренинга “Деньги” почувствовал в себе силы продолжать работать дальше и сломал ряд стереотипов, мешавших мне эффективно вести бизнес. Теперь мое дело расширилось, я уже имею несколько офисов по всей Москве. Я знаю, деньги любят активных, предприимчивых людей, умеющих эффективно думать двадцать четыре часа в сутки”.

“Деньги — это отчеканенная свобода”, — так определил роль денег в нашей жизни один из лидеров сетевого маркетинга.

Урок двадцать четвертый. Скандал куража

Жизнь — это

кабаре, старик!

Лайза Минелли

Александра Розенбаума как-то спросили в лоб: с фамилией Розенбаум ему живется веселее, чем с фамилией, например, Сидоров? В ответ тут же раздался раскатистый хохот: «А как же! Когда мне скучно, я еду туда, где у нас в Питере всегда торгуют экстремистской прессой. Подхожу к какому-нибудь борцу за идею освобождения России и говорю: "Ну, что тут о нас пишут? Сколько литров крови невинных младенцев мы выпили на этот раз?". Продавцы не знают, куда деваться: ведь я же автор казачьих песен! Собирается толпа зевак, все меня узнают. Тогда я начинаю скупать все газеты подряд. Любить так любить, стрелять так стрелять, куражиться так куражиться!

Слово в “Словаре русского языка” Ожегова относится к категории “устаревших” и имеет смысл “непринужденно-развязное поведение”. Если же раскрыть “Большой англо-русский словарь”, то там слово “courage” переводится как “храбрость, смелость, отвага, мужество”. С французского это слово переводится так же, как с английского, и используется в словосочетаниях, имеющих следующие значения: «воспрянуть духом, решиться на что-то и не отступить, не бояться высказывать свои взгляды. Можно с уверенностью сказать, что сегодня слово «кураж» опять вернулось в наш язык и имеет очень широкий смысловой спектр: от устаревшей «развязности» до состояния полной внутренней свободы, раскрепощенности со всеми полутонами и переходами. Договоримся, что маргинальных

вариантов куража (например, по причине сильного подпития или “отмороженности”) и чистого “стёба” мы даже не будем касаться.

Творческим людям вообще свойственно впадать в меланхолию. А кураж — лучшая встряска, если ты проваливаешься в безвоздушную яму пессимизма. Один молодой московский прозаик, после долгого сидения за письменным столом, реанимирует себя, куражась в метро. После возлияния в буфете ЦДЛ он заходит в вагон и ошарашивает пассажиров каким-нибудь скандальным изыском типа: “Граждане пассажиры! Сам я не местный. Но зато я сын генерала Макашова! Кто имеет что сказать против моего отца?”. Народ безмолвствует. Надо ли говорить, что в вагоне на следующей станции остаются только ленивые?

“Кураж, кураж и еще раз кураж! Это единственное, что спасает, когда провожаешь по двадцать-тридцать покойников в электрическую печь ежедневно. Иначе организация прощания с умершим будет формальной”, — говорила нам служащая крематория, отработавшая там пятнадцать лет. Кто возьмется с ней спорить?

И правда, скучно жить без куража! Все равно, что изо дня в день одни макароны беззубым ртом жевать. Представьте: включаете вы телевизор, а там ведущий с постным лицом уныло вещает о последних новостях в мире поп-музыки. Что ж, переключите программу. Громче, громче звук — все же Маша Распутина поет! Таких голосов, как у нее — всего шесть-семь во всем мире. Да только кто бы ее знал, кроме нескольких ценителей, если бы Маша не откалывала какие-нибудь номера на каждом своем концерте! И кому какое дело было бы до того, как захлеб рыдала Маша над сдохшим от натуги попугаем, пытавшимся продублировать ее песню “Я родилась в Сибири”... Но — виртуозный кураж! И тележурналисты наперебой показывают, как она хохочет, сидя на коленях у Борового, и грозит родить от него ребенка. И пресса сладострастно сообщает, что очередной новый ухажер дарит ей очередной новый “Мерседес”, и что вообще она объект страсти чуть ли не всей сильной половины человечества. Интере-есно!

Талантливому человеку вообще без куража — никуда! Если за тобой не тянется шлейф шокирующих легенд и баек, то велик риск и с талантом остаться молью бледной.

Уж какой голосина у Шаляпина был, а все же и Федор Иванович понимал, что публику надо брать не одним только голосом. И из куража охотно демонстрировал целый букет своих якобы странностей и причуд.

Как-то в Америке Шаляпин пел знаменитую партию Дона Базилио, подчеркнуто щеголяя торчащим из кармана грязным носовым платком. Он то вытаскивал его, то клал обратно в карман, то делал вид, что сморкается. Эта его выходка тут же попала в газеты: “Неужели Шаляпин не имеет возможности хотя бы для сцены купить чистый носовой платок? Какое неуважение к публике! Разве она недостойна чистого платка?”.

Перебирая ворох газет, Шаляпин довольно улыбался, по обыкновению ворча: “Бездарные лошади! Шаляпин может купить чистый платок, а вот Дон Базилио — не мог бы...”

Разве нельзя назвать куражом строки Пушкина:

«Читатель ждёт уж рифмы “роза”.

На вот, возьми её скорей!»...?



Не отстают и наши современники. Возьмём наудачу Григория Остера, автора известных произведений для детей и их родителей типа “Вредных советов” и “Противных задач”. Вот одна такая задачка.

Скорость машины, в которой сидят преступники, ограбившие банк, 100 км/час, а скорость милицейской машины 110 км/час. На каком расстоянии друг от друга окажутся преступники и милиционеры через час погони, если известно, что милиция начала преследование через десять минут после ограбления и движется в направлении, противоположном движению преступников?

В книге Никиты Богословского “Заметки на полях шляпы” приведено предисловие к новой книге некоего поэта, вымоленное у критика Трёхпрудного. Вот текст предисловия:

“Новая книжка поэта-сатирика Н. Диколаева, несомненно, является его удачей. Безусловно, она нужна любителям юмора. Невежества, пошлости здесь нет и в помине. Зато подлинного юмора в ней предостаточно. К счастью, поэт неплохо знает то, о чём пишет. Порою он весьма ядовит. Ложь, лицемерие, чванство — эти пороки ему ненавистны. Зато прямота, честность характерны для кредо автора, абсолютно искреннего художника. Мы ждали этого сборника, писавшегося уже давно. И тут издательство, явно недооценив мастерство и талант, к сожалению, сплеховало, опубликовав книгу Н. Диколаева только теперь, предпочтя ранее стихи Булыго, яркий пример халтуры и пошлого зубоскальства”.

Естественна радость поэта, выскулившего у критика такое предисловие к своей книге. Но если бы он знал творческий метод Трёхпрудного (строки которого следовало читать через одну), у него была бы совсем другая реакция. (Попробуйте сами выяснить истинное отношение критика, зная особенности изложения им истинной сути дела.)

Или возьмём Виктора Шендеровича, который, по его словам, “с 1995 года вздрагивает при слове “Куклы”. Вот одна из его сценок:

В е д у щ и й. Добрый вечер! Сегодня в нашем ток-шоу в острой дискуссии о путях развития законности сойдутся милиционер Ангелюк и вор в законе Злыднев. Поприветствуем наших гостей! Итак! Справа от меня — полковник Ангелюк... или нет, простите. Да! Ангелюк слева. А справа, если я не ошибаюсь... Нет, пожалуй... справа Ангелюк, ведь он в форме. А впрочем... Ну да. В общем, один Ангелюк, а другой — Злыднев. Аплодисменты в студии!

Или другая сценка под названием “Прямой эфир”:

Д и к т о р. Внимание! Передаём экстренное сообщение. (Читает про себя.) Не может быть! (Достаёт платок, вытирает пот со лба.) С ума сойти. Вот ужас!

Г о л о с з а к а д р о м. Читай текст, гадина!

Д и к т о р. Может, не надо, на ночь-то?

Вернёмся к классике. Пример из серии проделок композиторов.

Гайдн часто дирижировал в Лондоне, и ему было известно, что многие англичане порой ходят на концерты не столько ради удовольствия послушать музыку, сколько по традиции. Некоторые лондонские завсегдатаи концертных залов приобрели привычку засыпать в своих удобных креслах во время исполнения. Когда Гайдн убедился в таком отношении и к его музыке, то решил отомстить равнодушным слушателям. Месть была остроумной. Гайдн специально написал новую симфонию. В самый критический момент, когда часть публики начала клевать носом, раздался громopodobный удар большого барабана. И каждый раз, едва слушатели успокаивались и вновь настраивались на сон, в дело вступал ударник, и на них обрушивались звуки литавр или барабана. С тех пор это произведение носит название “Сюрприз”, или “Симфония с ударами литавр”.

Часто куражатся и актёры, используя своё мастерство перевоплощения.

В студии одного художника спорили об искусстве. Шаляпин, не принимавший участия в споре, вдруг встал и сказал:

- Я вам покажу, что такое искусство.

Через некоторое время он незаметно вышел.

...Внезапно резко открылась дверь и на пороге появился смертельно бледный, со спутанными волосами Шаляпин. С его губ слетает всего лишь одно слово:

- ПОЖАР!

Началась паника, послышались крики ужаса... И вдруг маска страха и отчаяния покинула лицо Шаляпина. Он рассмеялся и сказал:

- Вот что такое искусство!

Нельзя здесь не вспомнить пьесу “Шторм” Владимира Билль-Белоцерковского и Фаину Раневскую в куражной роли спекулянтки, текст к которой она с разрешения автора сочинила сама. Играла она всегда по-разному, но эффект после её сцены был один — овация, и публика практически расходилась. “Шторм” имел долгую жизнь на сцене различных театров, но при постановке в театре им. Моссовета главный режиссёр Юрий Завадский “спекулянтку”

из спектакля убрал. На вопрос Раневской: “Почему?” он сказал: “Вы слишком хорошо играете свою роль, и от этого ваша спекулянтка запоминается чуть ли не как главная фигура спектакля...”. Раневская предложила: “Если нужно для дела, я буду играть свою роль хуже”.

Но это, если можно так сказать, индивидуальный кураж из цикла “Остапа понесло”. В то же время часто бывает и коллективный кураж: по сговору или в силу его заразительности. В качестве примера возможного куража по сговору уместно упомянуть усиленно муссируемый слух, что такого человека, как Уильям Шекспир, просто не существовало, и под этим именем выступала группа актёров театра “Глобус” (тексты ролей тогда актёрам не раздавались, все шло на слух, следовательно, актёрам по ходу действия приходилось импровизировать, и те стенограммы спектаклей, которые якобы сохранились, частенько сильно отличаются друг от друга). Интересно, что здесь возможны два варианта коллективного куража над всем зрительским миром: первый — группа актёров, выдавшая себя за несуществующего драматурга, куражится над всеми, кто считает существование Шекспира неоспоримым; второй — группа лиц, пустившая байку о коллективном актёрском творчестве, куражится и над зрителями и над многочисленными шекспироведами. Про Козьму Пруткову всё известно доподлинно, а вот с Шекспиром полной ясности нет.

Что касается заразительности коллективного куража, то это явление достаточно распространённое. Если партнёр или партнёрки по какой-либо деятельности не прочь поучаствовать в таком процессе, то все получается без проблем. Например, у того же Никиты Богословского описано, как, изнывая от жары и безделья в зале для транзитных пассажиров аэропорта где-то на Азорских островах, он вместе с неким Писателем и неким Искусствоведом начали куражиться над словами. Суть была в том, что нужно было найти слово, из которого, если поделить его пополам, получились бы и имя и фамилия. Причем имя должно быть реально существующее или максимально близкое к таковому, ну а фамилия — как получится. И начался коллективный кураж: Лев Ша, Мина Рет, Люда Едка, Кира Сир, Максим Альный, Аксель Ератор, Архип Елаг, Федя Рация, Инна Сказание, Оля Гархия, Ника Тин, Лиза Блюд, Филя Телист и так далее.

Подобные случаи нередки и в театральном искусстве. Если твой партнёр по сцене неожиданно сделал куражный, интересный ход, то и ты всегда можешь не только поддержать его, но и развить — и тогда новая текстовка, новое освещение события могут войти в спектакль как нечто режиссерское и даже как авторское. Так, например, в постановке Театра им. Рубена Симонова “Женщина — дьявол” по новеллам Проспера Мериме, актёрами, исполнявшими роли вице-короля и его секретаря, весьма удачно была обыграна фамилия Лопес торговца шёлком с улицы Кальяо. Тогда по телевизору шёл сериал “Просто Мария” и они связали фамилии персонажей спектакля и сериала. Зрители это оценили, и новшество вошло в текст.

Можно привести еще много примеров, но ограничимся еще одним — из мира танца. Среди тех, у кого крепко сцеплены кураж и интеллект — американка Триша Браун, которая начинала еще в шестидесятых, во время триумфа шокирующих танцевальных экспериментов. Взять хотя бы особое освоение сценического пространства, когда танцоры, пристёгнутые к блокам, передвигаются по стенам вверх — вниз, создавая у зрителей ощущение искаженной перспективы и нарушения законов физики. Или её композиция “Пьеса на крыше”, когда одиннадцать танцоров, расположившись на крышах нескольких кварталов Сохо (лондонского района, в котором сосредоточены рестораны, казино и прочие увеселительные заведения), передавали друг другу семафорные сигналы, а зрители наблюдали за всем этим со своих, зрительских крыш. А взять нашего знаменитого петербургского хореографа Бориса Эйфмана, которого именуют “новым Петипа” и который бьёт все творческие рекорды?

Ранее разговор шел о кураже среди “лириков”. Однако и “физики” имеют обыкновение куражиться над кем-то или над чем-то.

Например, Лев Ландау, который вообще был очень остроумным человеком, хорошо покуражился над одним нелюбимым всеми из-за своего высокомерия теоретиком, прислав ему телеграмму о том, что Комитет по Нобелевским премиям просит его выслать такие-то и такие-то документы ввиду присуждения этому теоретику Нобелевской премии по физике. Тот задрал нос еще выше и вообще перестал здороваться с коллегами. Бедняга не знал, что при присуждении Нобелевской премии конкретно от соискателей ничего не требуется вообще.

Академик Яков Зельдович отыскал среди какой-то старой поэзии акrostих, где по случайному совпадению содержались слова "...Мигдал дурак..." и демонстрировал его всем желающим, на что обиженный физик Аркадий Мигдал завёл себе обезьянку и назвал её именем Зельдовича "Яшка".

Большую известность получили сборники "Физики шутят" и "Физики продолжают шутить". Если первый был целиком основан на переводных материалах, то во второй вошли и отечественные перлы остроумия и куража. В принципе, начало всему этому было положено сборником "Журнал шутилой физики", выпущенным к пятидесятилетию Нильса Бора в Копенгагене. Затем последовали и другие сборники (как вам нравится название одной из книг: "Расчёт напряжений в вечернем платье без бретелек"?). Да и в научных зарубежных изданиях иногда встречаются большие квазисерьёзные статьи, написанные физиками и рассчитанные на физиков, не считая шутилых стихов, заметок и сообщений. Известны "Семнадцать заповедей диссертанта", "Послеобеденные замечания о природе нейтрона", "Типология в научном исследовании", "Квантовая теория танца" и многое-многое другое. Преподаватели, особенно молодые, тоже куражатся над студентами. Один из излюбленных способов — задать студенту задачу, которую решаешь сам.

Так, мой знакомый физик рассказывал, что в Московском Физтехе шустрый молодой "преп" был посрамлён студентом, когда тот в порыве экзаменационного приступа гениальности решил за час ту задачу (правда не до конца), над которой уже год бился сам обидчик. Здесь, как говорится, кураж нашёл на кураж.

На чем же основывается кураж? Как у всякого явления, у куража есть две стороны. Одна из них — негативная, когда один человек "куражится" над другим. Это обусловлено как его преимуществом: физическим, умственным, информационным, так и внутренней направленностью именно на такую форму действий, которая позволяет выделиться из окружающих людей. Иначе это в народе называется "выпендрёж", человек "выпендривается". Иногда такой вариант хорошо смотрится (но со стороны) — вспомним Яна Арлазорова с его известным циклом ("Ты, мужик, чайником будешь. А ты — свистком..."). Вторая — позитивная сторона, когда в основе куража лежит состояние раскрепощенности, внутренней свободы, связанной или с высоким профессионализмом, или с чувством вдохновения. «Чтобы стать свободным, нужно чувствовать себя свободным», — как сказал Казанова в разговоре с Вольтером. Но подлинно свободный человек не будет стремиться к ущемлению достоинства других людей. Его свобода направлена на совершенствование самого себя или на преодоление тех трудностей, которые мешают этому процессу или решению тех конкретных задач, которые его занимают. В связи с этим можно сказать, что новые виды чего угодно — искусства, науки, спорта, есть проявление именно этой разновидности куража. Возможно, все новое является ответом на подсознательный вопрос: "Слабо?". И ответ материализуется в брейк-дансе, виндсерфинге, фристайле, экстремальных видах спорта, рекордах, открытиях: "Нет! Мне не слабо!". Но, чтобы добиться требуемой раскрепощенности, освободиться от пут, необходим, повторяем еще раз, высокий профессионализм, творческое просветление и

соответствующая направленность как мышления, так и конкретных действий. Без всего этого кураж покажет иную, негативную сторону. Ведь существует всего два способа быть выше, чем другие: первый — подмять остальных под себя, второй — вознестись над ними на крыльях, созданных самостоятельно.

“Жизнь ведь тоже спектакль, - говорит Жан-Поль Готье, известный французский модельер, — мы испытываем необходимость в игре. Спектакль позволяет мечтать, помогает уйти от реального серого быта и дает сильные эмоции”. Далее Готье продолжает: “Мы живем в мире привычек и традиций. Вот я и стараюсь шокировать, вывести публику из равновесия. Я пытаюсь встряхнуть всех”. Готье называют “хулиганом” в моде, возмутителем, смутьяном.

Куражатся американские психологи: создатели школы так называемого НЛП (нейролингвистического программирования) Рон Хаббард и Чампион Тойч, объявляя свои методы панацеей от всех человеческих бед и напастей, создавая себе мощный промоушн. Подобное практикуют и некоторые наши отечественные психологи.

Ох уж эти таланты! Им само провидение велит куражиться. Куражатся артисты, сатирики, поэты... Состояние куража постоянно используют профессиональные танцоры. У них это называется "жить на втором этаже". То есть повыше. Некоторые представляют себя парящим над землей воздушным шариком. Профессиональный танцор, как только облачается в соответствующий танцу костюм, автоматически входит в состояние куража. Великий Сальвадор Дали однажды выступил перед студентами, облачившись в скафандр. Чем не кураж!

Если вы не наделены никаким особым талантом, что ж вам пропадать, что ли? Не прибедняйтесь! Абсолютных бездарей единицы — в их число еще надо попасть. Так что напрягитесь и вспомните, какие такие свои таланты вы зарыли в землю и памятник им не поставили. Каждый человек владеет каким-нибудь даром, который часто, как замороженные овощи, лежит в холодильнике души. Разморозьте пакет — и тогда такое в себе откроете!

Жизнь человека коротка, как жизнь мухи. Так жужжите же так, чтобы вас услышали. Или хотя бы разгонитесь так, чтобы пыль ураганом за вами пронеслась.

Буря, ураган в степи — стадо ежей несется. Слышен только зычный голос вожака: "Быстрее, еще быстрее, ребята!". Молнией залетают в лес, останавливаются по команде: "Стоп! Разойтись покормиться!". Ежики тычутся носиками в траву, а вожак самодовольно чешет пузо: "Ну, чем не кони?!".

В западной психологии кураж соотносят с состоянием потока, полета, вдохновения. В восточной — с состоянием творческого просветления, так называемого сатори. Но в нашем воплощении кураж существенно отличается и от восточного, и от западного понимания. В русском языке в слове “кураж” есть часть, которая созвучна слову "раж". А войти в раж, как известно, это значит впасть в некое вдохновенное неистовство, экзальтацию, сопряженную с риском.

Итак, рассмотрим подробнее все три позиции. Куражиться по-западному — это значит на пике эмоций войти в состояние потока, в состояние чрезвычайной творческой активности. Это особое состояние сознания, концентрации, полета. Возникает такое ощущение, будто за тебя все делает какая-то особая сила. Движения отточены до автоматизма, речь легкая, льющаяся непрерывным потоком. Многие ораторы знают "эффект десяти минут" — в течение этого времени нужно разговорить себя, а далее тебя уже несет. Одна дама, лидер сетевого маркетинга, выходила на сцену в домашних тапочках, на которых были изображены тигры.

Люди в зале были в шоке. Она сама обращала их внимание на свои тапочки. “Хотите, я из вас сделаю тигров?». Эффект был потрясающий. Объясняя, зачем она это делает, она говорила: “Я показываю людям, что я свободна от условностей. Я богата и свободна, и могу себе позволить делать, что хочу”. Такое состояние люди испытывают в момент творческого подъема, публичного выступления, даже в быту, например, самозабвенно играя с детьми.

Как войти в состояние потока? Западный вариант включает в себя три момента. Первый: нужно от большой задачи перейти к маленькой. Второй: найти свой путь, начать мыслить оригинально, делать что-то по-другому, уйти от трафаретов. Третий: преодолеть необходимость самоконтроля, избавиться от него и начать работать в спонтанном режиме. Если достигнут баланс между навыками, умениями и чем-то совершенно новым, значит, вы свободно владеете языком куража по-западному.

Кураж по-восточному — это вхождение в состояние сатори, что является квинтэссенцией дзэн-буддизма. Суть дзэн-буддизма — научиться смотреть на жизнь по-новому, избавиться от стереотипов восприятия, мешающих человеку быть свободным. Сатори — это состояние измененного сознания, которое возникает, как правило, эпизодически. Постоянно пребывать в таком состоянии невозможно. Каковы же признаки сатори? Первое: иррациональность, необъяснимость. Возникает ощущение чего-то потустороннего. Как будто что-то управляет тобой, словно ты проник в какую-то другую реальность. Разрывается оболочка обыденности. Второе: интуитивное прозрение. Вспышка озарения: ты постиг мир, ты понял что-то ранее неведомое, ты видишь мир иными глазами, тебе хорошо и спокойно. Третье: утверждение позитивного отношения к миру, сопряженное с приятными эмоциями. Через напряжение ты приходишь к спокойствию.

Русский кураж похож на сатори, но у нас он активнее, экзальтированнее, внезапнее. Западный "поток" - культурный, приглаженный. А в России кураж всегда сопряжен с риском, с шокирующим эффектом, он гораздо энергичнее. Это некий прорыв из обыденности в праздник. Потрясающее ощущение внутренней свободы — будто крылья за спиной, будто несет нас какая-то неведомая сила. Это состояние внутренней спонтанности. Выход на свое истинное "я", ключ к творческому потенциалу. Ощущение новой реальности: человек в такой момент живет более полной, более интересной, эмоционально насыщенной жизнью.

Кураж — это всегда веселье, приподнятое настроение. Люди редко куражатся, находясь в дурном расположении духа. Кураж всегда идет в паре со смелостью. Мы делаем то, что в обычном состоянии никогда не сделали бы.

Бандиты собрались брать банк: маски надевают, передергивают стволы, гранаты по карманам рассовывают. А один, рыжий, сидит в углу, курит. И вдруг заявляет: "Нет, ребята, я не пойду". Тут же шквал возмущения: "Ты чего? Умом тронулся? Сдрейфил?". Рыжий затоптал бычок, сплюнул: "Да куражу нет!"

Как же запустить двигатель куража?

Первое: пойти на риск. Второе: не побояться шокировать своим поведением окружающих, показать себя с другой стороны, сломать стереотип восприятия вас окружением. Третье, самое главное, решить определенную творческую задачу.

А что не позволяет войти в состояние куража? Боязнь рисковать и привязанность к формальным действиям.

Кураж куражу — рознь.

Пьяный кураж. От истинного куража отличается, как страус от орла.

Эпизодический кураж. Он сродни дождю в засушливое лето: непредсказуем и случаен. Спонтанен, почти не зависит от целенаправленной воли человека.

Периодический кураж. Для некоторых это, как зубы почистить. Тамада постоянно проводит застолья, куражась. Специально вызывают у себя это состояние творческие люди. В любом случае на периодический кураж способна только личность зрелая, достигшая в чем-либо высокого уровня профессионализма. Если лектор плохо знает материал, то кураж его только погубит, так как зал его не воспримет.

Но, и не вдаваясь в философию куража, послушайте хоть раз любого охотника или рыбака, посмотрите на их светящиеся лица!

Вот, к примеру, рассказывает настоящий охотник:

- А это уже было в Сахаре, где я давно мечтал поохотиться. Выхожу из машины, ружье в руке. И вдруг выскакивает лев. Нажимаю на курок — осечка! Я в кабину — мотор заглох. Тогда я в момент — ласточкой — на дерево...

- А разве в Сахаре есть деревья?

- Ну, кто обращает внимание на такую мелочь в минуту опасности?! Вот черт, сбил...

Куражась, мы становимся немного другими — такими, какими мечтаем быть, такими, какими бы хотели, чтобы нас воспринимали окружающие.

Конечно, вдохновенно играть себя желаемого — не фунт изюму съест. Но попробовать стоит. А вдруг как заново на свет родитесь? Словно Иван-храбрец, удалой молодец, сиганувший в котел с кипящим молоком и вынырнувший писаным красавцем. Слабо? А не слабо было в детстве изображать из себя Д'Артаньяна, Айвенго или капитана Немо? И драться за эти роли со всем двором? А мать никогда не могла докричаться в окно, что пора обедать, делать уроки, ужинать. Разве мог Д'Артаньян променять голодное веселье на скучный ужин, шпагу - на портфель с учебниками?

А теперь вы чинно ходите с портфелем в присутствии, боитесь потерять работу и играете вечную роль чиновника, а вечером — роль усталого отца семейства, добропорядочного диванного мужа. С вами скучно людям на работе, скучно детям, скучно жене. Положа руку на сердце, вам и самому скучно наедине с собой. Но куража вы теперь боитесь, как черт ладана. А жизнь требует именно куража! Он для нее, как хорошие дрожжи: тогда она бродит, пенится, крепнет и обретает вкус, как выдержанное пиво. Ну, а пиво, как известно, напиток народный. А под хмельком на Руси кто не куражился! Жаль, что в основном только под хмельком. Может оттого и отношение к куражу у нас неоднозначное: с вечера человек покобенится, а с утра глаза поднять стесняется, как тот Иван — герой Шукшина в фильме "Печки-лавочки". А рецепт от стыда простой: проявил себя — закрепи эффект. Ведь не зря говорят, что у трезвого на уме, то у пьяного на языке. Стань таким, о каком себе ты мечтаешь. Ведь мы мучаемся не от того, какие мы есть, а от того, что не можем стать такими, какими хотим быть. Проще говоря, не смеем покуражиться.

Каким вы видите себя в идеале? Ну вот, значит именно таким вы и можете быть в действительности. Только смелости не хватает для куража. А ведь терять по сути дела нечего, кроме собственных косных привычек, которые сродни кандалам. Кураж вытаскивает на свет божий лучшую часть нашей души. Редко, куражась, рядятся в идиота. Дайте же развиваться той части себя, которая сможет заполнить мир вокруг вас красками и звуками! И,

возможно, прав был Шекспир, утверждая, что жизнь — театр, и все мы в ней — актеры. Если мы будем играть лишь самих себя, то проиграем жизнь. Мы все вольно или невольно играем какие-то роли, кому-то подражая в своем поведении, даже не замечая этого. А почему однажды не сыграть такую роль, которая нам поможет раскрыться как личности и стать более свободным, творческим, более интересным человеком?

Урок двадцать пятый. Настройщик души

Благородными становятся, а не рождаются.

Кубинская

пословица

У каждого человека есть свои цели и свой путь, даже если до конца он этого и не осознает. Лучший способ четко представить свою дорогу – ответить на три вопроса.

Кто ты? Эксклюзив, человек, который на многое способен? Что отличает тебя от других?

Куда идешь? Каковы твои цели и желания?

Кому ты служишь? Ради чего живешь?

Каждый из ответов чрезвычайно важен. Ведь они позволяют составить личную шкалу ценностей, которая по большей части определяет наши действия и стремления. У кого-то на первом месте свобода, для другого куда важнее возможность творить, создавать новое. Третий помешан на идее познания мира и готов бесконечно путешествовать. Кому-то нужно общение с искусством, кому-то – чтение, кому-то – наука. Для многих людей на первом месте оказывается любовь, семья, дети. Иные предпочитают узы дружбы, строгий строй религии или же блеск золота.

Неужели наши предпочтения так важны? Зачем вообще нужна шкала ценностей? Дело в том, что именно эти скрытые сокровища создают ощущение полноты жизни, внутреннюю гармонию, о которой многие люди в наше время лишь мечтают. Неважно, что становится таким подсознательным стержнем – стремление к свободе, неограниченный альтруизм, желание писать романы или рисовать картины. Однако именно неосознанные основы дают возможность приобщиться к Вселенной, почувствовать себя частью чего-то большего, чем ты есть на самом деле. Психологи называют такое ощущение «расширением пространства психического «Я». «Последняя буква алфавита» превращается в великолепное «Мы», стоит человеку включиться, к примеру, в определенную религиозную систему, начать бороться за свободу своей страны и так далее. Про людей, которым удавалось полностью реализовать свою внутреннюю ценность, говорили, что они наделены космическим сознанием. Сюда можно отнести и Будду, и Иисуса Христа, а также некоторых людей, живших в наше время, например, художника Рериха или борца за права негров в Америке Мартина Лютера Кинга.

Функция шкалы ценностей очевидна: вокруг «самого святого» человек выстраивает всю свою жизнь, организует всю свою деятельность, даже если не до конца это осознает. Необходимо



понять, что именно является ценностью в вашем представлении. Иначе высока вероятность, что вы будете прилагать все усилия, чтобы добиться совершенно не важных для вас вещей. Что ваши труды были направлены не туда, вы выясните, лишь достигнув цели, и счастья вам это не прибавит. Неудивительно, что многие богатые и здоровые люди несчастливы. Просто даже имея все, они чувствуют, что жизнь пуста, им не удалось попасть в «яблочко» своих настоящих желаний. Шкала ценностей позволяет нам определить, что такое удача и что такое неудача, что хорошо, что плохо, что правильно, и что – нет. Именно она незримо указывает, в каком доме нам жить, какую одежду носить, на каком автомобиле ездить. От нее зависят и куда более важные вещи: наши реакции на самые разные жизненные ситуации, понимание и предсказание нашего собственного поведения и поведения других людей.

Во время одного из тренингов по программе «Власть, деньги, сила» между моими учениками разгорелся нешуточный конфликт, пошли даже взаимные оскорбления. Чтобы прийти к консенсусу, в конце концов, было решено составить своеобразный Свод правил для тренингов. Он включал в себя несколько пунктов:

относится друг к другу с уважением;

не допускать оскорблений;

решать конфликты, как сейчас принято говорить, «политкорректным путем».

По сути дела, мы создали пакет ценностей. Разумеется, определенные конфликтные ситуации возникали и в дальнейшем, однако они уже не переходили за рамки допустимого. Наш «кодекс» позволил в целом улучшить атмосферу на тренинге.

Возникает вопрос: если мы не рождаемся с уже готовенькой шкалой ценностей, откуда же она берется? Здесь работают несколько факторов.

Среда, в которой вы выросли. Многое зависит от ваших родителей – прежде всего, от отца. Основы ваших ценностей закладывали именно они, посредством поощрения (если вы без разговоров принимали их убеждения) и наказания (когда вы начинали сопротивляться). Ничего удивительного, что ценности родителей и уже выросших детей, чаще всего, во многом сходны.

Ваши друзья. Это начинается еще в раннем детстве: новичка, который не желает принимать правила (а значит, и ценности) группы могут побить или (что еще хуже) не взять в компанию. Недаром и дети, и тинэйджеры частенько меняют свои убеждения в угоду сверстникам, которым им по той или иной причине хочется подражать. Да и во взрослой жизни подобное случается сплошь и рядом.

Учеба, работа. Школьные учителя вдалбливали вам в голову общепринятые ценности с самыми лучшими намерениями. Ведь именно эти оценки и отношения превалировали в обществе, где вам предстояло жить. А далее вам пришлось усваивать ценности коллег и начальников. В самом деле, как работать в компании, если вы на дух не переносите поведение и решения ее директора? А ведь все это определяется именно шкалой ценностей...

Не стоит впадать в уныние, прочитав все вышесказанное. Да, в течение жизни каждому человеку не раз приходится подстраивать свою шкалу ценностей под общепризнанные понятия. Иначе никак, ведь люди традиционно с подозрением относятся к тем, чьи представления о жизни расходятся с их собственными. И сколько бы Америка не вешала ООН лапшу на уши по поводу оружия массового поражения в Ираке, еще в начале той молниеносной войны всем было ясно: дело не в оружейных складах. И не только в

богатейших запасах нефти. Просто Штаты сознательно проводят политику навязывания своих ценностей всему миру. А это не может не порождать конфликты...

Во время моего путешествия в Америку, я обратил внимание на музыкальную заставку, регулярно появляющуюся на экранах телевизоров. В ней самые разные люди – негры, китайцы, латиноамериканцы, белые и индейцы по очереди прочувствованно пели песенку, общий смысл которой гласил: «Я – американец, и горд этим!». Одна из важных ценностей для жителя США – патриотизм, ощущение принадлежности к великой нации. Не отстает и старушка Европа и, в частности, Скандинавия. В каждом шведском или финском доме непременно имеется национальный флаг. А есть ли такой в вашей квартире, читатель? Флаг России, я имею в виду...

Шкала ценностей может выглядеть по-разному. Но всегда есть какое-то качество или убеждение, которое находится на самой вершине, то, что для вас является самым главным в жизни. Далее по убывающей располагаются другие ценности, в строгой иерархии. Конфликт ценностей возникает, если человек толком не определился что для него важнее. Например, примерный отец семейства должен решить, что лучше сделать: устроить в воскресенье день рождения сына или отправится на важное внеплановое совещание? Семья или работа – проблема стара как мир. Но достаточно четко представить шкалу собственных ценностей, чтобы решить, что вам нужнее: дети или выгодный контракт... Хотите составить личную шкалу? Нет ничего проще! Вот примерный список качеств, которые могут в нее войти. Расставьте номера в соответствии с тем, какое место то или иное из них занимает в вашей жизни. Разумеется, данный набор можно расширять до бесконечности. Итак:

любовь;

процесс общения;

уважение;

привлекательность;

веселье;

внутренний рост;

поддержка;

преодоление сопротивления;

разнообразие;

красота;

родство душ;

свобода;

честность.

Стоит отметить еще одно важное свойство наших ценностей. Это очень сильный мотивационный инструмент. Свяжите свою цель с важной для вас ценностью, и результат вас

приятно удивит.

Одна моя знакомая многого добилась в жизни. Ее отличало развитое чувство гордости и самоуважения, а также недюжинная сила воли. Однако бросить курить она пыталась годами, и никакая воля тут не помогала. Тогда она взяла и сообщила пятерым знакомым, чьим уважением дорожила, что собирается бросить курить. И бросила! Хоть иногда и готова была все на свете отдать за пару затяжек. Однако гордость не позволяла дотронуться до сигареты.

И все же случаи, когда система ценностей отсутствует полностью, не так уж редки. Такая ситуация ничего хорошего не приносит, ведь:

без шкалы ценностей сужаются горизонты нашего мышления, человек становится ущербным;

без шкалы ценностей возникает ощущение неполноты жизни: деньги есть, здоровье есть, свое дело есть, а существование все равно какое-то тусклое и неинтересное;

без шкалы ценностей появляется внутренняя дисгармония, ведь именно наши ценности, словно камертон, настраивают мозг и приводят нашу жизнь в порядок.

Один из моих друзей организовал свое дело: принялся проводить психологические тренинги для бизнесменов на периферии. Все было замечательно: и работа интересная, и денег много приносит. Однако он постоянно испытывал внутреннее неудовольствие, некий протест. Дело в том, что раньше он всерьез занимался наукой в одном из оборонных НИИ, которое позднее прикрыли.

Как-то за бокалом вина он признался мне, что многое бы отдал, чтобы вернуться к «добрым старым временам», пусть сейчас ему и живется хорошо. Ведь тогда он занимался «настоящим делом», создавал оборонный щит Родины. Проведение тренингов не давало достаточного морального удовлетворения, и потому не радовало. Такие занятия не входили в круг ценностей моего друга... Тогда я предложил ему взглянуть на ситуацию с другой точки зрения. Ведь и тренинги имеют своеобразное «оборонное» значение. Это тоже – создание щита, только психологического. Мы показываем людям как держать психологический удар, как вырабатывать в себе стойкость, как преодолевать препятствия и добиваться успеха. Глаза моего коллеги загорелись. Теперь он увидел ценность проводимых занятий: они не только приносят деньги, не только позволяют общаться с массой людей, но еще и являются чем-то крайне важным.

С момента того разговора прошел уже год, но мой друг вспоминает его все чаще. Ведь именно тогда он сумел найти давно потерянную гармонию между своими внутренними ценностями и тем, что он реально делал в жизни. Определив свою цель и сверхзадачу, он стал счастливым человеком.

Однако помните: как и люди, ценности способны изменяться. Только мертвецы на кладбище никогда не пересматривают свои взгляды. Чтобы не стремиться к ненужной вам цели, проводите регулярную ревизию важных для вас убеждений. Соизмеряйте свои поступки с личной шкалой ценностей. Меняйте поведение по мере того, как изменяется система важных

для вас качеств. Успех придет непременно!

В заключение – небольшая притча.

Один человек, живший на Востоке, неплохой музыкант и певец, задумал создать нечто оригинальное – инструмент, подобного которому не существовало. Он ходил из угла в угол, маялся и думал, как бы добиться желаемого. В конце концов, кто-то посоветовал ему сходить к волшебному колдуну и прислушаться к голосу прорицателя, который доносится из глубины.

Этот человек так и сделал, и услышал:

Чтобы исполнить свое желание, отправляйся на базарную площадь, там ты найдешь все, что надо.

Радостный изобретатель побежал на базар. Там он увидел продавца, торговавшего тонкими струнами. Другой купец привез из дальних краев ценное дерево. Третий продавал бронзовые пластины. Тот человек остался в растерянности: «Зачем мне нужны отдельно струны, дерево и пластины? Какое это имеет отношение к музыке?».

Походив по базару, он вернулся домой и вновь предался бесплодным размышлениям. Прошло какое-то время, и изобретатель отправился путешествовать, так ничего и не придумав. Однажды он остановился на постоялом дворе, и ночью, под луной, услышал, что из сада доносятся прекрасные звуки. Кто-то играл на великолепном инструменте. Музыка очаровала его, и он выскочил в сад, чтобы послушать. Там сидел человек, игравший мелодию, и наш герой спросил его:

Как называется твой замечательный инструмент?

Он называется сетар, и другого такого больше нет. Я сделал его сам.

Можно на него посмотреть?

И взяв сетар, изобретатель увидел то же, что он некогда видел на рынке: тонкие струны, дерево и бронзовые пластины... Только теперь все это было собрано вместе в гармонии и составляло единое целое.

Так и наши ценности создают гармонию между разными направлениями нашей жизни и разнообразными сферами нашего бытия. Желаю вам, чтобы личная шкала ценностей никогда вас не подводила!

Урок двадцать шестой. Герой бросает вызов

Кто преодолевает страдания, тот герой.

Еврейская

пословица

Я уже неоднократно писал о том, как важно научиться работать со своими «субличностями», различными аспектами собственного характера. Определенные методики позволяют пробудить субличность Героя, архетип, который, по Юнгу, находится в коллективном бессознательном, наряду с такими распространенными образами, как архетипы Солнца, Матери, Тени и другие. Однако в современном обществе о героизме как таковом говорить не принято. Для многих людей «образ героя» – пустой звук. Но, на деле, подсознательно все мы к нему тянемся. И взрослые, и дети любят «Трех мушкетеров», «Графа Монте-Кристо», былины об Илье-Муромце и так далее. А все потому, что запятанный в самый дальний угол нашей души герой резонирует с этими произведениями, откликается на них. Свои богатыри имеются в любом эпосе, возьмите хоть древние скандинавские саги (Один), хоть греческие мифы (Геракл), хоть сказки индейцев и африканцев. Архетип работал в любом обществе, во все времена.

Время заставить внутреннего героя ожить! У каждого из нас имеется собственное, отличное от других отношение к этой части «Я». У кого-то этот диалог сложился гармонично. Кто-то разбивал носы соперникам еще в детском саду. Был заводилой в школе. Став постарше, занялся экстремальным спортом и рано ушел из дома, чтобы изведать все прелести взрослой жизни. Однако с возрастом у многих такой «героизм» потихоньку отходит на задний план. Герой отступает, а его место занимает Критик, Реалист, рациональное «Я». Но так происходит не со всеми!

Можно назвать уйму сфер деятельности, в которых многие люди демонстрировали свой героизм. Ведь прорыв можно совершить в торговле, в музыке, в спорте, в науке. Неважно, кому удалось прославиться и поразить воображение людей – мультимиллионеру или музыканту, президенту или математику, важно, что такому человеку всегда помогает его субличность героя. А другим и в голову не приходит, что, пробудив собственный героизм, они, возможно, могли бы добиться большего. На своих тренингах я неизменно работаю с внутренним героем, помогая людям добиваться успеха и в личной жизни, и в бизнесе, и в творчестве.

Один из моих учеников (ныне состоявшийся миллионер) в свое время проходил у меня индивидуальную программу-коучинг, в основном, направленную на «работу с героем». В то время он занимался подбором кадров, имел свое агентство, которое, впрочем, ничем особо не выделялось. После тренинга он сказал мне, что чувствует в себе новые силы, иную энергетику, перед ним открылись самые разнообразные возможности. Позднее он создал куда более интересную строительную организацию, с целью заработать побольше. Мы встретились через пару лет, и выяснилось, что на его банковском счету уже появилось несколько миллионов долларов. Сам он говорил, что именно «героический» тренинг позволил ему почувствовать себя другим, особым человеком, способным делать то, на что не решаются другие.

Здесь уместно привести небольшую притчу.

Один человек как-то приехал в деревню. И вдруг увидел в курятнике орленка. Он, словно петух или курица, ходил вразвалочку и клевал зерна. Иногда его, будто цыпленка, долбали клювом петухи постарше, ничего не опасаясь.

Человек решил провести эксперимент. Взял орленка на руки, сказал:

- Ты же орел! Твое место в небе, ты должен летать!

Но орленок спрыгнул с его рук и заковылял обратно в курятник, клевать зерна.

На следующий день человек вновь взял орленка, отнес его на чердак, и вновь произнес:

- Ты же орел! Твое место в небе, ты должен летать!

А потом столкнул орленка вниз. Тот пролетел пару метров, но, оказавшись во дворе, опять потрусил в курятник.

На третий день человек взял орленка с собой в горы. Поднялся на самую высокую вершину и сказал:

- Ты же орел! Твое место в небе, ты должен летать!

На этот раз он постарался подкинуть орленка повыше. Тот испугался, ведь внизу была пропасть. Пришлось молодому орлу расправить крылья и полететь. Он поднимался все выше и выше. Далеко внизу остался и человек, и гора, и деревня, и курятник, и жившие там петухи с курами. Всего на секунду пожалел орел, что он все-таки научился летать, и вновь ему захотелось назад, в уютный курятник. Но тут его пронзила мысль, что его место – действительно в небе. И тогда он понял, что всегда будет вспоминать и свой курятник, и деревню, и этого человека. Но назад к ним не вернется уже никогда...

Что отличает человека, которому удалось пробудить внутреннего героя?

Смелость. Такие люди идут на то, на что не решаются идти другие.

Желание путешествовать, стремление к новому.

Познавательный рефлекс.

Умение не заикливаться на неудачах.

Способность «преуменьшать опасность», не медитировать на негативных аспектах ситуации.

Умение создавать алгоритмы действий и следовать им, даже если в «формуле» заложен определенный риск.

Работа на уровне ценностей.

Этот пункт следует разъяснить подробнее. Для Че Гевары главной ценностью была революция, для Мартина Лютера Кинга – равные права для негров, для Симона Боливара – свобода Южной Америки. Двигаясь в глубь веков, легко заметить, что и тогда герои действовали во имя некоей высшей ценности. Скажем, Мартин Лютер боролся за реформирование церкви и феодального государства, а Наполеон стремился к империи. В современном мире героев можно найти и среди гениальных предпринимателей (целью Генри Форда было создание новой автомобильной промышленности!), и среди ученых (Сергей Королев мечтал о полете человека в космос, Жак Ив Кусто изучал подводный мир, первым начал снимать красочные фильмы о жизни океанов), и среди политиков (достаточно вспомнить Нельсона Манделу или Индиру Ганди).

Традиционно мы ругаем глуповатые американские боевики, однако их смотрят решительно все. И это неудивительно! Ведь там мы видим, прежде всего, Героев, вернее одного Героя,

дерзнувшего выступить против всех. По воле режиссера, какой-нибудь Арнольд Шварценеггер или Чак Норрис одной левой укладывает сотню-другую врагов. Да, в реальности даже супермен не в состоянии справиться с целой ротой. А киношном мире для Сильвестра Сталлоне или Стивена Сигала и тысяча врагов – лишь временное затруднение. И мир кино все мы предпочитаем реальности...

Почему мы с упоением смотрим такого рода «современные сказки»? Да потому, что герои боевиков бросают вызов – своим недругам, преступникам, инопланетянам, спецслужбам, а порой и всему миру. При этом они не просто делают невозможное, а совершают свои подвиги во имя каких-либо ценностей. Герой Сталлоне спасает соотечественников из вьетнамского плена, герой Сигала останавливает террористов прямо в несущемся на полной скорости поезде (в другом фильме он играет «хорошего парня», обезвреживающего врагов нации на борту авианосца), герой Норриса борется за справедливость в Америке. Американские brave парни машут кулаками не за деньги, а за идею! Именно это качество характерно для настоящего Героя. Да и сами актеры порой «сливаются» со своим образом. Так, Антонио Бандерас (ставший известным во всем мире после фильма «Отчаянный») говорит, что и в жизни его девиз: «Бросать вызов и побеждать!».

Вы не задумывались, откуда взялась пресловутая «экспансия Америки»? Почему они с такой охотой навязывают миру свои ценности, и мир без возражений с этим соглашается? Да американцев с детства приучают быть героями! Это просматривается во всех сферах жизни. Достаточно полистать психологическую литературу американского производства. Идеи их психологов порой кажутся немного наивными и даже романтичными, и здравомыслящие американцы сами зовут таких писателей «продавцами счастья». Что не мешает им активно покупать такие книги и радоваться жизни. Ведь и популярное кино, и массовая литература в США активно обращается именно к субличности героя.

В заключение: несколько цитат из произведения популярнейшего нынче португальского писателя Пауло Коэльо «Книга воина света», которые наглядно показывают, что отличает настоящего героя.

«Воин света неизменно поступает вразрез с общепринятыми правилами».

«Воин света знает свои слабые стороны. Но знает и то, чем одарен».

«Воин света всегда стремится к совершенству».

«Воин света никогда не испытывает боязни».

«Воин света подобен скале».

Яркий пример Героя с большой буквы – Че Гевара (Эрнесто Гевара де ла Серна). Заметьте, он жил отнюдь не в библейские времена, а в шестидесятые-семидесятые года двадцатого века. Казалось бы, когда на Кубе победила революция, он мог спокойно почивать на лаврах (второй человек в правительстве после Фиделя Кастро, министр финансов Госплана – это не шутка!). Но однажды он все бросил и отправился поднимать революцию – сначала в Африке, потом в Южной Америке. Зачем вновь рисковать, когда цель уже достигнута, и ты получил все, что хотел? Просто герой без риска – словно рыба без воды. А Че Гевара был героем с детства: еще школьником объехал всю родную Аргентину на велосипеде. Став постарше, вместе с приятелем прокатился, по меньшей мере, в половину стран Южной Америки. Затем

занялся революционной борьбой в Гватемале. Дальше – больше...

Разумеется, можно по-разному относиться к Че Геваре. Неизвестно, стоило ли экспортировать революцию в Боливию или это было ошибкой. Однако, задумайтесь: «великого Че» продолжают вспоминать, хотя прошло уже лет сорока с момента его смерти. Это говорит о том, что образ революционера запал в душу как символ героя сразу нескольким поколениям. Модель поведения Че Гевары вошла в резонанс с той субличностью Героя, которая живет в каждом человеке. Подумайте: а где вы сами смогли бы стать Героем?

Урок двадцать седьмой. Масштаб гения

Ничто не удачнее, чем успех.

Французская пословица

Не секрет, что многое в окружающем мире зависит исключительно от нашего восприятия. Какими категориями мыслишь, такой и будет твоя жизнь. Задумайтесь, каков ваш личный масштаб? Вы планируете открыть киоск на углу улицы или же стать владельцем сети супермаркетов? Рассчитываете к старости скопить деньги на маленькую моторку или иметь целый танкерный флот, как Аристотель Онассис? Хотите спроектировать новую модель самолета или же сделать целый ракетный щит?

Генри Форд мыслил куда шире своих современников: он собирался создать не какой-то там новый автомобиль, а целую новую индустрию – конвейерное автомобилестроение. Как видите, все зависит от охвата! Кто мыслит масштабнее, тот и добивается большего.

Американские мультимиллионеры задолго до того, как заработать первый миллиард, подсчитывали, на что они его потратят. Росс Перо и Сэм Волтон планировали стать президентами США. Билл Гейтс заявлял, что уже в двадцать лет будет иметь миллион. Позднее он говорил: «Возможно, хоть и никогда нельзя знать наверняка, Вселенная существует только для меня. И если это так, то должен признать – она здорово на меня работает». А тот же Перо учась в военной академии пророчил, что вскоре станет адмиралом...

Для нашего подсознания крайне важно: знаем мы, чего хотим или нет? Четкие и серьезные цели – ключ к успеху. Любому человеку необходимо заранее видеть результат, которого он стремится достичь. Ведь пресловутое подсознание постоянно перерабатывает информацию, подталкивая нас в определенном направлении. Если же определенной цели в голове не имеется, энергия подсознания останется не востребованной – это все равно, что купить великолепную иномарку и при этом не иметь ни малейшего представления о том, как ее водить. Американские ученые внимательно следили за выпускниками ведущих экономических вузов. Сразу по окончании университетов, им был задан вопрос по поводу жизненных перспектив. Назвать по настоящему масштабные цели смогли лишь три процента учащихся. Через двадцать лет был проведен опрос «по результатам». И что вы думаете? Эти самые три процента заработали больше, чем остальные девяносто семь вместе взятые! Тем, кто умеет ставить перед собой стоящие цели, жить куда легче. Ведь в этом случае подсознание посылает в нервную систему сигналы, определяющие уровень приоритетной информации, накапливаемой сознанием – а значит, жизнь приобретает весомость и осмысленность.



Однако ставить такие цели умеют лишь единицы. Большинство людей понятия не имеют, чего им надо от жизни. Либо видят перед собой лишь крошечные и ничего не значащие цели. Разумеется, никто вас не призывает выбросить здравый смысл в окошко. Во всем следует знать меру. И карлику, пожалуй, не стоит пытаться выиграть чемпионат мира по баскетболу среди великанов (хотя и это – спорный вопрос, все зависит от желания). Но если не слишком зарываться, для ваших достижений ограничений не будет. Собственно, «пограничные столбы» себе расставляют только зашоренные люди. Старайтесь смотреть вперед, причем как можно дальше. Есть лишь один способ получить желаемое – четко знать, чего именно вы хотите.

Есть отличный способ выяснить, насколько масштабны ваши желания. Просто спросите себя: если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу, что бы вы сделали? Что бы предприняли при наличии стопроцентной гарантии успеха? Помните: если вы сами сознательно не запрограммируете свое сознание на нужный результат, это сделают за вас другие (причем на то, что требуется им, а не вам). Если у вас нет своего жизненного плана, кто-нибудь другой найдет для вас место в своих расчетах...

Вот примерная схема, в соответствии с которой вы можете начать программировать свой «головной компьютер».

Составьте полный список ваших желаний и стремлений. Не ограничивайте полет фантазии. Чем больше масштаб – тем лучше! Сбросьте оковы сознания и не слишком вдавайтесь в детали. Вам все по плечу!

Проставьте против каждой цели примерные сроки реализации, в годах. Оцените временные рамки. Если ваши цели лежат в достаточно далекой перспективе, лучше продумать промежуточные ступени. Как все начнется и чем все закончится?

Выберите четыре цели, которые вам хотелось бы реализовать в течение ближайшего года. Те из них, выполнение которых вполне вероятно и которые вам особенно нравятся. Запишите, почему вы уверены в их близкой реализации.

Проверьте цели «на вшивость»: вы не заденете чьих-то интересов, вам на самом деле нужно все записанное и вы реально можете их достигнуть? Если что-то не так, подкорректируйте.

Перечислите средства, которые приведут вас к нужным целям. Ваши умения, способности, материальное положение, время и так далее.

Приведите по три примера, связанные с удачным использованием каждого из вышеупомянутых ресурсов. Важно поверить в свои таланты!

Напишите, удастся ли вам добиться всего поставленного с вашим характером? Быть может, не помешает побольше дисциплины? Или понадобятся дополнительные умения? Подробно распишите, каким вам надо быть, чтобы добиться серьезной цели.

Запишите, какие препятствия преграждают путь к желаемому (от вашего характера до внешних обстоятельств). Как лучше всего их преодолевать?

Составьте перспективный план, набросок пути к выделенным целям.

Вперед! От «годовых» планов переходите к «пятилетке». Покорив одну ступень, смело поднимайтесь на другую! Чем больше хочешь, тем больше получаешь...

Урок двадцать восьмой. Симпатия, доверие, интерес

Единственный друг – мало, единственный враг – много.

Турецкая пословица

Как говорил еще Карл Маркс, жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. Жизненный успех очень часто зависит от людей, с которыми нас сталкивает судьба. Счастливицы, которых природа одарила редким даром устанавливать неформальные контакты с почти незнакомыми людьми, могут дальше не читать. Они и так способны сделать другого лучшим другом после пятнадцатиминутного разговора в очереди за колбасой. Но таких «гениев общения» немного. Всем остальным советую сразу заучить четыре правила успешного общения.

Всегда внимательно слушайте собеседника. Так вы не пропустите ничего важного, а попутно продемонстрируете неподдельный интерес к личности нового знакомого.

Будьте доброжелательны. Не стоит сплетничать – это производит негативное впечатление. Не судите, да не судимы будете. Не забывайте об искренней улыбке, о комплиментах, знаках заботы и уважения. Это порой важнее самого утонченного красноречия.

Старайтесь выстроить диалог. Пространные монологи лишь вызовут скуку и раздражение у собеседника. Диалог, с одной стороны, подчеркнет ваше внимание к чужим словам, а с другой – позволит сразу же узнать мнение собеседника.

Сделайте речь информативной. Всегда интереснее услышать свежий анекдот, узнать что-то новое, необычное и полезное, чем выслушивать прописные истины и обсуждать до смерти надоевшие всем темы.

Впрочем, любое общение начинается только после знакомства. Вслед за первой встречей происходит своеобразный «обмен информацией», а далее уже возможно установление дружеских и доверительных отношений, деловых или любовных связей. Искусство знакомится – полезная штука. Так можно и к понравившейся девушке на улице подойти легко и непринужденно, и с деловым партнером по дружески переговорить после подписания контракта... Самое главное не вызывать у «объекта» чувства опасности или иных отрицательных эмоций: отвращения, брезгливости и тому подобного. Напротив, надо стать интересным или нужным для того человека, чьего внимания вы добиваетесь. Разумеется, иной раз обстановка прямо-таки располагает к знакомству. Или ваш будущий приятель и сам рад-радешенек пойти на контакт.

Но в той же пресловутой ситуации с симпатичной девушкой на улице или в вагоне метро все куда сложнее. Сама попытка знакомства в данном случае воспринимается как нечто неприличное, практически как оскорбление («За кого вы меня принимаете?!»). В разных обществах и культурах «приличия» варьируются в зависимости от возраста, социального положения и прочего. Девушка попроще, возможно, не станет изображать из себя жертву, атакуемую маньяком-убийцей, при вашей попытке с ней заговорить, однако отреагирует тоже не слишком адекватно: «Вы, наверное, со всеми девушками так знакомитесь?». И что с ней будешь делать?

Отсюда совет номер раз: старайтесь знакомиться через посредника. Таков стереотип «приличного поведения», принятый в России (и не только). Но если нужного человека под рукой не оказалось, от знакомства отказываться не стоит. Для таких случаев существует

техника «виртуальных посредников»: смело ссылайтесь на общих знакомых. Если они «люди приличные», это также послужит своеобразной рекомендацией. На худой конец, согдится любое третье лицо, даже если это случайный попутчик в купе, где происходит знакомство. Общение «один на один» неизменно вызывает тревогу. А если вы невзначай вовлечете в разговор еще пару-тройку присутствующих, собеседник (собеседница) почувствует себя куда спокойнее. Если повезет, на чужом фоне удастся продемонстрировать свой ум и знание жизни. Не замечали, как иные девицы порой везде таскают с собой страшеньких подруг? Все для того же – для контраста.

Если все-таки придется завязывать беседу без помощи посторонних, помните: вы вовсе не собирались ни с кем знакомиться. Просто решили завязать разговор. Зачем? Так уж получилось. Например, вы уронили ручку, пришлось лезть под стол и долго искать ее под ногами симпатичной собеседницы. Ведь неудобно все это время молча пыхтеть и даже не извиниться? Именно так и поступают приличные люди, не правда ли? После того, как отловите, наконец, непослушную ручку и вернетесь на прежнее место, можно картинно уронить на стул шляпу и тут же, как бы нечаянно, плюхнуться на нее сверху. Ну как не посмеяться над таким увальнем? А там, слово за слово... Обзовите себя слоном в посудной лавке, расскажите пару анекдотов. Другой способ познакомиться: рассыпать мелочь, которую, как правило, потенциальный объект рвется помочь собрать. А попутно можно и кредитную карточку выронить или служебный пропуск в музей (то есть сразу продемонстрировать, что человек вы состоятельный и имеете отношение к искусству...). Только постарайтесь, чтобы завязки от кальсон не вывалились! Существует еще несколько надежных методов завязывания непринужденного знакомства.

«Помогите мне!». Частично об этом уже было сказано выше. Раскатившуюся повсюду мелочь вместе с вами, скорее всего, кинутся подбирать наиболее сердобольные из присутствующих. Чтобы привлечь внимание «объекта» с гарантией, можно пойти и на более серьезные жертвы: поранить руку, облиться водой. Вопреки, расхожему мнению люди не бессердечны. Чем серьезней ситуация, в которой вы оказались, тем скорее они придут на помощь. Просить платок, дабы перевязать кровоточащий палец, надо с таким видом, что еще немного – и вам грозит безвременная гибель от потери крови. А потом, естественно, искренне отблагодарить «спасителя». Женщины-автолюбительницы могут воспользоваться беспроегрышным вариантом, который отлично действует на представителей сильного пола: «Авто проклятое сломалось, что же мне, бедной, теперь делать?!».

«Вам помочь?». Конечно, ситуацию, в которой «клиенту» понадобится помощь, легко подстроить. Однако, если вы сами опрокинете на пиджак «объекта» тарелку супа или отдадите ему ногу, знакомство будет больше напоминать сцену из комедии, и ни к чему хорошему не приведет. Лучше оказывать косвенные услуги: узнать, почему долго не приходит поезд, поймать машину – и предложить захватить с собой попутчика, ведь вам почти в ту же сторону... Услышав чужую реплику, предложить познакомиться с «нужным человеком» или продать лишний билетик на премьеру. Иногда можно даже навязаться в компаньоны: например, «третьим» при распитии спиртных напитков. Или включиться в шахматную или карточную игру.

«Замечательный концерт!». Познакомиться можно в театре, кино, на стадионе. Заранее обеспечив себе соседство с нужным человеком, легко перейти к дальнейшим действиям. Например, отойти «на минутку» и попросить его приглядеть за вещами. По возвращении – поделиться впечатлениями об актерах и постановке, посмеяться над хорошей комедией.

«Кто последний? Я за вами!». Общность ситуации всегда сближает людей, и, к тому же, знакомство в очереди выглядит вполне естественным. Можно завязать общий разговор на актуальную тему. Время тянется медленно, стоять без дела скучно. Здесь также можно попросить «присмотреть» за оставленным местом.

«Вы тоже любите Толкиена?». Знакомство на основе общих пристрастий – это беспроблемный вариант. Можно внезапно пристраститься к бегу по утрам, и «столкнуться» с нужным человеком на «привычном маршруте». Или обратиться за советом: где купить нужную книгу по садоводству или с чего лучше начинать подготовку к первому в жизни прыжку с парашютом. Ведь каждый человек мечтает найти родственную душу...

Однако знакомство – еще далеко не все. Кто-то идет на контакт сразу. Но чаще необходимо еще приложить массу усилий, чтобы пробить стену отчуждения. На этот случай существует набор проверенных на практике психологических приемов.

Шок. Информация, противоречащая общественному мнению, или шокирующее поведение (в определенных пределах, разумеется) неизменно вызывает у людей интерес. Молодые люди, падкие до слабого пола, порой решаются на рискованный эксперимент: подойти к незнакомой девушке и взять ее на руки. В ответ на законное негодование такой герой обычно заявляет: мол, поспорил с приятелем, что решится так ее схватить. Теперь тот ему заплатит выигрыш, на который он приглашает девушку в кафе, отметить знакомство. И впрямь, как после такого не познакомится?

Один мой приятель использовал метод оригинальней. Едет, к примеру, с девушкой в метро. А та увлеченно ест мороженое. Он к ней обращается:

- Скажите, а у вас мороженое вкусное?

- Вкусное.

- А можно попробовать?

Другой мой друг как-то шел по пляжу и увидел обворожительную блондинку. Не долго думая, замедлил шаг, и, проходя мимо, не сводил с нее глаз. А под конец... упал прямо к ее ногам, выдохнув: «Королева!».

Провокация. Если новый знакомый угрюмо молчит, и в разговор его втянуть никак не получается, попытайтесь его спровоцировать. Так, приверженца коммунистической идеологии, можно огорошить чем-то вроде: «Все коммунисты – сволочи!». Тут уж он не выдержит, и начнет яростно ругать демократов. Важно только вовремя перевести стрелки, и настроить его на беседу в чуть более дружелюбном тоне.

Помню, ехал я как-то в такси с молчаливым водителем. Тут я и применил любимый прием: хвалить демократов при коммунисте и ругать их при демократе. Таксист, естественно, вспыхнул. Но я быстро увел разговор в сторону:

- Да мы же с вами простые люди! Нам делить нечего. Пусть политики делят, они там зажрались, а до народа им дела нет. Мы – люди маленькие, давайте лучше поболтаем о чем-нибудь приятном.

Расстались мы лучшими друзьями.

Открытые вопросы. Спрашивайте собеседника о том, что он думает и чувствует. Ответы вопросы такого рода бывают довольно пространные, что дает шанс на продолжение знакомства. Кивайте, поддакивайте, переспрашивайте, уточняйте. И не вздумайте отводить взгляд. Пусть человек видит, что все ваше внимание направлено на него. Не стесняйтесь

советоваться с новыми знакомыми. Наши люди обожают раздавать советы налево и направо, причем больше всего им нравится рассуждать о вещах, в которых они ничего не смыслят. Сантехник с тремя классами образования со знанием дела будет рассказывать, как можно быстро оздоровиться. А тот, кто в жизни не садился за руль, с удовольствием поведаст, где купить отличный автомобиль. Прося совета, вы будете давить на психоконфликт превосходства. Люди способны разглагольствовать о своем жизненном опыте часами.

Помню, как один мой друг получил нужную подпись для документа в течение получаса (это притом, что обычно на ту же процедуру уходило не меньше месяца). Он попросту разговорился с секретаршей начальника, за приметив у нее на подоконнике коллекцию кактусов. Назвался любителем сиих странных растений, стал расспрашивать как за ними ухаживать, какой как называется. После часовой лекции она лично отнесла бумагу неприступному бюрократу, и вожденный росчерк пера был получен.

Совместные действия. Ничто так не сближает, как работа вдвоем. Этот прием можно проследить в любом американском боевике: два врага, волей обстоятельств вынужденные объединиться и вместе отстреливаться, грабить или похищать из банка миллион долларов, под конец становятся лучшими друзьями.

Помню, один приятель рассказывал о том, как познакомился со своей женой. Дело было в институте, занимались все вместе на квартире у общих знакомых. Их приятели куда-то отлучились, а он и почти незнакомая ему девушка с головой ушли в конспекты и не заметили, что в ванной прорвало трубу... Когда снизу явились разъяренные соседи, им вдвоем срочно пришлось наводить порядок. Было много мокрых тряпок, перевернутых тазов и смеха. А на следующий день они вместе отправились в кино...

Веер тем. Перебирая одну за другой темы разговора, вы быстро сможете понять, что же действительно интересует или волнует вашего нового знакомого. Это поможет сразу определить его сильные и слабые стороны, а также выстроить ваше дальнейшее поведение. Порой можно затрагивать и шокирующие темы, они возбуждают интерес, раскрепощают воображение, помогают лучше узнать другого человека. Да и люди, выслушав пару ваших личных провокационных рассказов на интимные темы, становятся раскрепощеннее.

Я лично в такой ситуации никогда не говорю слишком много. Пусть болтает новый знакомый. Традиционные «мужские» темы – это деньги, спорт, политика, автомобили, охота, рыбалка. Женщины предпочитают говорить о моде, домашних делах и детях, о медицине, о покупках. После того, как темы, интересные всем, обсуждены, я стараюсь копнуть глубже: перевожу разговор на мистику, философию, искусство, психологию. Кстати, о политике стараюсь рассуждать осторожно: кому-то она интересна, а у кого-то в России вызывает лишь гнев и раздражение (недаром, к примеру, во Владивостоке на выборы приходит не более десяти процентов населения).

Родственные души. Всегда можно найти нечто общее с собеседником: профессию, увлечение, взгляды на те или иные явления в жизни. Сюда же относится такой хороший прием, с помощью которого можно растопить отчуждение, как землячество. Ведь земляки должны друг друга поддерживать, не так ли?

Помню, однажды, возвращаясь в Москву самолетом, я оказался рядом с грузином. Слово за слово, разговорились, и выяснилось, что оба мы родились в одном небольшом грузинском городке. Мой собеседник аж просиял! Сбегал куда-то и притащил бутылку коньяка. Мне ее вручил, присоветовав дома выпить за здоровье земляков.

Юмор. Анекдот – страшное оружие. Нет лучшей отмычки к людским сердцам. Человек, который умеет заразительно смеяться, просто не может оказаться злодеем, верно? Тот, кто обладает чувством юмора, всегда симпатичен и привлекателен.

В завершении – несколько слов о самом важном из приемов успешного знакомства, то есть о комплименте. Удачная похвала позволит заслужить дружбу «объекта», а вот последствия неуклюжего комплимента сгладить очень сложно. Поэтому запомните три правила комплимента.

Старайтесь попасть в «зону ожидания». Автолюбителя хвалите за авто, щеголя – за костюм, игрока в бильярд – за искусство. Если женщину, которая из кожи вон лезет, чтобы показать, какая она красивая, независимая и сексуальная, вы назовете «хорошей хозяйкой», она вам этого никогда не простит. Неприятности будут и если потенциального «крутого спортсмена» вы станете хвалить за блестящую игру в бридж.

Подбирайте приятную интонацию. Смотрите в глаза тому, кого хвалите. Помните: люди, словно кошки и собаки, больше реагируют на ваш тон, чем на смысл сказанного. Поэтому говорить комплименты надо спокойно, уверенно и доброжелательно.

Найдите по-настоящему привлекательную черту и слегка ее преувеличьте. Срабатывает и сравнение: «Ты классно водишь, у меня так не получается...». Хвалите что угодно, но с умом. На фразу вроде «Какое у тебя замечательное платье», вполне можно услышать следующий ответ: «Да я и сама ничего!». Куда разумнее сказать: «Как же тебе идет это платье!».

В заключение – несколько общих советов по технике ведения беседы.

Сначала выслушайте собеседника. И только потом говорите сами.

Старайтесь не казаться чересчур заумным. Используйте понятия, лексику и манеру говорить собеседника.

Никого и ничего не критикуйте (пока не разберетесь во вкусах и пристрастиях собеседника).

Не грузите людей своими проблемами. Улыбайтесь тогда, когда это уместно. Старайтесь присоединиться к эмоциям собеседника (злитесь, если злится он, печальтесь, если он плачет).

Следите за реакцией собеседника, и по ходу дела корректируйте свои действия.

Переводите разговор на общечеловеческие ценности: дети и проблемы с ними, пороки и их вред, хобби, домашние животные и так далее. Это наиболее яркие темы.

И последний совет: старайтесь держаться естественно, не переусердствуйте. Чрезмерный интерес к новому знакомому может быть превратно истолкован. Некоторые мужчины склонны всех чересчур дружелюбных собеседников одного с ними пола относить к гомосексуалистам. А что такие люди думают о «приставучих» женщинах, лучше вообще вслух не произносить. Соблюдайте меру, и вам всегда будет сопутствовать успех!

Урок двадцать девятый. Ключ к общению – имидж!

Имейте храбрость выражать свою истинную сущность,  
стоять в одиночестве и не хотеть быть кем-то другим.

Лин Ютанг

Психология восприятия – это целая наука. Примите во внимание, как вас воспринимают другие, насколько вы красивы, сильны, убедительны и симпатичны. Прежде чем вступить с вами контакт, люди тщательно оценивают информацию, исходящую от вас. А чтобы понять, что именно подвергается оценке, проследите сами за собой: на что вы сами в первую очередь обращаете внимание, знакомясь с новым для вас человеком? Вот особенно важные пункты.

Одежда. Что вы хотите сказать миру о себе? Одежда покажет, кто вы: человек успеха или неудачник...

Лицо. Беспроязычный вариант: расслабленные мышцы лица, поднятые брови, улыбка, причем улыбается не только рот, но и глаза. Вы демонстрируете партнерам, что открыты для сотрудничества.

Позы и жесты. Основная рекомендация: двигаться надо уверенно, сильно и плавно. Резкие, слабые и незаконченные движения воспринимаются негативно. Особое внимание стоит уделить походке.

Голос. Обязательна четкая артикуляция, приятные интонации и сила, звучащая в вашей речи.

Стиль беседы. Активное слушание, техника зеркала, правильные вопросы, знание приемов ораторского искусства гарантирует успех.

Философия. Это – строго индивидуально.

Настроение. Ваш оптимизм, доброжелательность и воодушевление должны заражать окружающих.

Данный список требует некоторого комментария. Как видите, наша одежда выполняет не только физиологические функции, и не просто позволяет повысить уверенность в себе. Она еще и сигнализирует окружающим, кто мы и чего можно от нас ожидать. Задумывались ли вы хоть раз, какую информацию вы с ее помощью выдаете во внешний мир? Покрой костюма, его стиль, цветовая гамма – все это создает определенное представление о человеке.

Обдумав манеру своей беседы и настроение, сосредоточьтесь на людях, с которыми вы привыкли общаться. Ваши знакомые – еще один, далеко не маловажный параметр вашего имиджа. Кто вас окружает? С кем вы чаще всего встречаетесь? С кем работаете? А с кем отдыхаете?

Стиль речи – еще не все. На какие темы вы обычно произносите пространственные монологи, а

каких - избегаете? Помните: каждый из нас – сам себе газета, телевизор и радио. О нас судят по сведениям, которые мы сами раскрываем. Это те «передовицы», те «передачи», сразу идущие «в прямой эфир», которые определяют дальнейшее отношение окружающих. И повествуют они о вас, о вашей жизни, работе, далее по списку. Сами спросите себя, о чем говорить вам особенно нравится. Здесь важно не забывать главное: вы и ни кто другой являетесь режиссером всех этих «передач». В вашей власти превратить информацию о себе-любимом в веселый рекламный ролик или в занудную образовательную программу. Учитесь режиссерскому искусству, подавайте сведения ярко и красиво, чтобы окружающие ахнули! Не забывайте: на свете полным-полно гениев, о которых никто никогда не слышал. А еще – масса людей с весьма средними способностями, которые находятся на вершине известности. Порой никто не знает о заслуженном академике, зато все с восхищением повторяют имя плотника-краснодеревщика, отделавшего им квартиры.

Отследите также собственные хобби, интересы. Какие тусовки вы посещаете? Клубы, конференции, собрания сообществ? Если вы не хотите пополнить нескончаемые ряды непризнанных гениев, вам придется стать публичным человеком. И при любой возможности проникать на ТВ и в газеты, рекламировать себя на весь мир, вступать в клубы и приходить на тусовки, устраиваемые самыми разнообразными организациями.

Не забудьте и о своих мыслях и проектах! Форму имеют идеи писателей (книги) и режиссеров (фильмы). Форму имеют идеи кутюрье и идеи конструкторов автомобилей. Форму имеют идеи политиков и религиозных деятелей – имеются в виду их речи. Люди не любят бесформенных образов и предметов. Нас раздражает недосказанность и недоконченность. Вот почему так важен имидж. Это – ваша личная форма. Как видите, это не только внешность или одежда. Это еще и улыбка, спокойствие во взгляде (даже в кризисных ситуациях!), уверенная походка, терпеливое поведение и умение вовремя пошутить. Оптимистичный человек может сильно внешне смахивать на орангутанга, но при этом без проблем создать себе имидж убедительного бизнесмена. Для положительного образа важен не только хороший костюм, но и способность быстро принимать эффективные решения, общительность, умение знакомиться и нравиться другим. Именно умение общаться, добиваться своего, влияя на других, вызывать их интерес и симпатию делает людей известными и богатыми. Неважно, чем занимается человек: дизайном, архитектурой, адвокатурой, кино или шоу-бизнесом. Важно, как он себя ведет. Талантливых знатоков своего дела много, но «звездами» становятся лишь единицы, умеющие эффективно общаться.

Стоит отметить, что у большинства людей убедительность ассоциируется с внутренней силой. Им нравятся уверенные в себе типы, про которых говорят «ломом подпоясанные». Научитесь демонстрировать внутренний стержень, и другие пойдут за вами.

Один известный путешественник рассказывал, как важно демонстрировать свою уверенность. Ему не раз приходилось сталкиваться с дикими племенами. Попадешь к такому народцу где-нибудь на Борнео, и придется убеждать племя, что ты сильный и уверенный. Иначе непременно «опустят», будешь на последних ролях. А если покажешь, что спокоен, не боишься или за плечами у тебя большая команда, станут относиться уважительно. Точно то же самое происходит в любой культуре, любой социальной страте. Уважают того, кто кажется сильнее, даже если он не прав. Как бы ни был наш мир цивилизован, в каждом сидит маленький дикарь, готовый покориться внутренней силе. В чем она проявляется? В готовности идти до конца, брать на себя ответственность: что сказано, то сделано.

А теперь – домашнее задание. Нарисуйте свой портрет. Причем не только лицо, но и фигуру. Проработайте детали. И задумайтесь, что бы вам хотелось изменить, дабы подкорректировать свой имидж, улучшить сигналы, подаваемые во внешний мир. После исправления портрета, еще раз проговорите вслух все то, о чем вы чаще всего беседуете с



людьми. Особое внимание обратите на тональность.

На своих тренингах я часто прошу группу указать мне на того из участников, кто выглядит наиболее убедительным, чей имидж особенно привлекателен. И того, кто наименее убедителен. Затем мы все вместе стараемся составить портрет убедительного человека. И выясняем, что мешает другим быть такими же. Как правило, причины элементарны:

лень наблюдать за другими;

лень учиться;

нет желания обращать внимание на свою убедительность.

Замечу, что очень часто наиболее надежными людьми окружающим кажутся самые настоящие аферисты. Что вполне естественно: мошенники своим убедительным видом зарабатывают себе на хлеб. Вспомним непревзойденного Остапа Бендера:

он говорил четко, красиво и ясно;

делал комплименты, демонстрировал свое уважение;

знал когда надо действовать с напором, а когда поддерживать имидж вежливого человека.

Последнее время я специально отслеживаю интервью с успешными людьми: модельерами, певцами, артистами, политиками. Что их отличает? Вот какие выводы мне удалось сделать, понаблюдав за поведением на экране модельеров Валентина Юдашкина и Славы Зайцева, художника Никаса Сафронова, телеведущих Дмитрия Диброва и Максима Галкина, певцов Николая Баскова и Валерия Леонтьева.

Успешные люди умеют создать вокруг себя положительную ауру. Выдают о себе лишь позитивную информацию, их манера говорить вызывает положительные эмоции. Они чаще всего рассказывают о своих успехах, делятся интересными проектами, над которыми собираются работать в будущем. Из прошлого выбирают наиболее интересные случаи (со знаком «плюс», разумеется).

Успешные люди выделяют свою миссию. Постоянно ссылаются на высшие ценности: патриотизм, любовь к своему делу, альтруизм, творчество, религию, историю («я делаю это для страны, для будущих поколений») и так далее. Они не стесняются говорить о своих достижениях.

Успешные люди легко отвечают на вопросы-шпильки. Ведь нынче принято организовывать несколько скандальные интервью с провокационными вопросами (вспомним хоть «Школу злословия»). Люди успеха умеют в этих случаях держаться с достоинством, не раздражаться и улыбаться. Они остроумно парируют «неудобные» вопросы, при этом не создавая негативной атмосферы – то есть, в совершенстве держат психологический удар. Даже обсуждая спорные темы, они умеют направить беседу в позитивное русло.

Можно здесь припомнить одной из выступлений Никаса Сафронова. Журналист спрашивает его в лоб: «А почему это вы пишете только портреты депутатов и губернаторов?». А он на столь наглый вопрос отвечает спокойно, с улыбкой («Да, общаюсь с Президентом, С Лужковым, с губернаторами, с депутатами, а как иначе?»), да еще и делает ведущему комплименты. И продолжает гнуть свою линию, выдавая лишь позитивные сведения: «Хочу оставить след в искусстве, стараюсь помогать детям, перечисляю деньги в благотворительные фонды». А позднее произносит следующее: «Да, меня предупреждали, что может быть скандал, станут задавать неприятные вопросы. А я ответил – все равно пойду и выступлю!». И в самом деле: если ты в себе уверен, зачем скатываться на злобу и негатив?

Удерживая имидж успеха и спокойствия на экране, такие люди только выигрывают. Зрители видят сильного человека, который не позволяет себе заводиться или обижаться. Он либо не отвечает на «скользкий» вопрос, либо раскрывает его в позитивном ключе, иной раз даже не забывая похвалить ведущего!

Успешные люди находчивы. Достаточно посмотреть интервью с Максимом Галкиным или Николаем Басковым – это фонтан остроумных ответов! Они знают, когда следует красиво уйти в сторону, а когда – просто промолчать. Люди успеха спокойны, интеллигентны, политкорректны.

Как видите, нынче не требуется читать каких-либо хитроумных книжек по имиджу. Включите телевизор и учитесь у лучших! Спросите себя: что бы вы могли взять от каждого из известных людей? Какие их приемы будут работать на ваш личный имидж! И помните: самое важное – это позитивная аура успеха!

Урок тридцатый. Установка на победу

Успех может прийти с любой стороны.

Малайяламская пословица

Выше я уже писал о том, как на одном из самых своих популярных тренингов, посвященном зарабатыванию денег, провожу ролевую игру «Я-банкир!». По сути, это – игра на деньги, с очень простыми правилами. И, странное дело, я не раз подмечал одну закономерность: очень многое зависит от того, с какой установкой люди начинают играть. Большинство, увы, заранее рассчитывает на проигрыш, и даже подсчитывают в уме, какую именно сумму они могут позволить себе потерять. Кто-то рассуждает так: попробовать стоит, а вдруг выиграю? Но определенная часть всегда выходит «на ковер» с твердой мыслью – победить во что бы то ни стало! Как вы думаете, у какой из этих трех групп шансы на победу выше? Как видите, есть большая разница в том, ради чего ты играешь: для победы или для поражения. Очень многие люди начинают свои «игры в бизнес», не рассчитывая на выигрыш. Так стоит ли удивляться, что рано или поздно у них все разваливается? Как говорила моя знакомая, чемпионка мира по велоспорту: «Можно просто крутить педали, а можно выигрывать соревнования!». Нечто похожее изрек не так давно тренер бразильской футбольной команды (той самой команды, которая не раз побеждала на мировых чемпионатах): «Пусть нам забивают голы, все равно мы забьем еще больше!».

Чтобы добиться успеха в жизни, надо заранее на него настроиться. Глеб Павловский, известный психотехнолог, создавший прекрасный имидж не одному депутату, как-то сказал в интервью, что во время выборов первый вопрос, который он задает потенциальному клиенту звучит так: «Насколько вы настроены на победу?». Увы, частенько люди идут на выборы под девизом: «Не получится, и ладно!». Павловский рекомендует от таких клиентов отказываться. Реальные шансы на успех имеет только тот, кто желает победить любой ценой. Этой точки зрения придерживаются и английские психологи, доказавшие, что во время деловых

переговоров побеждает та сторона, которая твердо решила победить. Даже если все условия изначально распределились не в ее пользу.

Один мой знакомый еще в советские времена был директором крупного НИИ. Здание института находилось в центре города, где по закону было запрещено производить какое-либо строительство. Однако НИИ нужно было расширяться, настоятельно требовалось построить еще одно здание на его территории. Что делать? После долгих мытарств мой друг вышел на нужных людей, которые подсказали: «Разрешение достать можно. Но на нем следует поставить подпись одного крупного чиновника. Причем сделать это надо буквально в два дня. Иначе в силу вступит новое постановление, и тогда уже ничего не поможет». Мой друг немедленно схватил требуемую бумагу и рванул в Мосгорисполком, к нужному бюрократу. И, как на грех, опоздал! Прием окончен, чиновник вылетает в другой город, уже в аэропорт поехал... Другой бы рукой на все махнул, а мой приятель немедленно рванул в Шереметьево. И что вы думаете? Он отловил-таки этого товарища перед посадкой и получил нужную подпись!

Вот почему, приступая к тому или иному делу, стоит спросить себя: вам просто интересно поиграть в эту игру или вам нужна одна победа? Мастера боевых искусств говорят, что для того, чтобы руками или головой разбивать предметы, нужно на сто процентов верить в свой успех, или ничего не выйдет. Эта формула работает и в бизнесе, и в спорте, и в творчестве, и в политике.

Когда Фидель Кастро отправлялся на Кубу, чтобы поднять там революцию, которая позднее сделала его властителем острова на многие годы, его яхта была доверху набита оружием и верными людьми. Однако он сказал одному из своих солдат:

Возьми одно ружье. Пойди и закопай его. Даже если сейчас мы потерпим поражение, я все равно вернусь, выкопаю оружие и продолжу борьбу за освобождение Кубы...

Для успеха важна абсолютная вера в себя. Когда всемирно признанного иллюзиониста Дэвида Копперфильда спрашивают, в чем причина его успеха, он неизменно отвечает: «Просто я верю в невозможное!». Наши желания имеют свойство менять действительность при наличии в душе значительной доли уверенности. Ведь за то, во что веришь, можно отдать все!

Вашему вниманию предлагается простейший тест-таблица. Запишите по три соответствующих случая в каждую колонку и проанализируйте их (берите примеры из любой области жизни – из спорта, бизнеса, науки, творчества).

Я был настроен на победу любой ценой

Я занимался этим делом по принципу «главное – участие»

Думаю, вы и сами легко сделаете требуемые выводы, сравнив случаи в колонках.

Американским ученым удалось доказать, что постоянный прием любого допинга способен сократить продолжительность жизни спортсменов. Тогда среди спортсменов-профессионалов провели опрос. Хотели узнать, откажутся ли они от допинга теперь, когда его вред доказан, а значит, известен и риск. Практически все интервьюируемые отреагировали следующим образом.

Мы все равно будем применять и разрешенные, и запрещенные средства! Звание олимпийского чемпиона и чемпиона мира важнее, чем долгая жизнь – без допинга, но и без шанса стать первым на соревнованиях.

Неудивительно! Если бы эти люди думали по-другому, они никогда не стали бы спортсменами экстра-класса.

## Заключение

Учебке нет конца

Немецкая пословица

Дорогой читатель, вот и закончилась еще одна моя книжка. Скажите честно, что нового вы из нее узнали? Мои ученики, пройдя курс тренингов, часто отмечают: новой информации вроде бы немного, зато уроки еще раз подтвердили наши собственные выводы. Все в голове улеглось, появилась ясность, четкость, определенность в восприятии жизни.

В этой книге я постарался рассказать о том, через что прошел сам, о том чему нас, людей, живущих в России, учит каждодневная реальность. Теперь дело за вами! Лично для меня самой большой наградой станет, конечно же, не гонорар, который я получу за тридцать первую по счету книгу. Настоящая радость для писателя: если вы, мой читатель, после изучения этих страниц сможете добиться успеха в бизнесе, спорте, науке, творчестве, личной жизни. Будьте добры, постарайтесь оправдать мои ожидания!

Для многих моя книга «Выиграй у судьбы в рулетку» уже давно стала настольной. Конечно же, это льстит моему самолюбию. Но еще приятнее будет, если через год (а может - десять лет) я открою книгу по психологии, чей автор, рассказывая о своей жизни, сошлется на меня. Скажет, что в начале своего восхождения к вершинам успеха он прочитал мой труд. И теперь написал свой собственный, опираясь на некогда почерпнутые у меня мысли.

Кроме всего вышеперечисленного, есть в этой книге и еще один примечательный момент. Дорогой читатель, уверен, вы прекрасно понимаете, что большинство озвученных здесь идей придумано не мною. Они красной нитью проходят через всю историю существования человечества на Земле. Главное: не потерять эту мудрость, передать ее следующим поколениям...

Желаю всем моим читателям успеха и удачи!

До встречи в следующих книгах!