СЕРГЕЙ ЕЛИСЕЕВ

ЧЕТЫРЕ ГАВАНИ НАШЕЙ ЖИЗНИ

Консультации практикующего психолога

Сергей Елисеев

Четыре гавани нашей жизни

«Четыре четверти»

Елисеев С. В.

Четыре гавани нашей жизни / С. В. Елисеев — «Четыре четверти»,

ISBN 978-985-581-058-3

В своей профессиональной деятельности Сергей Елисеев столкнулся с тем, что многие его консультации связаны с проблемами, повторяющимися у большинства посетителей. Люди разные, а проблемы — одинаковые. Такие общие проблемы он условно назвал гаванями жизни. Если в четырех гаванях — полный порядок, то у человека все прекрасно: он хорошо себя чувствует, стрессоустойчив. Покой и комфорт помогают ему выжить в очень тяжелых ситуациях, наполняя жизнь смыслом и помогая воспрянуть духом. Издание будет полезно всем, кто интересуются вопросами психологии.

ISBN 978-985-581-058-3

© Елисеев С. В.
© Четыре четверти

Содержание

Введение 6
Гавань 1 7
Когнитивная карта 7
Думающий и Доказывающий Леонардо Орра 9
Наша жизнь – это цепочка воплощений: мировоззрение – > поведение – > результат 10
Самое главное качество нашего сознания 11
Границы в нашей жизни 13
Граница «продавец-покупатель» 15
Граница «ближе-дальше» 16
Граница «агрессор-защищающийся» 17
Совесть 19
Как формируются системы «Я молодец» и «Я плохой» 20
Переступить через лень 21
Основные когнитивные карты 22
Первая модель: «Человек разрушающий» 23
Вторая модель: «Человек бездействующий – жалобщик» 24
Третья модель: «Человек созидающий, действующий, душевный» 25
Мотивация и два способа воздействия на нее 26
Как замедлить время 28
Мифы менталитета, или 14 общепринятых заблуждений, знание которых значительно облегчит жизнь 29
Миф 1. Халява 30
Миф 2. Это невозможно. У меня не получается. Я не могу. У меня нет выхода. Ведь я же старался и т. п 32
Миф 3. Виноваты родители (государство, погода, жена и т. п.) 34
Миф 4. Хорошо вам говорить, у вас есть… 35
Миф 5. Если бы у меня, то я бы… 37
Конец ознакомительного фрагмента. 38

Сергей Елисеев
Четыре гавани нашей жизни

Консультации практикующего психолога

© Елисеев С. В., 2016
© Оформление. ОДО «Издательство “Четыре четверти”», 2016

Посвящается моим дорогим и любимым родителям Вячеславу Сергеевичу и Ларисе Григорьевне Елисеевым

Введение

Дорогие мои читатели, уже более шести лет я работаю психологом в отделении пограничных состояний Гродненского областного клинического центра «Психиатрия-наркология», где занимаюсь психологической коррекцией неврозов, и консультирую в частном порядке, помогая людям разобраться в их жизненных ситуациях и в самих себе. Мое знакомство с практической психологией произошло довольно давно. Дело в том, что вначале мне пришлось испытать ее действие на себе. Именно практическая психология наполнила мою жизнь смыслом и интересом. За годы практики у меня сложилось четкое видение и понимание того, с чем я работаю, поскольку сам многое пережил.

Основная идея этой книги – помочь тем людям, которые находятся в стрессовом состоянии и в неврозе, испытывают те или иные психологические и жизненные трудности, не понимая, что с ними происходит, не зная, что с этим делать. Но, как мне кажется, издание будет полезно любому человеку, который подвержен стрессам и испытывает психологические трудности.

Эти знаменатели и легли в теорию основной проблемной базы, которая является источником невроза и значительно влияет на человеческую стрессоустойчивость.

В процессе практики я заметил, что у всех психологических и психосоматических проблем есть корни, которые являются своеобразными метапроблемами в жизни человека. Можно назвать их глобальным или хроническим конфликтом или стрессом. Именно это – источник проблем в жизни человека, которые требуют особого внимания. И если в процессе психологической коррекции не затрагивать их, то мероприятие будет иметь весьма относительный характер и приносить облегчение лишь на время. Все остальные стрессы выступают побочными действиями этих проблем. Но если работать с основными проблемами, тогда все остальное как рукой снимет. Эти глобальные проблемы я назвал гаванями нашей жизни. Если все четыре гавани в полном порядке, то у человека все прекрасно, он хорошо себя чувствует и стрессоустойчив. Кроме того, покой и комфорт помогают человеку выжить даже в очень тяжелых ситуациях. Наполняют жизнь смыслом и помогают воспрянуть духом.

Гавань 1
МИРОВОЗЗРЕНИЕ

Когнитивная карта

Мир, который я привык считать реальным и основательным, на самом деле всего лишь описание мира, программа восприятия, которую закладывают в мое сознание с самого рождения… Каждый человек, который вступает в общение с ребенком, непрерывно разворачивает перед ним свое описание мира. Таким образом, все, кого ребенок встречает в своем мире, становятся для него учителями. Они учат его определенным образом описывать мир, и в какое-то мгновение ребенок начинает воспринимать мир в соответствии со сформированным в его сознании описанием. Этот момент имеет огромное значение, поскольку определяет всю нашу судьбу.
Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»

Мы не можем решить проблемы, используя тот же тип мышления, который мы использовали, когда их создавали.
Альберт Эйнштейн

Человек рождается в семье, где он, по мере взросления, получает определенное мировоззрение. Мировоззрение – эта наша система убеждений, которые образуют правила и принципы, на базе которых человек ведет себе тем или иным образом. Иначе говоря, образуется картина мира.

В любом мировоззрение есть полезные убеждения, которые, несомненно, нужны и помогают человеку в его взаимодействии и адаптации с миром. Но также есть убеждения, которые усугубляют качество жизни человека в его взаимодействии с миром.

Система убеждений того или иного человека образует его психологическую реальность, когнитивную карту, поведенческую микросхему. Например, в убеждениях одной женщины записано, что встречаться с женатым нельзя, а у другой – можно. И вот однажды они встречают мужчину своей мечты, у одной все заканчивается, не успев начаться. А другая встречает мужчину, с которым счастливо проведет всю свою жизнь. Именно от этого и зависит их поведение.

Как писал Карлос Кастанеда, цитируемый ранее, «…каждый живет в своем пузыре реальности». А одна из основных пресуппозиций НЛП – карта не есть территория. Это значит, что ваши знания – это всего лишь определенная часть знаний, которая существует, и далеко не факт, что они самые лучшие.

Представьте себе телевизор, который показывает три канала, и вдруг появляется кабельное телевидение, каналов становится гораздо больше. Когда мы расширяем свою когнитивную карту, то получаем иной пакет каналов, который включает в себя новые модели убеждений и стратегий, коих раньше в нашем психологическом репертуаре не было. Они-то и могут значительно улучшить нашу жизнь.

Еще раз повторю. У каждого из нас есть индивидуальный репертуар действий, основанных на наших знаниях о мире. У каждого – своя модель реальности. Физическая реальность одна, а вот возможности разные. Именно эти возможности и определяются нашей когнитивной картой.

Картина мира может быть адекватной, когда человек испытывает удовлетворение от жизни, добивается поставленных целей и реализует себя. Или узкой, ущербной, когда испытывает постоянные проблемы и трудности различного характера.

Изначально наш поведенческий репертуар представляет собой чистый лист с заложенными способностями минимум в трех видах деятельности. В дальнейшем близкое окружение начинает формировать вашу модель поведения, способствуя написанию программ, которые со временем становятся автоматическими и частично бессознательными. И только когда «включаете» осознанность, вы способны изменить собственные поведенческие шаблоны. Описанные процессы образуют понятие «психологическая реальность».

Психологическая реальность – это совокупность поведенческих шаблонов, убеждений, установок, правил, принципов, присущих конкретному индивиду.

Поскольку нам свойственен механизм обобщения, то очень часто мы считаем, что у всех такие же правила и принципы, как и у нас. Но если у всех одинаковые правила и принципы, то почему все живут по-разному? Например, один может сесть пьяный за руль, а другой – нет. Ибо в одной когнитивной реальности чувство ответственности атрофировано, а в другой – нет. Так же, как и компьютер, человеческое сознание может работать хорошо, а может «тормозить», потому что перенасыщено убежденческими вирусами.

Думающий и Доказывающий Леонардо Орра

По замечанию доктора Леонардо Орра, человеческий мозг ведет себя так, как если бы он состоял из двух частей: Думающего и Доказывающего.

Думающий может думать практически все. Как показала история, он может думать, что Земля покоится на спинах бесконечных черепах, или, что она внутри пуста, или, что она плывет в пространстве. В это верят миллионы людей (включая автора этой книги). Сравнительная религия и философия показывают, что Думающий может считать себя смертным, бессмертным, одновременно смертным и бессмертным (реинкарнационная модель) или даже несуществующим (буддизм). Он может думать, что живет в христианском, марксистском, научно-релятивистском или нацистском мире – и это еще далеко не все варианты.

Как часто наблюдалось психиатрами и психологами (к досаде их медицинских коллег), Думающий может придумать себе болезнь и даже выздоровление. Доказывающий – это гораздо более простой механизм. Он работает по единственному закону: что бы ни думал Думающий, Доказывающий это доказывает.

Роберт Антон Уилсен. «Психология эволюции»

Весь смысл Думающего и Доказывающего в том, что мы находим и автоматически ищем подтверждение своим собственным убеждениям. Проведите эксперимент с поисковиком в интернете, чтобы понять, о чем я говорю. Например, если в поисковике наберете «Все мужики козлы», то вам выдадут очень большое количество статей о том, какие мужики козлы. Если же введете «Все мужики классные», вам выдадут тысячи статей о том, какие мужчины замечательные и хорошие люди. Такой поисковик стоит у нас в голове. И мы начинаем вычленять из реальности то, что хотим видеть. Единственный способ выйти из этой ситуации – искать здравый смысл и сопоставлять альтернативы. Ведь именно здравый смысл помогает увидеть абсурдность наших мысленных ограничений, найти причинно-следственную связь собственных неудач.

Наша жизнь – это цепочка воплощений: мировоззрение – > поведение – > результат

Мы сформированы из наших мыслей. Мы становимся тем, о чем думаем.
Будда

Как я уже говорил ранее, мировоззрение является микросхемой нашего поведения. Благодаря поведению мы получаем тот или иной результат в собственной жизни.

К сожалению, внедрить новые убеждения и поведенческие стратегии не так просто, как кажется на первый взгляд. Это требует большого внимания и осознанности. Именно поэтому людям довольно сложно измениться. Все стоящее в этой жизни требует усилий. А коррекция собственного мышления – процесс энергоемкий и непростой.

Самое главное качество нашего сознания

– Тебе надо быть сильным человеком, и твоя жизнь должна быть правильной.

– Что такое «правильная жизнь»?

– Жизнь, прожитая в полном сознании и с полной ответственностью, хорошая, сильная жизнь.

Карлос Кастанеда. «Учение Дона Хуана»

Иначе говоря, необходимо прочно усвоить новое описание. Это нужно затем, чтобы потом противопоставить его старому, разрушить драматическую уверенность, свойственную подавляющему большинству человечества, – уверенность в том, что однозначность и обоснованность нашего восприятия, то есть картины мира, которую мы считаем реальностью, не подлежит сомнению.

Следующим этапом является видение. То, что под этим понимал Дон Хуан, я определил бы как способность воспринимать аспекты мира, выходящие за рамки описания, которые мы приучены считать реальностью.

Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»

На меня большое впечатление произвел фильм «Области тьмы» режиссера Нила Бейгера по роману Алана Глина. Главный герой случайно пробует наркотик, который увеличивает производительность его мозга. В результате происходят удивительные события: в течение трех дней он заканчивает книгу, над которой бился несколько месяцев, становится знаменитым и богатым. Из-за действия наркотика его жизнь кардинально меняется. Из неудачника он превращается в успешного человека с большими амбициями и планами. В фильме очень четко показано, как меняется качество и стиль мышления, а вместе с мышлением изменяются действия и жизненные стратегии.

В мозг, как в двигатель внутреннего сгорания, впрыскивается закись азота, которая увеличивает когнитивные способности также, как улучшается производительность двигателя. Герой начинает пробовать новые поведенческие стратегии и действовать по-другому, нежели раньше. Фильм «Области тьмы» показывает, что происходит с человеком, когда меняется качество его мышления. Ведь человеческий ум, как говорил великий психолог Антонио Менегетти («Психология лидера»), – это «главное человеческое благо». Именно он является родоначальником всех возможных благодатей и ресурсов.

Этот фильм погружает в серьезные экзистенциальные размышления. А если такую таблетку принять мне и начать мыслить по-другому, сделать жизнь лучше и успешнее. Как изменится моя жизнь, если я начну действовать, используя скрытые возможности своего мышления. Если таблетка разрешит моим мозгам думать, избегая стереотипы, привычки и ограничения, тогда все, что мне сейчас кажется невозможным, станет возможным.

На мой взгляд, все то, к чему стремится существующая психологическая, психотерапевтическая и коучинговая структура, а также открытия в этой науке, – изобрести «таблетку» для расширения человеческого сознания как в фильме «Области тьмы». Ведь тогда жизнь не будет сном наяву, где каждый день повторяются одни и те же события, а превратится в удивительное приключение, преисполненное эмоциональной насыщенностью, внутренней гармонией.

Все истории успеха в мире начинались с изменения мышления, преодоления привычных границ. Когда человек начинал думать и пользоваться своими мозгами более активно, расширенно. Это всегда становилась точкой отсчета.

Какое же качество нашей психики может увеличить качество работы человеческого мозга. На мой взгляд, такое качество человеческой психики – ***осознанность***. Осознанность – это умение понимать свои жизненные стратегии и генерировать новые. Именно осознанность является сверхмощным оружием против стереотипного мышления, цепочки жизненных проблем и неудач, а именно, ущербных когнитивных карт благодаря которым мы впадаем в так называемое «забвение бытия», находимся в модусе неосознанной жизни.

Благодаря ущербным когнитивным картам нас наполняют экзистенциальный вакуум, чувство тотальной бессмысленности и бесперспективности. Нет ничего хуже, чем жизнь, которая потрачена зря на заурядную работу, скандалы и конфликты с семьей. Никчемная старость и ощущение собственной ненужности – вот к чему мы приходим, когда не умеем думать.

На самом деле, в какой бы безнадежной ситуации человек не находился, в какой бы семье не рос и в каком бы государстве не жил, стоит ему только начать пользоваться осознанностью, как его привычная когнитивную карта начнет меняться, расширяя возможности. Это позволяет увидеть множество дорог и обходных путей, кроме той, по которой он идет.

Какие бы человек не испытывал жизненные трудности, он всегда имеет право жить лучше, проявляя «упорство духа», как говорил Виктор Франкл. Нужно только включить свою осознанность и начать действовать. С помощью осознанности меняется отношение к прошлому, ведь в любом негативе есть одна здоровая составляющая – толчок в том направлении, где находится развитие.

Создавая эту книгу, я пытался создать «таблетку» как в фильме «Области тьмы», прочитав которую человек может измениться сам и изменить свою жизнь.

Осознанность – это возможность выключить привычный жизненный автопилот, который зачастую задан по совершенно ненужному маршруту. Осознанность – это сверхвнимательность к самому себе, к миру, к другим людям, к своим поведенческим реакциям и стратегиям.

Все, что мы делаем, мы должны делать осознанно.

Есть вопросы, благодаря которым запускается осознанность:

1) Я действительно хочу это делать? Для чего я это делаю? (Смысл, цель).

2) Что меня побуждает это делать? (Я сам или чье-то внушение, привычка, здравый смысл или закон).

3) Что с этого я имею? (Личная выгода).

4) Что меня ждет в будущем, если я буду продолжать это делать? (Возможность увидеть последствия собственных действий).

5) Какие существуют альтернативные варианты моего поведения? (Возможность найти лучшие способы взаимодействия с ситуацией).

Границы в нашей жизни

Границы – это стражи нашего личного суверенитета, то, на что мы имеем право в той или иной ситуации, и то, что охраняет нашу свободу, желания, ценности и уважение. В первый раз об этом я услышал от одного из моих учителей, Максима Викторовича Воронко. Например, есть суверенитет и право работника и начальника, суверенитет и право мужа и жены, суверенитет и право родителя и ребенка, суверенитет и право продавца и покупателя.

Границы – это то, на что мы имеем право в той или иной ситуации. Бывают границы физические и психологические.

Глобально границы бывают трех видов: расширенные, суженные и гибкие (последние могут сужаться и расширяться в зависимости от ситуации, но не до критического состояния).

Психологически здоровый человек обладает гибкими границами, для которых характерна определенная стойкость.

Те, кто обладают расширенными или суженными границами, – обязательно имеют проблемы. Человек с суженными границами – это жертва по жизни, которая не умеет постоять за себя как среди близких, так и среди чужих. Такие люди не умеют говорить «нет». Они контактируют с миром с позиции «я минус – другие плюс», то есть, в коммуникации и отношениях с другими людьми они все время проигрывают: отдают больше, чем получают.

Человек же с расширенными границами пытается больше получить, чем отдать. Такие люди являются своеобразными наглецами. Но весь парадокс заключается в том, что эти люди могут успешно контактировать только с теми, у которых границы сужены, поскольку человек с гибкими границами быстро поставит наглеца на место. А вот человек с суженными – нет.

Любой конфликт возникает тогда, когда чьи-либо границы нарушаются. По работе мне постоянно приходится иметь дело с людьми, границы которых сужены. Именно они готовы работать сверхурочно за те же деньги, что и при обычной работе, готовы терпеть ущемление своих интересов со стороны друзей, родственников, партнеров в личной жизни. Эти люди не умеют правильно защищаться.

Есть замечательный советский фильм «Афоня». Помните тот момент, когда, несмотря на затопление, Афоня уходит, ведь его рабочее время закончилось. Наверное, этот эпизод вызывает у вас осуждение. А ведь именно благодаря этому механизму большое количество людей попадают в ловушку сверхурочной бесплатной работы. Запомните, нельзя работать сверхурочно не получая за это либо бонусов, либо денег. Я назвал этот механизм ***«моральной ловушкой Афони»***.

Механизм всегда один: возникает что-то очень важное, начальник говорит: «Надо», не предлагая ничего взамен. Те, кто поддаются, как правило, ничего не просят. Впоследствии подобное происходит все чаще. Границы не стоят на месте. ***Если однажды они сузились, а человек за себя не постоял, то границы будут сужаться и дальше. Таков закон жизни***.

Просто вы никогда не пробовали и не умели настоять на своем. Когда вы защищаете свои границы, а не нападаете на чужие, как правило, это всегда работает. Потому что на вашей стороне справедливость жизни. Самое главное, что людей, границы которых сужены, не любят и не ценят, ими только пользуются, и очень часто, когда они о чем-то просят, отказывают.

Давайте рассмотрим альтернативные варианты поведения Афони.

1) Звонок шефу с просьбой получить выходной или любой другой бонус, если он останется и устранит аварию.

2) Звонок шефу с предложением оплатить время, которое он потратит на устранение аварии.

3) Предложить жильцам дома, оплатить его сверхурочное время (халтура).

А сейчас приведу пример, который вызовет у вас моральное сопротивление. Но в нем есть явное нарушение границ. Многие смотрели советский фильм «Служебный роман» и, наверное, помнят момент, когда Самохвалов (Олег Басилашвили) – мужчина, который добился успеха, встречает свою «первую любовь» Ольгу Рыжову (Светлана Немоляева). В отличие от Самохвалова, жизнь Рыжовой не сложилась, и, увидев преуспевающего мужчину, – в личной жизни, карьере – она пытается возродить их отношения. Самохвалов, верный семьянин, просит не писать ему любовные письма. Причем делает это культурно и деликатно. Рыжова, вместо того, чтобы понять, что ей не стоит надеяться, продолжает добиваться его, откровенно нарушая границы. В результате одно из этих писем попадает в руки Верочки (Лия Ахеджакова), которая делает его предметом сплетен и пересудов в учреждении. Самохвалов нашел, конечно, не самый лучший способ остановить ее: попросил профсоюзную активистку Шуру (Людмила Иванова) разобраться с этим вопросом. Миллионы советских зрителей считали Самохвалова отрицательным персонажем, но ведь не он эту ситуацию создал, и, как примерный семьянин, пытался прекратить притязания Рыжовой.

А теперь аналогия в обратную сторону. Дорогие женщины, представьте: в институте на первом курсе вы встречались с симпатичный парнем Васей. Но потом ваши пути разошлись. У вас появляется Андрей, который нравится вам не меньше, чем Вася. Вы выходите за него замуж, он становится успешным тружеником и отличным мужем. Но тут – переезд на новое место и работа в другой организации, а там – «ваш» Вася, который выглядит несовременно и неопрятно, одним словом – «лузер». А вы – красивая и шикарная, успешная женщина. Естественно, Вася начинает тяготеть к вам. Мужчины всегда тяготеют к тем, с кем можно подняться духовно, но не испытывают интерес к тем, кто тянет на дно. Вася начинает носить секретарю письма, это подставляет вас, и принятие этих писем – неуважение к вашему мужу. Вы просите его не делать этого, но он продолжает. Что вы будете делать дальше? Ведь для слухов много не нужно. А представьте еще и такую ситуацию: ваш муж находит эти письма. Сколько вам придется доказывать, что он в вас влюблен, а вы не хотите человека обидеть, вот и берете письма. Разве Самохвалов поступил неправильно? Ведь если некоторые вещи сразу не пресечь, они принимают еще более тяжелую форму.

Граница «продавец-покупатель»

Проблема общения продавцов и покупателей становится универсальной. При этом общение сводится не только к экономическим отношениям. Для начала обратимся именно к экономическому поведению, разграничив разные варианты для его четкого понимания.

Граница «продавец-покупатель» бывает жесткой и чуть более гибкой. Чтобы ее сдвинуть, нужно обладать серьезными аргументами. Диктовать условия должен продавец, ведь именно он устанавливает цену. Например, вы приходите в магазин, видите шоколад, который продается по цене десять рублей. Представьте, как нелепо вы будете выглядеть, если начнете торговаться с кассиром. Но если вы на базаре, то граница «продавец-покупатель» становится чуть более гибкой, но все равно сути своей она не меняет. Продавец торгует так, чтобы ему было выгодно.

Запомните, продавец является сильной стороной отношений, а покупатель – слабой, так решила сама природа. Сильная сторона всегда диктует условия, но если вдруг она начинает злоупотреблять своим положением, то покупатель вправе вовсе отказаться от товара или попытаться найти консенсус. И это является основным правом покупателя. Например, в магазине вы говорите «нет» тем продуктам, которые кажутся некачественными либо дорогими. На рынке, если цена завышена, вы вправе через «нет» и свои аргументы снизить ее. Но последнее слово всегда за продавцом.

Как-то мой учитель Рубен Владимирович Могилевский рассказал такую историю: его клиент со своей мамой приехали фотографироваться. Сфотографировались, а когда пришло время заплатить за снимок, фотограф озвучил цену 10 рублей. Мама клиента сказала: «Это очень дорого, достаточно будет и 8», – на что фотограф ответил: «Сколько платить за услугу решаю я, если не нравится, не берите!» Мама сразу достала деньги и рассчиталась.

Граница «продавец – покупатель» есть в абсолютно любых отношениях. Но проблемы возникает тогда, когда оба путаются в этих границах.

Как-то ко мне на консультацию пришла девушка. Проблема заключалась в том, что ее никто не хотел брать на работу. Все заканчивалось одним собеседованием. Для нее я – продавец, она пришла купить информацию, поэтому она – покупатель. Работодатель тоже продавец. Через пятнадцать минут нашего общения я понял, что раздражен. И общение не доставляет мне никакого удовольствия. Потому что мой клиент ведет себя так, будто бы я заплатил ей за консультацию. То есть она поставила себя в сильную позицию, а меня – в слабую. Я сразу понял, как чувствует себя работодатель. Никто не будет любить работника, который ведет себя как начальник.

В личной жизни возникают проблемы именно тогда, когда мужчина перестает быть покупателем. Это происходит естественным образом: идет красивая женщина по улице (продавец), а к ней подходит мужчина (покупатель) и предлагает познакомиться. Дальше он начинает вкладывать в нее ресурсы материальные и нематериальные.

Но в большинстве случаев, к моему глубочайшему сожалению, если мужчина до свадьбы или во время встреч – покупатель, то отношения «продавец-покупатель» прекращаются, когда он стал для нее любимым и единственным, когда она сказала, что никогда не бросит его. И с этого момента начинается трагедия, потому что мужчина должен быть покупателем, а не женщина. Оба чувствуют себя обманутыми: он лишается «богини» и «музы», а она – «крепких плеч» и «опоры».

Граница «ближе-дальше»

Следующая граница называется «ближе – дальше». Представьте себе такую ситуацию: вы – высококлассный специалист в той или иной области. Вам звонит директор фирмы и приглашает на работу. Он к вам приближается, значит, вы сильная сторона отношений и вправе договариваться, диктовать условия. Соответственно, вы – продавец, а директор – покупатель. А вот если вы звоните директору, то тогда вы приближаетесь, тогда директор в сильной позиции. Соответственно, нашей психикой воспринимается, что если человек приближается к нам, то мы диктуем условия. Если мы приближаемся, диктуют условия нам.

Граница «ближе – дальше» дает на бессознательном уровне нашей психики две существенные команды. Если я приближаюсь, то это нужно мне, если ко мне приближаются – что-то нужно другим.

Из-за непонимания этой границы у многих большие проблемы в отношениях. Даже контролируя кого-то, опытный руководитель, ставит подчиненного в такие условия, что тот сам звонит и отчитывается о проделанной работе. Или, в крайнем случае, руководитель использует посредника, который обязывает подчиненного позвонить начальнику или зайти к нему на соответствующую беседу.

В личной жизни и при воспитании детей понимание границы «ближе-дальше» имеет очень значительную и существенную роль.

Граница «агрессор-защищающийся»

Вы не будете наказаны за свой гнев, вы будете наказаны вашим гневом.
Будда

Агрессор нарушает границу другого человека, тот защищает свою. Если агрессор начинает нападать на защищающегося, конфликт превращается в спорную ситуацию. Если два агрессора встречаются друг с другом, то конфликт превращается в скандал и может стать огромной трагедией.

Как-то я прочитал в газете заметку, что под окном у одного мужчины распивала спиртные напитки шумная компания. А у него спал маленький ребенок, он вышел и в довольно агрессивной форме с осуждением их действий попросил удалиться. Ситуация «агрессор-агрессор». Но пьяная компания продолжала шуметь. После один из них еще и справил нужду рядом с домом. Мужчина выбежал и вступил с ними в драку, в результате причинил кому-то тяжкие телесные повреждение. Когда приехала милиция, на хозяина дома было заведено уголовное дело. Это классическая история о власти негативных эмоций над человеком. Таких примеров – миллионы.

Как бы эта ситуация могла закончиться, если бы он занял позицию защищающегося. В первый раз он мог бы спокойным тоном попросить отдыхающих пересесть в другое место, указав причину своей просьбы, сделать это без злости. Во второй раз он мог предупредить, сказав, что не хотел бы этого делать, но если они не пересядут, ему придется вызвать милицию. После вызвать наряд, и все было бы по правилам.

Сколько раз в своей жизни, дорогой мой читатель, вы делали то, о чем впоследствии жалели? Я думаю, что у каждого взрослого человека таких историй немало.

Теперь давайте немного поговорим о конфликтах.

Любой конфликт возникает тогда, когда чьи-то границы нарушены, нарушен чей-то суверенитет.

Суверенитет бывает физический (например, у вас что-то забрали) либо психологический (некомпетентное отношение, оскорбление и т. п.). На мой взгляд, человек, который умеет контролировать свои эмоции, никогда не конфликтует. А, находясь в спорной ситуации, спокойно отстаивает свое мнение, поясняя, почему он так считает. Дискуссия – это один из видов спорной ситуации.

Любой конфликт можно поделить на три типа: спорная ситуация, конфликт и скандал.

Все типы конфликта возникают на базе нарушения границ либо в силу разных позиций и взглядов при решении той или иной проблемы.

Границы – это наш личный суверенитет и то, на что мы имеем право в определенной ситуации. Например, есть суверенитет и право работника, суверенитет и право начальника, суверенитет и право мужа и жены, суверенитет и право родителя и ребенка. Любая спорная ситуация быстро решается с помощью восстановления границ.

В спорной ситуации нет двух агрессоров: есть агрессор и защищающийся или два человека, которые хотят решить ту или иную проблему, пользуясь взаимным уважением. В спорной ситуации либо агрессор становится на место, либо достигается общая договоренность и спорная ситуация перестает существовать, либо люди находят компромисс, либо обе стороны приходят к взаимной договоренности.

Конфликт же возникает тогда, когда к делу подключаются эмоции и обида, ведь оба участника занимают позицию агрессоров, нет защищающегося и нападающего (смотри миф менталитета «нападение-нападение»), а есть только нападающие «с горячей головой». А

когда эмоции зашкаливают, то возникает скандал – еще более сильный конфликт. И вместо того, чтобы прийти к консенсусу в этой ситуации, обе стороны занимают принципиальные позиции с желанием унизить друг друга. Ситуация не решается, а энергия бессмысленно уходит, потому что в конфликте очень часто отсутствует логика: мешают эмоции.

Совесть

Ребенок становится полноправным членом группы людей, использующих определенное описание мира. Он владеет этим описанием и способен в его рамках соответствующим образом интерпретировать то, что он воспринимает. Интерпретации же, в свою очередь, подтверждают описание, которое в результате становится еще более устойчивым. Являясь членами группы лиц, использующих одно и то же описание мира, мы научились одинаково интерпретировать явления.
Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»

В убеждениях каждого о ценностях и установках есть ***«личный пастух»***. Он следит за двумя системами в сознании. Первая система называется «Я молодец» – это все то, что поощряется совестью. Вторая система «Я плохой» – это все то, что совестью критикуется, что неприемлемо и неправильно.

Наталья Бехтерева обнаружила в человеческом мозге такую систему, как детектор ошибок головного мозга. Когда к голове человека присоединяли электроды и говорили про то, что для него неприемлемо, он реагировал на данное предложение эмоциональным всплеском. Вот как описывает детектор головного мозга ее сын: ***«Детектор ошибок головного мозга – это что-то вроде “предохранителя”, когда ваши действия как надо не сходятся, детектор включает красную лампочку, а когда человек испытывает угрызения совести, в мозге возникает волна, которую фиксирует этноцелограф. Оно как бы грозит человеку пальцем – это нехорошо. Не мешает ему совершить ошибку, но фиксирует внимание. Вам кажется, что вы поступаете не так, как должны, испытываете муки совести»***.

Из чего мы можем сделать выводы, что совесть – это не что-то высокое и далекое, а всего лишь правила, которые сложились в обществе.

Берт Хеллингер в своей книге «Любовь духа» описывает личную совесть так: ***«Угрызения совести возникают у нас в том случае, если мы думаем, чувствуем или делаем что-то, что не соответствует ожиданиям и требованиям тех людей и групп, к которым мы хотим или, как бывает, вынуждены принадлежать. Это значит, что наша совесть следит за тем, чтобы мы сохраняли связь с этими людьми и группами. Она непосредственно воспринимает, не угрожают ли наши мысли, желания и действия нашей связи с этими людьми и группами принадлежности к ним. Если наша совесть замечает, что своими действиями мы удаляемся от этих людей и групп, она реагирует чувством страха, что мы утратим связь с этими людьми и группами. Этот страх мы ощущаем, как нечистую совесть»***. Совесть – это всего лишь надиктованные нам правила, например, нашими родителями или теми, кто оказывал на нас влияние.

Как формируются системы «Я молодец» и «Я плохой»

Совесть контролируют две системы: система «Я молодец» и система «Я плохой». Когда человек рождается, он всегда стремится соответствовать той референтной группе, к которой принадлежит. Например, сначала ребенку важно нравиться родителям, потом он может сменить свою группу и найти другого яркого лидера. Мы всегда в детстве ищем для себя авторитеты и пытаемся им подражать. И группа нашего близкого окружения, независимо от того, хотим мы этого или нет, дает, нам систему подкреплений. Она как бы обуславливает нас этим. Совесть запоминает, «что такое хорошо», «что такое плохо» и эмоционально воздействует на человека.

В психологии есть такое понятие: «подкрепление». Как пишет Карен Прайор в своей книжке «*Не рычите на собаку»: «Подкрепление – это нечто такое, что, происходя одновременно с поступком, ведет к повышению вероятности повторения поступка в будущем. Подкрепление может быть положительным, т. е. тем, что нравится ученику и чего он хочет (улыбка, поглаживание), или отрицательным, тем, чего ученик стремится избежать (рывок поводка или нахмуренное выражение лица)*.

Если у животных подкрепление должно быть неминуемо после поступка. Сделал – сразу получил. То у человека это может иметь отсроченный характер. Когда мы рождаемся, то всегда находимся в позиции обучаемых. Родители для нас – своеобразные боги, но со временем появляются и другие авторитеты. Иногда человек даже меняет дрессировщика: например, перестает слушать родителей, а начинает слушать лидера дворовой компании. Что он одобряет, то и формирует систему «Я молодец», а то, что нет – формирует систему «Я плохой». Со временем эти две системы становятся неосознанными и руководят человеком, а во главе этой системы стоит совесть. Подкрепляться совестью может не только поведение, но и наши убеждения, ценности. Ведь, когда мы в позиции обучаемых, обучающие влияют на нас.

Есть такое народное высказывание: «Как его совесть не мучает». А ведь человека совесть может и не мучить, если он рос в системе, где ему говорили, подкрепляли и показывали на своем примере, что ходить по головам – это хорошо и правильно, то его будет мучить совесть как раз тогда, когда он по головам не ходит. Совесть одного может кардинально отличаться от совести другого, как когнитивная карта, как модель реальности.

Переступить через лень

Знание – всего лишь непроверенные слухи, пока оно не вошло в мышцы.
Поговорка

Понимание не меняет ситуацию.
И. Г. Соловей

Понять – это значит выучить и начать действовать.
Альберт Эйнштейн

Каким бы ни было наше мышление, но если у нас нет продвижений, то наше внимание и мышление ничего не изменят. Ведь надо внедрять внимаемые и осознанные феномены в свою ежедневную жизненную практику, наполнять ими свое поведение, только так мы можем физически ощутить те изменения, к которым стремимся. Именно действия приводят к изменению окружающего мира.

Очень многие пытаются найти оправдание своей лени: иногда, к моему глубочайшему сожалению, ленью оправдывают некоторые психологические школы.

Основные когнитивные карты

Необходимо усвоить новое описание. Это нужно затем, чтобы потом противопоставить его старому, разрушить драматическую уверенность, свойственную подавляющему большинству – уверенность в том, что однозначность и обоснованность нашего восприятия, то есть картины мира, которую мы считаем, реальностью, не подлежит сомнению. Следующим этапом является видение. То, что под этим понимал Дон Хуан, я определил бы как способность воспринимать аспекты мира, выходящие за рамки описания, которые мы приучены считать реальностью.
Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»

Лоуренс Кольберг выделил следующие уровни нравственного развития человека: преконвенциональный, конвенциональный и постконвенциональный.

Доктор психологических наук С. В. Ковалев значительно дополнил и переработал эту модель, положив ее в основу своей собственной разработки. Именно эти модели мы и возьмем для описания трех основных когнитивных карт, характерных для людей.

Первая модель: «Человек разрушающий»

Основная характеристика: всем становится плохо от них. Если этот человек женится, то он методично, психологически и нередко физически насилует свою семью. Он теряет сам и принуждает терять других.

«Человек разрушающий» выбирает антиправила, это не самая выгодная модель поведения, она более ущербная. Он не просто ходит на работу, но и постоянно создает на ней конфликты, отыгрываясь на тех, кто слабее. Нередко «человек разрушающий» имеет проблемы с законом, является активным употребителем всех ядов, придуманных человечеством, таких, как табак, алкоголь, наркотики. Он считает абсолютно нормальным идти вверх по головам.

Сам по себе такой человек является мегаконфликтым. Он хочет сделать все по-другому, но не может сотворить ничего хорошего, от него становится только хуже. Как правило, «человек разрушающий» занимает непрестижные должности. Они постоянно находятся в поисках тех, кому можно сесть на шею. За ними нужен сверхконтроль, ибо, если дать им волю, они способны уничтожить весь окружающий мир – это для них вполне реально!

«Человек разрушающий» сопротивляется миру, но ничего не может предложить взамен. Как пятилетний подросток он говорит, что его родители плохие, а сам живет за чужой счет. Это человек, который не хочет жить как все, но совершенно не умеет быть индивидуальностью.

«Человеком разрушающим» очень просто манипулировать. У них исключительно стадный формат существования. И стойло для него является приоритетным. Антиправила – это та модель, которая таит в себе разрушения. «Человек разрушающий» – это протест против социального, но протест не в силу осознания, а по принципу отказа.

Вторая модель: «Человек бездействующий – жалобщик»

Жалобщики – это обычные люди, которые очень много жалуются и мало делают. Они все время думают, что кто-то поможет им извне. К тому же они всегда чем-то недовольны.

Самое страшное для человека – это жить, не раскрыв своей уникальности и индивидуальности. Именно поэтому люди с такой когнитивной картой постоянно ноют либо все осуждают. Ведь именно этим они могут хоть как-то снять напряжение и разочарование от скуки, обыденности собственной жизни.

Основные характеристики такого человека: он спящий, не чувствующий собственную душу, и, соответственно, не раскрывший своих возможностей. Поэтому в его жизни всегда присутствует тревога. Жизнь таких людей – это когнитивная карта, надиктованная кем-то. И именно ее они и принимают за реальность. Проблема лишь в том, что в этой когнитивной карте очень много заблуждений и погрешностей.

У них скучная жизнь. Обычный человек не является лидером и не стремится наверх. Он мечтает, но не действует. В большинстве своем он управляемый и подчиняемый.

В его когнитивной карте четко прописано, что можно, но он отказывается делать то, что нужно.

Самое страшное в мире обычного человека – это то, что о нем будут думать другие. Поэтому он не принадлежит себе. В обществе, когда кто-то делает не так, как все, то такой человек всегда осуждается. Поэтому обычные люди живут по правилам, сложившимся в народе. Будьте безразличны к тому, что происходит вокруг, тогда вы сможете оградить себя от всего негативного.

Люди всегда тебе скажут только одно: не высовывайся, ведь сделать уже ничего нельзя, все давно поделено; ты уже ничего не сможешь, абы не потерять то, что у тебя уже есть. Вариантов для решения конкретной проблемы нет и не будет, прими как данность эту ситуацию.

Третья модель: «Человек созидающий, действующий, душевный»

Это когнитивная карта человека, который слышит себя. Вместо социальной и антисоциальной системы, в которой живут люди с двумя первыми когнитивными картами, даймон (это понятие ввел в психологию Джейм Хиллман) существует в экзистенциальном мире. Экзистенция означает, что нужно проявиться, появиться, пробудиться. Экзистенциальный мир – это мир глубинных феноменов жизни.

Если в антисоциальном и социальном мирах очень часто существует «подмена понятий» и двусмысленность, то в мире экзистенциальном любые жизненные феномены становятся чистыми. Самое главное, что наличествует в когнитивной карте даймона – мощная связь со своим бессознательным. Этот человек начинает интуитивно чувствовать то, что ему предназначено, к чему у него есть способности и таланты.

Каждый человек талантлив, но люди первого и второго типов не слышат себя. От этого очень часто их действия не соотносятся с душой, что означает появление огромного количества проблем. Человек с когнитивной картой даймона строит жизнь по своим правилам, но в тоже время эти правила не мешают другим людям взаимодействовать с ним. Он никогда не нарушает существующий в стране закон, но действует очень аккуратно в пределах его действия.

У даймона нет протеста. Он предлагает свою точку зрения, но ориентирован исключительно на качество собственного существования. Тем, кто рядом с ним, очень комфортно, потому что даймон является источником знаний. Он над правилами социума, но беспроблемно контактирует с людьми.

Даймон очень внимателен к окружающим, именно поэтому строит свою систему восприятия и понимания. Его жизнь осмыслена: вникает во многое, сам отвечает на возникающие вопросы, полагается на свой опыт. Он индивидуальность, штучный товар.

Человек с когнитивной картой даймона ***придумывает новые правила, которые не мешают старым, но для него они гораздо комфортнее и эффективнее***. В результате он становится родоначальником новой идеи, которую мир принимает и использует. ***Его жизнь – уникальная дорога***.

Мотивация и два способа воздействия на нее

Он сказал, что существует множество вещей, способных свести с ума, в особенности, если у тебя нет решимости, нет устремленности, необходимой для обучения; но если намерение человека непоколебимо, то никакие эмоции не могут быть препятствием, потому, что он способен держать их в узде.
Карлос Кастанеда. «Учение Дона Хуана»

Каждый имеет все необходимые ресурсы для изменений.
Одна из пресуппозиций НЛП

Дорогой читатель, психология делит мотивацию на два вида: мотивация внутренняя и внешняя.

Первый вид. Мотивация средой. Она всегда крайне эффективна. Если среда правильно изменена, человеку ничего не остается, как измениться. И происходить это может в самые короткие сроки. Но есть одна проблема – способ изменения мотивации за счет среды мало кто умеет создавать. В основном мы пытаемся воздействовать на себя и других людей за счет мотивации мозга. На себя с помощью такой мотивации хоть как-то можно воздействовать, но это далеко не всегда эффективно. А на других людей воздействовать таким образом крайне тяжело.

Андрей Нефедов, основатель направления «Квантика», рассказал историю: один человек уронил в деревенский туалет 20 долларов. Он долго стоял и размышлял: стоит ли ему доставать деньги (мотивация через мозг). Потом принял «гениальное решение» – бросил туда бумажник (мотивация с помощью среды), сказав при том: «Теперь точно придется».

Что произошло в этой ситуации? Вначале герой этого рассказа пытался мотивировать себя через мозг, естественно, лень и сомнения взяли верх. Потом он принял решение мотивировать себя за счет среды – бросил в туалет бумажник. Если потеря одной купюры вызывала сомнения (лезть за ней или нет?), то потеря бумажника не оставляла ему такой возможности.

Игорь Манн, гуру российского маркетинга, на своих лекциях и в «Книге № 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь» рассказал, когда он опаздывает, то спрашивает у других, сколько стоит их время и поминутно оплачивает свое опоздание. Один раз заплатив, он перестал опаздывать. Что сделал Игорь Манн? Он создал себе среду для изменений. Все дело в том, что изменение среды практически не оставляет нам права выбора.

Ричард Бендлер, основатель НЛП, однажды вел тренинг, участник которого после работы с ним не хотел меняться. Ведущий спросил: «Может, помочь вам в этом?» Участник ответил: «Только в том случае, если приставите к моей голове пистолет». Ричард достал из-за пазухи пистолет и сказал: «Ты не знаешь, сделаю я это или нет, я тоже не знаю, но ради того, чтобы ты изменился…» В зале прозвучали аплодисменты, а участники получили инсайт (озарение получил и этот человек). Изначально Бендлер пытался воздействовать на него через мотивацию мозга, это было неэффективно. Потом, когда он достал пистолет, – создал среду для изменения. Это моментально сработало.

Филипп Зимбардо в книге «Эффект Люцифера» описывает Стэнфордский эксперимент: он создал искусственную тюрьму, разделил группу студентов на заключенных и охранников, где одни должны были на полном серьезе исполнять роль заключенных, а другие – охранников. Студенты были из абсолютно разных семей и отличались по характеру, но они настолько стремительно менялись, находясь в искусственно созданной среде, что организаторы эксперимента были вынуждены его остановить. Филипп Зимбардо сделал вывод: «На личностные особенности человека влияет прежде всего та среда, в которой он находится».

Стив Павлина писал: «Если вам кажется, что вы достаточно сильны, чтобы не реагировать на окружающую среду, то давайте отправим вас на год в тюрьму и посмотрим, как вы там “расцветете”». А Майк Тайсон говорил: «Все герои, пока не получили по морде».

Давайте рассмотрим реальный пример, который заставит любого человека бросить курить и пить в одну секунду практически на любой стадии алкоголизма. Представьте себе, что вы подписываете документы о том, что готовы лишиться собственной жизни, если не бросите пить и курить. У вас на голове монтируют специальный прибор, через который идет подача тока, а в затылок упирается заряженный пистолет, есть видеокамера. Когда испытуемый попытается выкурить или выпить – он получает первый удар такой силы, что отходить от него надо два дня, второй – еще сильнее, а на третий – пуля в затылок. Вопрос: «Кто будет пить и курить?» Может, какой-нибудь алкоголик и не выдержит: «Это не поможет! Я все равно буду пить»! Но это только до тех пор, пока он не поймет, что все серьезно, и это не уговоры мамочки или жены, а наказание. Меньше половины участников дойдет до первого удара током.

Второй способ. Внутренняя мотивация. К сожалению, этот способ очень часто бывает неэффективен. Потому что самомотивация очень часто идет не от человека. Выдерживает человек буквально 1–2 недели. И с радостью возвращается к старому.

Но не все так печально, дорогой читатель, ведь есть еще один эффективный способ самомотивации. Для него нужно только одно – волевое решение. ***Волевое решение*** – это то же, что и мотивация пистолетом, только без его использования. ***Но тогда к этому решению должен подключиться наш дух. А дух подключается только к стоящим и нужным решениям.*** Именно это позволит тебе достичь того, что ты хочешь, или отказаться. Для волевого решения нужны осознанность и устойчивость, понимание надобности этого, четкое следование по данному пути. Трудно принять решение по отношению к тому, что не твое. Второй способ мотивации эффективен только тогда, когда он приходит изнутри, именно тогда, когда ты сам решаешь, что тебе необходимо, а для этого нужно созреть.

Волевое решение никогда не может быть эффективным, если навязывается тебе. Оно требует включения в работу психологических мышц, которые начинают тренироваться автоматически, как только ты понимаешь, что они у тебя есть. Тогда ты проявляешь стойкость.

Как замедлить время

В большой степени тут психология играет роль. Обывателя, закрой его в четыре стены и продержи сутки, – это вечностью покажется. Человек, который находится на воле, у него очень много событий откладывается в голове, в памяти, в подсознании, которые происходят по мелочам, он поехал туда-сюда, встретился с тем или иным человеком; разные лица мелькают, разные пейзажи – у него день насыщенный. А здесь лица одни и те же, в основном – пустота. Исходя из этого, время летит очень быстро. День пролетает как час, а неделя – как один день. Это полностью подтверждает теории Эйнштейна, что время и величина относительны. Они для людей, которые находятся в той или иной ситуации, текут по-разному.
Темиров Тимур. «Пожизненно осужденный»

Один из нас должен снова осознать, что смерть охотится за каждым из нас, что она всегда рядом, за нашим левым плечом. Один из нас должен обратиться к смерти за советом, чтобы избавиться от бездарной мелочности, свойственной людям, которые живут так, словно смерть их никогда не коснется.
Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»

Когда я работал по своей первой специальности юрисконсультом в достаточно большой организации, один из клиентов рассказал: внучка сидит с дедом на кухне и говорит: «Ой дедушка, зима пролетела, а я даже не успела заметить». На что дед ей отвечает: «Внученька, у меня вся жизнь пролетела, не успел заметить». А некоторые люди отмечают, что прожили осознанную и полную жизнь. Почему так получается? Все очень просто: ***чем скучнее и непримечательнее жизнь, тем она быстрее проходит***. ***Чем интереснее и насыщеннее, тем больше она замедляется.***

Все дело здесь только в одном – в моменте погружения в настоящее. В нашей психике фиксируются только сильные эмоциональные моменты. У многих людей их настолько мало, что можно по пальцам пересчитать. А именно эти эмоциональные моменты тормозят время: как будто ты едешь на машине и вдруг видишь удивительный и красивый пейзаж из окна. Волей-неволей начинаешь притормаживать, чтобы насладиться. Настоящее становится интересным. А в настоящее мы можем погрузиться только тогда, когда нам безумно интересно то, что мы делаем и чем мы занимаемся, когда испытываем положительные эмоции. Или когда придаем смысл нашим страданиям, ведь они делают нас сильнее.

Подумайте, на что вы тратите свое время? Как вы проживаете свою жизнь?

Нет предела человеческому разочарованию, когда жизнь проходит мимо. На мой взгляд, время существует только для того, чтобы мы помнили о нем и не тратили вхолостую, именно поэтому человечество никогда не придумает эликсир бессмертия. Об этом писали многие экзистенциальные психологи.

Людям свойственен удивительный механизм психологической защиты: будучи смертными, они забывают о смерти. Карлос Кастанеда в своем знаменитом романе «Путешествие в Икстлан» писал: «Сделай смерть своим советником, и ты никогда не проживешь свою жизнь зря». Ведь именно она призывает тебя к наполненной, осознанной и интересной жизни. И эта удивительная вещь тем интереснее и осознаннее, чем дольше ты живешь, а чем жизнь скучнее и обычнее, тем время летит быстрее. Такую жизнь можно назвать гипнозом повседневности или экзистенциальным вакуумом, – именно так про это говорил Виктор Франкл. И прежде всего нужно задуматься, на что вы тратите свое время.

Мифы менталитета, или 14 общепринятых заблуждений, знание которых значительно облегчит жизнь

Как поживаешь
Мой маленький друг?
Слушай поменьше,
Что мелют вокруг.
Что бы не вздумал
Прохожий любой
Скверную шутку
Сыграть над тобой.
С. Я. Маршак в письме Горбенко (4 декабря 1948 г.)

Если вы заметили, что вы на стороне большинства, то это верный признак того, что пора меняться.
Марк Твен

За время своей работы я нашел 14 психологических защит, которые крайне мешают человеческой эффективности. Именно за них человек цепляется, чтобы не менять свою жизнь и себя.

Как-то я прочел притчу про китайскую деревню, где чужак вначале оказался на кладбище. Он увидел поразительную картину: надписи на могилах были очень короткими: Ли прожил такие-то годы и 1 день, Чан прожил 2 дня. Незнакомец в удивлении постучал в первый попавшийся дом и задал вопрос:

– Почему в деревне люди живут так мало?

На что хозяин ответил:

– У нас деревня долгожителей.

– Тогда почему надписи на могилах такие короткие? – вновь спросил незнакомец.

– А там записано то время, когда люди действительно жили.

Из этой притчи можно сделать вывод, что большинство немалое время находится в так называемом «гипнозе повседневности», выходя из этого состояния крайне редко.

Каждый день нашей жизни бесценен. Дон Хуан говорил своему ученику Карлосу Кастанеде: «Дурак, у тебя слишком мало времени!». Но если быть честным, у многих могут быть неплодотворные дни, когда ничего не получается.

Дорогой читатель, разве ты хочешь так жить? Если держишь в руках эту книгу, то, я думаю, что однозначно нет. Если мы находимся в гипнозе, то возникает вопрос: «Где оператор-оператор-гипнотизер

«Оператором» выступает менталитет. Именно он с помощью мифов вводит человека в состояние таких дней, диктуя то, как надо правильно все делать. В результате, человек оказывается совсем не там, где бы он хотел быть.

Каждый миф содержит в себе определенную поведенческую программу, которая имеет крайне неутешительные последствия. Давайте же рассмотрим с вами эти вирусы человеческого сознания.

Миф 1. Халява

О чем мечтают никчемные люди? – наследство, лотерея, клад.

Скажите, почему по телевизору идиотов и охотников за халявой называют «доверчивыми гражданами»?

Русский народ настолько любит халяву, что готов платить за нее последние деньги.

Во времена СССР очень популярной была песня в исполнении Николая Гнатюка: «Выбери меня, выбери меня, птица счастья завтрашнего дня». Слушая ее, люди верили, что не за горами счастье, которое тебя найдет. Надо только подождать.

Но подавляющее большинство не знало главного секрета: чтобы птица счастья тебя выбрала, нужно поймать ее самому, прилагая немалые усилия. Вспомните золотую рыбку, которая исполняет желания, волшебника, Джинна в бутылке – все это с детства вбивается в наши головы.

Халява – это когда нам ничего не надо делать, чтобы что-то получить. Но на самом деле все нужно заслужить: мы как бы покупаем успех у Мироздания путем грамотного и упорного труда, где еще ни одна капля пота будет пролита, пока ты получишь то, что тебе нужно.

Благодаря халяве мы начинаем верить, что нам повезет, хотя везение приходит к тому, кто к нему готов. И никогда случайным не бывает.

Вера в халяву – это обман. Из-за ней мы тратим свои возможности и теряем драгоценное время. Однажды те, кто надеялся на халяву, поймут, что времени совсем не осталось.

Любое мошенничество и обман построены на халяве. У моего отца была книга, где описывались мошеннические трюки: в начале каждого трюка была халява. Что-то предлагалось бесплатно, либо за меньшие деньги, чем реальная стоимость вещи. Да и элементарные лотерейный билеты: те, кто их покупают, верят, что они выиграют, хотя шансы практически равны нулю.

Каждый из нас верит, что повезет именно ему. Удача выберет его. А если она тебя выберет, то нужно просто ждать. Халява никому ничего не дала, кроме глубокого разочарования.

Непременно услышу возгласы: «Я знаю человека, которому повезло». Первое, что можно ответить на данное замечание: мы не обращаем внимания на то, что очень часто продукт везения – это результат долгого и упорного труда. Человек очень долго что-то делал, чтобы подняться на нужную высоту, а мы в силу ограниченности своих взглядов воспринимаем это как моментальный успех, хотя это был долгий путь. Да, сейчас интернет пестрит историями о стремительных взлетах и успехах. Но очень часто эти истории придумываются для того, чтобы вы заплатили деньги за рассказанные для вас сказки. Только и всего.

К моему глубочайшему сожалению, это не пессимизм, а реальность.

Жизнь иногда выдает кредиты, например, в виде обеспеченных родителей. Но если сам человек не научится находить успех, удерживать его и совершенствовать, то очень быстро потеряет все, что дается жизнью, ведь кредит требует оплаты и проценты за его пользование.

Вы можете посмотреть передачу о десяти самых крупных выигрышах в России: девять из них закончились крайне печально. Учитывая то, что десятого победителя не смогли найти. Поэтому если вы чего-то хотите в этой жизни, готовьтесь трудиться.

Есть еще один важный момент относительно халявы. При любом труде стоит учитывать такие критерии, как количество и качество. Количество – это когда я выкладываюсь

линейно, например, работаю и мне не хватает денег. Тогда я устраиваюсь на дополнительную работу или беру еще полставки на своей основной работе. В данном случае я линейно увеличиваю свой труд, делаю ставку на количество. Как результат, я истощаюсь и работаю хуже. Линейный труд имеет естественные пределы роста, переходя через которые, превращаешься в «бессмертного пони».

Или же я могу подумать как заработать больше по специальности. Для этого мне необходимы дополнительные знания в той сфере, в которой я работаю. Я изучаю систему, начинаю трудиться качественно и, соответственно, зарабатываю больше.

Очень хороший пример количественного и качественного труда, например, в шахматах. Давайте представим себе тридцать шахматных столов, где сидят новички, а напротив них – один гроссмейстер. И он без труда обыгрывает всех! Почему? Потому что он обладает более качественными знаниями, легко делая то, что другие не могут. Казалось бы, причем здесь халява. А при том, что иногда человек кажется нам халявщиком, который качественно углублен в свою специальность. Хотя на самом деле он долго и упорно шел к своей цели.

Например, очень часто рабочие считают халявщиком своего начальника, который, по их мнению, ходит и ничего не делает, хотя они все вместе не смогут сделать и десятой части того, что делает он. Начальник научился работать качественно, а это требует умения мыслить и действовать. Поэтому не нужно делать преждевременные выводы.

Каждый человек рано или поздно начинает думать о качестве, а не о количестве своего труда, а продвижение на качественном уровне – это не халява, а упорный труд, требующий риска и неординарного мышления.

Мне очень нравится история про молоток, которую я встречал в различных источниках:

«Однажды на фабрике сломалась паровая машина, по сути, обеспечивающая работу всех ее станков и агрегатов. Дело происходило в далеком XIX столетии – веке пара и электричества. Ужас и депрессия, в которые впало руководство фабрики и ее владельцы, не поддавались описанию: для ремонта данной паровой машины, необходимо было ее сначала вскрыть, а потом закрыть. Это неизбежно привело бы к огромным затратам и убыткам, фабрика тогда полностью прекратила бы работу. Однако, на счастье, как работников, так и управляющих, нашелся уникальный мастер, который взялся починить машину без вскрытия. Битый час он ее осматривал, обслушивал и даже обнюхивал. А потом, вздохнув, стукнул молоточком в какое-то загадочное место. И паровая машина заработала так же хорошо, как и прежде.

Цену за свою работу мастер запросил немалую на то время – 100 долларов.

– 100 долларов за один удар молотком? – возмущенно воскликнули руководители фабрики, но с готовностью согласились оплатить работу, – не многовато ли будет?

– Нет, – спокойно ответил мастер, – потому что за удар молотком я возьму только один доллар, а девяносто девять – за то, что знал, куда нужно ударить».

Порой решение может быть элементарным, но оно требует нового уровня мышления, качественного. Так что не ждите Хоттабыча. Действуйте! Никто вам никогда ничего просто так не принесет.

Миф 2. Это невозможно. У меня не получается. Я не могу. У меня нет выхода. Ведь я же старался и т. п

Это невозможно

Однажды я смотрел передачу, где беседовали молодой артист и И. Д. Кобзон. Парень жаловался, что участвовать в 28 сборных концертах в месяц – невыносимо трудно. На что И. Д. Кобзон совершенно спокойно ответил: «Да что вы говорите, в Советское время я давал по три сольных концерта в день на протяжении этого же времени». Молодому артисту сказать было нечего.

Любое великое изобретение казалось невозможным. Например, когда-то людям казалось невозможным летать. И огонь добывался с огромным трудом. Двигатель внутреннего сгорания был невозможен.

Чтобы многое стало возможным, вопрос лишь в том, какие усилия ты готов потратить для достижения своей цели. С трудом представляется, какие открытия и изобретения предстоит совершить человечеству за ближайшие 200 лет! Поверьте, их будет немало.

И чем быстрее мы перестанем верить в то, что в нашей жизни невозможно, тем быстрее невозможное станет возможным.

Близкие будут убеждать в обратном. Всего лишь нужно честно себе признаться – это невозможно потому, что я не хочу напрягаться или пытаюсь этим оправдать свое бездействие. Помните о том, что все возможности начинаются с собственной веры в то, что это возможно. Жизнь устроена парадоксальным образом: порой тот, кто имеет массу ресурсов для реализации своих целей, ничего не достигает, а тот, кто не имеет ни одного ресурса, кроме веры, добивается многого.

У меня не получается

Не получается у ребенка в песочнице, а у взрослого человека всегда все получится, если он действительно делает. Любая неудача дает положительный опыт. Просто кто-то, потерпев неудачу, может продолжить дальше, а кто-то все бросает. Такой ничего не добьется.

Один человек продолжит делать, несмотря ни на что, понимая, что путь к цели усыпан неудачами. Они проверяют нас на прочность, проводят своеобразный тест-драйв на пути к мечте. К данному мифу уместна только одна формула: даже если у тебя не получается, все равно действуй, скоро получится. Ищи и найдешь.

Знамения фраза, которую очень часто используют в коучинге и бизнес-психологии: «Не важно, сколько раз ты падал, самое главное, чтобы поднялся на один раз больше».

Я не могу

«Не могу живет на улице Не хочу», – это высказывание я услышал на лекции уникального психотерапевта С. В. Ковалева, который в отношении «Я не могу» предлагает проделать удивительный фокус: вместо слов «я не могу бросить курить» скажите «я могу не бросать курить». Чувствуете разницу. Как говорит Сергей Викторович, «я не могу» переводится как «пока я могу это не делать», например: «Пока мои легкие не больны, я могу не бросать курить».

Известен такой феномен – второе дыхание. Иногда кажется, что ты находишься на грани, а потом – раз, а сил, оказывается, еще много. В книге Келли Макгонигал «Сила воли. Как развить и укрепить» говорится о том, что усталость идет не от нашего тела, а от мозга: так он защищает организм от перенапряжения. Конечно, постоянно напрягаться не стоит. Но будет важно вспомнить об этом, когда захочется в очередной раз сказать себе: «Я не могу».

Есть притча про лягушку, которая попала в огромную яму и никак не могла выбраться. Как ни пытались ей другие лягушки помочь, ничего не получалось. В результате они ее оставили и ушли. На следующий день они встретили лягушку, которая угодила в яму. С изумлением спросили, как ей удалось выбраться. Она ответила: «Там ехал грузовик, я должна была».

У меня нет выхода

Как-то отец сказал мне: «Безвыходных ситуаций не бывает, даже если тебя съели, есть минимум два выхода». От него же я услышал строки Эдуарда Асадова: «Желание – это множество возможностей, а нежелание – множество причин». Выход есть всегда, главное – не паниковать и не отчаиваться. И он обязательно найдется. Поиск выхода помогает человеку окрепнуть и даже стать лидером. Ищите выход – он есть.

Сильное впечатление на меня произвели две книги. Роман «В темноте» Кристины Хигер и Даниэля Пайснера, а также замечательный роман-комикс «Маус», автором которого является Арт Шпигельман. Это единственный графический роман, получивший Пулитцеровскую премию. Обе эти книги основаны на реальных событиях, которые происходят во время Великой Отечественной войны. А главные герои вызывают восхищение, ибо находят выход даже в тех ситуациях, когда опускаются руки. Стойкость, спокойствие, изобретательность и желание жить – с помощью этих качеств герои книг справлялись с трудностями. Чем доказывали, что выход есть.

Ведь я же старался

Проведите эксперимент: бросьте на пол ручку. А потом постарайтесь ее поднять. Ничего не получилось. А теперь просто возьмите и поднимите. Чувствуете? В первом случае вы старались, но ничего не предпринимали, а в втором – взяли и сделали. Только и всего. «Старался» – это в большинстве случае имитация, фикция.

Словом «старался» мы оправдываем свою невнимательность и недостаточные усилия, которые прилагаем. У психологов есть очень сильный словесный маркер. Если человек говорит «я старался» то, как правило, он или ничего не делал со своей проблемой, или делал но очень мало, не прилагая особых усилий.

Миф 3. Виноваты родители (государство, погода, жена и т. п.)

Сначала виноваты нянечки и детский сад. Затем – семья и школа. Следом виноваты начальство и работа. Дальше – жена и дети… А сам по себе человек ни в чем никогда не виноват!

Сейчас я открою вам один очень важный секрет: во всех ваших бедах виноват только один человек. Правильно, это вы.

Мой учитель Рубен Владимирович Могилевский говорил, что существует два модуса решения проблем: «Кто виноват?» и «Что делать?» И люди, соответственно, делятся на две категории: те, которые ищут виноватых (они, как правило, неудачники и нытики), и те, которые действуют и решают свои проблемы самостоятельно.

В фильме «Револьвер» прозвучало: «На свете не существует проблем, мистер Грин. Есть лишь ситуации». Но самое главное, когда мы ищем виноватых в нашей никчемности, то теряем чувство ответственности и контроля над ситуацией. В этом случае мы способны биться лбом об стену. Ведь если в наших неудачах мы не виноваты, то и исправлять нечего.

Привыкнув к поиску виноватых, человек порой умудряется споткнуться на ровном месте.

Один из самых главных принципов управления реальностью – взять ответственность за все, что с тобой происходит.

Виноватые не привыкли держать ответственность в руках, поэтому они и становятся жертвами всего плохого, что есть в этом мире. У никчемных людей существует мнение, будто все вокруг виновны в неудачах, но только не они.

Человек должен четко понимать, что в то время, когда он ищет виноватых, можно реально действовать. Проще всего обвинить кого-то в своих неудачах. Но это принесет лишь временное удовлетворение. Я знал одного парня, который много раз начинал бизнес, но был неудачлив. Его проблема в том, что он искал виноватых вместо того, чтобы понять, что он делает не так. Нетрудно предугадать, что если он не изменит свои взгляды, ничего хорошего не будет.

Поиск виноватых порождает нытье. Есть книга «Не нойте», где изменение жизни человека построено на одном феномене – отсутствии нытья.

Миф 4. Хорошо вам говорить, у вас есть…

Собрались как-то лебеди в теплые края, подлетает к ним воробьишка:

– Вам хорошо, большие белые птицы, вы на юг летите, а мне холодную зиму пережидать, крошки из льда выковыривать.

– Никаких проблем, маленькая серая птичка, летим с нами.

– Вам хорошо, большие белые птицы, вон у вас какие большие крылья, я за вами не угонюсь, отстану, заблужусь.

– Так ты садись к нам на спину, маленькая серая птичка, мы тебя по очереди довезем!

– Вам хорошо, большие белые птицы, вон у вас какой пух густой, а я в небе замерзну…

– А ты заройся поглубже, тебе тепло будет, маленькая серая птичка

– Вам хорошо, большие белые птицы, вы остановитесь покушать, а я усну в теплом пуху и умру с голода.

– А мы тебя разбудим, маленькая серая птичка.

– Ох, большие белые птицы, – сказала маленькая серая птичка, – вам хорошо, у вас есть жены, мужья и дети. А у меня никого нет. Мне будет очень одиноко и грустно в теплых странах.

– Ничего, маленькая серая птичка, – ответили большие белые птицы, – там у нас есть много знакомых попугаев, мы найдем тебе пару, и у вас будут дети.

– Ах, большие белые птицы, – сказала маленькая серая птичка, – вам хорошо, придет весна, и вы вернетесь домой, на родину, а я останусь навсегда в чужих краях.

– Ну ладно, маленькая серая птичка, – сказали большие белые птицы, мы посадим тебя, попугая и птенчиков на наши сильные крылья и привезем на родину.

– И-и, большие белые птицы, – сказала маленькая серая птичка, – а если птенчикам здесь не понравится, они будут болеть, и попугайчику будет плохо.

– Знаешь, что, маленькая серая птичка, а не полетела бы ты без нас…

Есть очень хорошая пословица: «Хорошо там, где нас нет», – а мой отец добавил: «И то, пока мы туда не приедем».

Как-то я отдыхал в Анапе. В первый день мне показалось, что там замечательно. Я позавидовал местным жителям. Как же им хорошо. На второй день, на пляже, наблюдал за пареньком, который тащил тележку. Несмотря на жару, одет он был в теплую фирменную кофту и панаму. Это был продавец сладкой ваты на пляже. Он был невесел. Целый день простоять под палящим солнцем – адский труд. Я здесь отдыхаю, считая, это место райским, а он работает в поте лица.

Потом я узнал, что работа в курортных городах сезонная и тяжелая, поэтому лучше жить у себя, а в замечательную Анапу приезжать только на отдых.

Будет уместно вспомнить анекдот про туризм и эмиграцию: один человек попал в рай, там все прекрасно, но скучно. Обратился он к архангелу Михаилу и говорит: «Миша, устрой мне экскурсию в Ад на недельку». Архангел говорит: «Хорошо, человеком при жизни ты был замечательным, помогу». Попал мужик в Ад, глянул, а там – клубы, бары, девочки. Неделя пролетела как одна минута. Когда же он вернулся, обратился к Господу с просьбой, чтобы

его отправили в Ад навсегда. «Ты уверен, – спросил Бог, – что тебе это нужно?» Мужик был уверен. «Ну хорошо, иди», – ответил Всевышний, и тут же мужик плюхнулся в горячий котел. Он поднял глаза и говорит: «Бог, ты же меня не туда отправил». В ответ прозвучало: «Туда, куда ты просил, просто не нужно путать туризм с эмиграцией».

Очень часто многие считают, что кому-то лучше живется, чем им. Но, как правило, мы лишь строим иллюзии по поводу того, как повезло этим людям. Большинство на самом деле добилось того, что они имеют, огромным трудом. И не потому, что у них были какие-то предпосылки к этому, они просто трудились.

Завидуя и бездействуя, мы очень часто оправдываем собственную никчемность: «У тебя есть страна (работа, машина, жена и т. п.), именно поэтому все и получилось». Пробуйте и вы. И сможете добиться гораздо большего, чем те, кому вы завидовали.

Миф 5. Если бы у меня, то я бы…

Человек так устроен, что, он всегда пытается найти причину неудач извне. Френк Фарелли, основатель провокативной психотерапии, как-то сказал: «Если бы у королевы были яйца, она была бы королем». Смысл этой немного резкой пословицы в том, что мы мечтаем, о тех ресурсах которых у нас нет. А если их нет, то вздыхаем и ничего не делаем.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.