

ПЕРВАЯ КНИГА О МОТИВАЦИИ

И ЦЕЛЕПОСТАНОВКЕ

ОТ РУССКОГО АВТОРА

ЛОЗУН

Мила
Янина

ОВ Мила Янина **ЦЕЛИ БЕЗ ЛОЗУНГОВ**



ШАН 3 АССИТЕС

Мила Янина

**Цели без лозунгов. Издание
второе, дополненное**

«Издательские решения»

Янина М.

Цели без лозунгов. Издание второе, дополненное / М. Янина —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-854971-7

Каждый свой день мы отдаем брендам, сетям, монополиям, не замечая, как индивидуальное становится коллективным, а нас самих остается все меньше и меньше... Задача книги преобразовать обширные знания о целях в реальный результат. Не растрчивая энергии на то, что не нравится, использовать достижения прогресса для реализации исключительно своих целей. Вся цепь больших и маленьких событий нашей жизни приводит к тому, что мы больше всего желаем. Возможно, поэтому вы и открыли эту книгу.

ISBN 978-5-44-854971-7

© Янина М.
© Издательские решения

Содержание

ЕСЛИ БЫ...	6
Владимир Шаров о книге и авторе	7
От автора	8
Часть I. Основы	10
Терминология	10
Что такое целепостановка?	14
Изменение мотивации в XX веке	16
Стресс	19
Концепция потребностей	21
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Цели без лозунгов

Издание второе, дополненное

Мила Янина

Художник Лена Макурина

Дизайнер обложки Нелли Воронцова

Редактор Вячеслав Цыба

© Мила Янина, 2019

ISBN 978-5-4485-4971-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ЕСЛИ БЫ...

Известно, что история не терпит сослагательного наклонения... Но, работая над этой книгой, мне часто думалось в формате «если бы». Оказалось, что это может выражать и благодарность.

Этой книге не суждено было бы родиться, если бы друзья не интересовались тем, что я рассказываю, партнёры не собирали бы в свои офисы друзей, чтобы меня послушать; если бы предприниматель не заказал мне эту книгу, а наставник не научил бы меня культуре лояльности; если бы не сын, как крепкое плечо во всех житейских вопросах и не дочь с ежедневной верой в меня. А началось всё с мамы, которая много разрешала, ничего не запрещала за что говорить и говорить ей спасибо.

Владимир Шаров о книге и авторе

Сразу должен предупредить, что эта довольно объёмистая книга – для читателя думающего. Мне, как прозаику, импонирует, что автор, словно не договаривая, побуждает читателя к тому чтобы тот сам делал выводы. Список любимых авторов Милы Яниной (хотелось бы надеяться, что и я в их числе) из неизвестных и известных мастеров пера и шпаги начинается с Сенеки Младшего и до Секацкого, который с недавних пор сделался доступен. Прозаик любимый – Фейхтвангер, историк – Хейзенга, философ – Фромм. Это лишь для того, чтобы читатель сориентировался, иначе будет блуждать по книге в поисках знаний от лидера какого-либо маркетинга.

Впрочем, Янина – практик, и маркетингом занималась довольно-таки удачно, иначе пришлось бы ей думать сейчас о хлебе насущном, а не книги писать. Но в этой области ей повезло как раз из-за природы своих намерений – свободных от желания получать благодарности за старания и страдания. Но, интересно, что во всех ритейлах она была не то чтобы чужой – но не своей. Как, впрочем, везде она «не своя», поскольку выпало ей быть мостом для встречи талантливого и простого, бедного и богатого, возвышенного и обыденного. И от того, что ей выпало высоким показывать, что и внизу есть возвышения, а низким давать надежду на возможность подняться, она не грустит – и это вызывает подозрение, что она знает, зачем с ней всё так.

Я много ездил в поисках историй о необычной жизни обычных людей и разговаривая с Милой, нет-нет да подосадуя, что не доехал до её деревни на Алтае с подходящими для меня персонажами.

Её прабабка Мария Даниловна, жена купеческого сына, после раскулачивания стала поварихой и взяла на себя обязанности священника (довольно частая история со времен революции и до самых девяностых). Она рассказывала правнучке только ветхозаветные истории, которые могли сойти за «бабкины сказки», а о новозаветных молчала, видимо, для безопасности. Бабушка Анна Ивановна была целительницей – этот дар ей в своё время достался от её бабки по матери, которую везде звали мамой Катей. Третий персонаж – дед Яков Тимофеевич – хозяин этого, так сказать, религиозного царства, не верующий в Бога плотник, предки которого не помнили, когда поселились в этих местах.

Жила бы она там счастливо, но рано пришла пора проститься ей с этим краем. Может быть для того чтобы мы сейчас читали о том, как жить свободными, от тех желаний, которые не иначе как для процветания и без того процветающих или ещё для чего...

Ваш Владимир Шаров

От автора

*...С тобой, мой друг, немногим по дороге:
Тем паче должен ты стези держаться Дстойной..., как
держался до сих пор.*

Франческо Петрарка

Меня давно занимает один вопрос: почему всё общество, а не только его привилегированная часть (как было до прошлого века), стало тратить свою жизнь на стремление приобрести? Сначала мне казалось, что причина в развитии технического прогресса, в создании паровой машины, замене мануфактур фабриками. Воспитанная на идеях материалистической философии, я считала, что экономика определяет развитие общества, как бытие определяет сознание. Тогда, собирая материал по крупицам, я обучала людей целепостановке в большей степени для достижения счастья, чем для денег. В какой-то момент я подошла к осознанию того, что стало для меня переломным: *сознание значительно сильнее определяет бытие, чем бытие – сознание*. Подверженные манипуляторной пропаганде, возбуждаемые многочисленными рекламами с призывами иметь то, в чём не нуждаемся, мы стали «колёсиками и винтиками одного единого механизма», созданного мировым глобальным бизнесом.

В последние десятилетия человечество вышло на сказочный уровень технических достижений. Можно попасть из Мурманска в ЮАР за один день, а ведь не так давно люди радовались возможности узнать о мире из чёрно-белого экрана. Во время полёта можно продолжать общаться и работать благодаря интернету. Можно освоить любую профессию, чтобы пребывать в радости каждый день, а не страдать синдромом хронической усталости от нелюбимой работы. Современные инновации в медицине позволяют продлить молодость и активность в очень зрелом возрасте. Сегодня все могут выглядеть так, как в прошлых веках только те, кто заказывал свои портреты в роскошных рамах, и в 70—80 лет оставаться активными. Можно вступать в брак по собственному выбору. А если захотим, то, даже при маленькой зарплате, можем попасть на Венский бал. Прогресс в быту сделал возможным то, о чём женщины ещё недавно не могли и мечтать. Но... как редко всё это воспринимается нами как благо! И как часто мы нервничаем по разным поводам: «Интернет» отключается, времени ни на что не хватает, денег нет, работать приходится, морщины появляются, волосы редеют, никто не содержит, счастье не приходит... Что же нам мешает наслаждаться всеми благами цивилизации?

Вы не поверите! Мешают нам те же, кто и создал для нас все эти блага. Именно они определяют за нас, что и сколько нам желать. Думая лишь о своей выгоде, используя труд и гений изобретателей, они подчиняют мозг потребителя, наш мозг, убеждению, что мы хотим всё, что они производят, и в таком количестве, сколько у них в наличии. А в наличии у них значительно больше, чем нам нужно. Вот и убеждают, что мы «всего-всего достойны».

Потеряв меру между желаемым и необходимым, люди утратили радость жизни. Вместо того, чтобы пользоваться возможностью лёгкого бытия, все сетуют на то, как трудно живётся, и мечтают не трудиться и даже не работать. А что тогда делать?

Мой друг Андрей, работник охранной службы, к 38-и годам устал от жизни. А ему ещё нужно было растить двоих детей. В полном отчаянии он задал себе вопрос: «Что бы я делал, если бы жить мне осталось три года?» В этом списке не оказалось ничего из того, чем он занимался в тот момент. Оказалось, что для счастья ему нужно совсем не то и не столь много. «Я отказался, – говорит он, – от всех целей и начал жить в отрезке сегодняшнего дня. И только после этого я почувствовал себя действительно счастливым! А денег, которых вечно не хватало, стало хватать, притом, что потребности росли, так как дети выросли». На самом деле, Андрей не отказался от своих целей, а создал их вновь, ориентируясь на свои личные ценно-

сти. Он сформулировал свои принципы: «никогда не брать кредиты, не идти на поводу у вечно нуждающейся жены». Осознав настоящие цели, он стал жить в «отрезке сегодняшнего дня».

Такие, как он, не ведутся на манипуляции из разряда «мужчина зарабатывает, чтобы женщина тратила». Такого рода манипуляции легко становятся наживкой, поэтому стало модно мужчинам демонстрировать свой статус через удовлетворение возрастающих женских запросов. А возникающий стресс ведёт к физической несостоятельности – так создаётся замкнутый круг. В то время как Мир предоставляет шанс жить, как хочешь, большинству стало лень думать над тем, «чего на самом деле я хочу?» Кто мешает? Никто не мешает, но мало кто способен.



Понимание этих вещей пришло ко мне не сразу, и наслаждение жизненным процессом несколько запоздало. Чтобы полученный опыт не пропал зря, я решила им поделиться. Встречи с теми, кто реально мучается без знаний, доступных мне, дали стимул для работы над книгой.

В работе очень помогли читатели моих черновиков: выполняя задания, они, как по щелчку, меняли свою жизнь и наполняли меня уверенностью, граничащей с вдохновением. Хочу сразу предупредить, что однозначных ответов на свои вопросы вы здесь не найдёте. Вам придётся выбирать тот материал, который будет полезен для приобретения *собственного* опыта. Смысл жизни – получение опыта. Но чтобы опыт радовал чаще, нужна осознанность в стремлениях. Человеку для счастья недостаточно быть счастливым, ему нужно ещё и осознавать своё пребывание в счастье. Эта работа вдохновит на смелую импровизацию и в то же время позволит ограничить её рамками, защитив от возможного хаоса в ваших желаниях и в вашей жизни.

Часть I. Основы

*Говорят, в этих делах лиха беда начатъ,
так нельзя ли для вступленья в разговор —
замечанье, мне сообщить какое-нибудь,
а уж там я пойду..там я как-нибудь сам.
Тургенев «Утро в деревне»*

Терминология

Я сдержанно отношусь к психологии, считая, что преувеличивать её роль – значит недооценивать те всеобъемлющие волны духовной энергии, которые ведут нас по жизни и создают условия для нашего развития в эволюционных циклах. Скорее я склоняюсь к тому, чтобы использовать из психологии как науки её универсальный для понимания язык. В психологии существует около пятидесяти теорий мотивации, и у всех различная терминология. И нам необходимо определиться с понятиями, чтобы не возникало непонимания.

Мотив (лат. *movere* – *приводить в движение, толкать*) – **возникшее желание, вызывающее причинную обусловленность поведения.**

Мотив – это ещё не мотивация. Мотив исследовался философами с древности, а термин «мотивация» впервые употребил Артур Шопенгауэр в 1813 году. Мотивация возникает, когда возникает связь мотива с внутренними побуждениями, что создаёт возможность удержания мотива в течение продолжительного времени. Мотивация – это рождённое мотивом желание действовать; причинная обусловленность поведения при *продолжительном* побуждении, а мотив – лишь объект для возникновения мотивации.

Мотивация – это *продолжительное, а не часто меняющееся* желание действовать до результата. Отсутствие мотивации – это не отсутствие желаний и мотивов, это их чрезмерно быстрая смена.

Для достижения цели лучше, чтобы мотивация имела два мотива. Для долгосрочной цели нужно, чтобы один мотив вытекал из нашей эгоистической природы – для себя. Другой – из нашей социальной, альтруистической природы – для людей. Соединение личного и социального – это соединение животного и божественного начал: оно запускает сбалансированный вектор, который не позволит человеку загордиться и деградировать.



Закрепите эту теорию практически и поразмышляйте. Размышление – это путь к долголетию, что для большинства людей является целью.

Если цель простая: выучить язык, научиться водить автомобиль, подняться на Эльбрус, – тогда создайте два мотива из разных областей вашей жизни. Например, расширить круг общения и улучшить здоровье; повысить квалификацию и увидеть новое; освоить навыки для себя и показать пример внукам и др. Если один мотив исчезнет, то другой не позволит вашей мечте «загнуться».

Мечта – это, по сути, большая стратегическая цель. Она лишь более ярко окрашена в эмоции и чувства. Поэтому она даёт силу и смелость совершать самые неожиданные поступки. Есть мнение, что мечтать опасно. Это случается, когда мечту путают с иллюзией – навязчивым желанием без действия. Иллюзия тоже окрашена в эмоции, но *мечта вдохновляет нас на действия, а иллюзия парализует наши действия.*

Невероятное, порой сказочное осуществление мечты происходит именно тогда, когда она возникает вместе с сильным эмоциональным взрывом.

Мальчик из музыкальной семьи к радости своих родителей увлекался футболом сильнее, чем музыкой. Но однажды он услышал игру Мстислава Ростроповича. Великий виолончелист стал кумиром и образцом для подражания. Воодушевлённый подросток серьёзно занялся виолончелью, чтобы стать учеником Маэстро. Затем будущий всемирно известный музыкант Миша Майский приехал из Риги на конкурс Чайковского в Москву. Приехал он, скорее, из любопытства и не рассчитывал на успех. Во время финального выступления им овладело сильное воодушевление: какая-то небесная сила позволила ему достичь нечеловеческой концентрации во время исполнения. Он получил первую премию и... стал учеником выдающегося виолончелиста и учителя М. Л. Ростроповича. Это определило его дальнейшую счастливую, порой очень трудную, но всегда интересную жизнь.

Рождение мечты физиологически проявляется так же, как появление любви: от сильного впечатления происходит выброс гормонов, которые отключают на период от 20 до 30 дней критический мозг, находящийся в лобной части головы. За это время и создаётся колоссальный задел для достижения желаемого. Создать задел для осуществления мечты за короткий промежуток – это как пилоту достичь скорости отрыва для взлёта самолёта, которая позволит пролететь весь долгий путь.

Цели возникают в голове, а намерения живут глубоко внутри нас.

Намерение – это мотив с ответом на вопрос «зачем?» Оно является первопричиной мотивации, имеет глубинный характер и поэтому не всегда нам известно. Из-за своей неосознанности намерение может быть неузнаваемо при достижении. И именно намерение определяет результат как при достижении целей, так и во взаимоотношениях. Оно глубже и одновременно выше цели. А по полученному результату можно узнать о том, каким было намерение. Из всех мотивов намерение осуществляется точнее всего, но в силу своей неосознанности его реже всего узнают, когда оно достигается или просто сбывается.

Эту сторону человеческой природы открыл средневековый философ Иоганн Экхарт. Он «жил в высокой области мысли», но говорил о глубинном. Намерениям он дал название «тёмные мотивы». Внутреннее познание средневековый мистик¹ называл «искоркой души»; просветлённые этой искоркой находят себя в себе и себя во всём. Его утверждение, что *тёмные мотивы есть у всех без исключения*, до сих пор порицается Ватиканом. В XIV веке начали преследовать тех мужчин и женщин, которые стали последователями учения Экхарта, и сегодня власть предрержащие стремятся предать его учение забвению.

Нами будет активно использоваться понятие «потребность». Потребности сегодня – это не то, что является условием для физического выживания.

¹ В советской науке было искажено значение слова мистика, получившее пренебрежительно-ругательный характер. Мистика – это познание жизни и истины через способность соединиться с божественным началом.

Потребности в современной интерпретации – это сугубо индивидуальные ценности, без которых жизнь не приносит удовлетворения конкретному субъекту.

Вы заметили, что столько прочитали о терминологии, а определение понятия «цель» не увидели? И так во всех источниках, связанных с мотивацией. Что же такое цель?

Цель – это осознанный образ предвосхищаемого результата. Это сознательное или бессознательное стремление человека к какому-то идеальному и реальному предмету.

Цель имеет обширное понимание и двустороннее направление. По сути, ей и дали два названия: мечта и задача. Они для цели являются оттенками. Одни люди видят в этом понятии первый оттенок, другие – второй. Это и определяет их отношение к целям и часто, значительно чаще, чем можно себе представить – к своей жизни.

Понятия «цель» в русском языке имеет не только двусмысленное значение, а разновекторное.



Цель как задача – это обязательства текущего момента. Их всегда значительно больше, чем достойных целей к которым мы движемся через задачи. Решение задач происходит на уровне потребностей и поэтому они утомляют, а нерешенные задачи приводят сначала к недовольству собой, потом близкими. Еще жизнь в рамках задач напоминает работу на чужой или случайно подвернувшийся проект. При этом цели начинают казаться чем-то очень сложным. Многие не догадываются, что большие цели делают жизнь легче и если не получается создавать свои цели, то для начала нужно научиться выводить их из существующих задач.

Цель как мечта – это не столько обязательства, сколько способ создания вектора для перемещения в огромном мире. Это способ достижения желаемого через создания запроса и вектора движения в пространстве вариантов. Это как создать свой собственный проект и реализовывать его, используя разные возможности и способы. Эта цель в «небесной канцелярии» корректируется на экологичность для нас и для окружающих, что делает любое наше сознательное намерение и мечту безопасными

Рассмотрим пример: построить загородный дом для своей большой семьи. Что это? Это задача. Потому что цель – это создать условия для хорошего здоровья детям, престарелым родителям и вам самим. Многие скажут: были бы деньги на строительство, а как назвать – это дело десятое! Однако название выдаёт наше отношение: если отнестись к строительству дома как к цели-мечте – то упираться сколько есть сил, а денег на это не будет. Но если к строительству дома отнестись как к задаче, а цель сделать шире или значительней, то задача будет решаться «легко и непринуждённо». Отдельный человек, не понимая разницы, может просто не улучшать свою жизнь. Но субъекту, имеющему большие полномочия в управлении организацией, городом или страной, опасно не знать таких нюансов. Он может на понятийном уровне действовать правильно, но этого недостаточно, потому что нужно донести правильную целепостановочную философию до подчинённых, избавив их от неверного определения цели и задачи. Например, «строительство нового жилого дома» – это только задача. Цель же – повышение благосостояния определённых граждан. Строительство дороги – это задача. А цель? Улучшение условий жизни населения.

К тому же, чем выше общественные цели, тем больше личных достижений. Можно определять цели и из них выводить задачи, а можно из существующих задач определить достойные цели.

С задачей и целью связывают часто понятие «проблема». У американцев проблема – это то, что даёт повод для рождения цели – «вызов», как говорят они. В нашем понимании проблема – это та задача, условия решения которой неизвестны, то есть не решаемая задача. **И степень наличия проблем свидетельствует о степени целеустремлённости.**

РЕЗЮМЕ

Мотив, намерение, мечта, цель – это синонимы для определения того, что приводит к мотивации, т.е.

предшествует действию;

побуждает к действию;

определяет *результат* действия.

Энергетическая составляющая всех мотивов такова: они создают «зыбь» во времени и пространстве, которая приводит в движение всё, что находится вокруг субъекта, и запускает процессы для их достижения.

Что такое целепостановка?

- А куда ты хочешь попасть?
 - Мне всё равно... ответила Алиса
 - только бы попасть куда-нибудь...
 - Куда-нибудь ты обязательно попадёшь, нужно только достаточно долго идти.
- Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»

Целепостановка – инструмент для превращения спонтанных идей в реальные действия и результаты. Это создание целей для их максимального и эффективного осуществления. Собственно всё уже понятно из словообразования: «цель» + «поставить». Вот, казалось бы, и всё. Но это больше, чем предполагает словообразовательный алгоритм. Целепостановка – это первейшая, простейшая и одновременно важнейшая работа по становлению своей личности – без внутренних и внешних конфликтов.

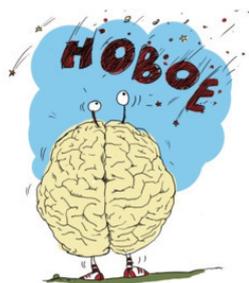
Цель записывается настолько подробно, насколько это требуется для того, чтобы запрос был правильно понят теми энергетическими потоками, которые призваны помогать нам. Возможно, уже в недалёком будущем поколения, не пишущие рукой, а нажимающие на клавиши, будут использовать в целепостановке другие способы. Но сегодня свои обдуманые запросы лучше всего прописывать. Кому не довелось этим заниматься – можно приступить, это как на исходе лета первый раз искупаться. В преддверии нового всегда обидно пропустить старое.

Каждый день возникают мысли о материальных и нематериальных приобретениях. Если субъект не имеет никаких целей, то желаний у него всё равно много. И тогда спонтанные желания начинают управлять его жизнью. И, как говорят европейцы, контролировать нашу жизнь начинают люди, деньги, обстоятельства. Когда мы способны контролировать ситуацию – это и есть то, что мы называем свободой. Помните, что вы делаете превосходно (катаетесь на сноуборде, танцуете, ведёте занятия, участвуете в переговорах, ухаживаете за девушкой или шьёте костюм). Вы знаете: что бы ни произошло, вы легко ориентируетесь в знакомом деле и справитесь с любыми трудностями наилучшим образом. Наличие возможности владеть ситуацией – это и есть свобода.

Исходя из такого понимания свободы, получается, что дать её нам никто не может – даже самое демократическое правительство. Напротив, сделав себя свободными и воспитав в себе уважение к чужим свободам (детей, родителей, подчинённых, учеников...), мы можем рассчитывать на демократическое правительство. *Первый шаг на пути к личной свободе – осознанное понимание своих желаний.*

Осознание и принятие своих желаний – это часть целепостановки. Отсутствие целей или метание от цели к цели создают непредсказуемое течение жизни. Целепостановка делает жизнь прогнозируемой и те, кто занимается ею, спокойны и уверены в любых ситуациях. Выбрав определённые цели из множества желаний, мы создаём свой жизненный вектор. Выбирать – это не жертвовать. Научившиеся у американцев наши тренеры твердят: «Чем вы готовы пожертвовать... ради дохода!?!». От таких заявлений саморазвитие представляется не радостным движением к лучшему, а какой-то «карой господней». Мы так верим в необходимость всего нам предлагаемого, что отказ от чего-либо воспринимаем как жертву. Возможно, тут с нами очередную шутку сыграл неправильный перевод, но возможно, что это – философия обладания, господствующая в американском обществе. Жертва – это отказ от какой-то части себя самого. А выбор – это способность отодвинуть и забыть менее существенное, чтобы отдать внимание тому, что приятней или целесообразней.

Всё, происходящее в жизни, – это то, что мы хотим или чего боимся. Прописанные цели избавляют нас от тех событий, которые притягиваются нашим страхом. Правильно поставленная цель – это 90% работы для её достижения при условии высокого энергосбережения.



Известно, что всё новое наш мозг воспринимает как опасность. Его задача – сохранение безопасности, поэтому всё новое он блокирует. «Дверь закрывается» для поступления тех знаний, которые могли бы улучшить нашу жизнь. Такая блокировка может происходить по-разному: вдруг нам резко захочется спать или вспомнятся неотложные дела, заболит голова или зазвонит телефон. Новые знания наш ум часто блокирует с помощью возвышенного альтруизма: «Это нужно... ей... ему... им, а я и так умный».

Но когда появляется вопрос, и мы находимся в поисках ответа, тогда ум не сопротивляется: он уже хочет узнать ответ, чтобы обрести покой. Тогда, обычно быстро, появляется возможность получить ответ на свой вопрос. Одним словом, «когда ученик готов, тогда появляется учитель».

Изменение мотивации в XX веке

*Философы лишь различным образом
объясняли мир; но дело заключается
в том, чтобы изменить его.
Карл Маркс²*

Эти слова Карла Маркса оказались пророческими. Философ, конечно, не предполагал такого быстрого, переворачивающего с ног на голову, изменения общества. Даже его гений не мог предположить весь масштаб войн XX века. Политические изменения в мире привели к созданию другой философии мотивации, а это привело к изменению общества. *Мотивация была следствием общественного уклада и средством воспитания, но она перешла в разряд причин общественного уклада и стала средством манипулирования.* Рассмотрим причины этого никем не замеченного явления.

Иррациональные (бессознательные) мотивы поведения изучались психологами в Европе, а использование этих знаний началось в Америке. «1920-е годы были для США эпохой невиданного прежде процветания. Ярче всего оно проявилось в Нью-Йорке: город стал экономической, культурной и интеллектуальной столицей Соединённых Штатов и всего мира. Посредством радио и газет эти ценности скармливались миллионам американцев. В Нью-Йорке вершились судьбы мировой экономики, украшавшая его улицы реклама определяла вкусы и потребности целого поколения...»³

Страх, что в Америке произойдёт такой же переворот, как в Европе и России, заставил крупный бизнес искать способы управления населением в условиях демократии. Промышленники были обеспокоены, что производимый в таком количестве товар не нужен простым американцам. Поэтому нужно было как-то заставить людей покупать новое, когда старое ещё не требует замены.

Вдумаемся в эти слова: «Сознательное и умелое манипулирование упорядоченными привычками и вкусами масс является важной составляющей демократического общества. Приводит в движение этот невидимый общественный механизм невидимое правительство, которое является истинной правящей силой... Нами правят, наше сознание программируют, наши вкусы предопределяют, наши идеи нам предлагают – и всё это делают в основном люди, о которых мы никогда и не слыхивали».

Это пишет Эдвард Бернейс (1891—1995гг.), о котором мы «и не слыхивали». В его некрологе написано: «Отец общественных отношений». На деле Бернейс – основоположник современной науки массового убеждения, основанного не на разуме, а на манипуляции подсознательными чувствами и импульсами. Он объединил идеи Гюстава Лебона о психологии толпы и Уилфреда Троттера о стадном инстинкте человека с психоаналитическими открытиями своего дяди Зигмунда Фрейда. Прочитав «Психоанализ», Бернейс, «заворожённый картиной спрятанных иррациональных сил внутри человека», задумался о том, как можно зарабатывать, заставляя людей покупать вещи, в которых они не нуждаются, как связать массовое производство товаров с подсознательными программами людей.

Запрос не заставил себя долго ждать. Джордж Хил, президент американской табачной корпорации, попросил Бернейса разрушить табу на женское курение, чтобы не терять половины своего рынка. Так начался эксперимент с подсознанием широких масс. И первыми были женщины! Тогда ещё не знали, что женщины значительно быстрее поддаются зависимости,

² «Тезисы о Фейербахе».

³ Кеннет Славенски.

чем мужчины, и их зависимость имеет более устойчивый характер. Остановили бы эти знания Бернейса, готового услужить всегда и всем ради денег? Дочь Бернейса вспоминает, что он всех людей – и потребителей, и заказчиков – считал дураками. Это обычный приём оправдать себя за безнравственные или несправедливые действия.

За хорошее вознаграждение Бернейс привлёк психоаналитиков, компетентных в области знаний об иррациональных желаниях. Они помогли преподнести идею курения как символ свободы и вызов мужской силе через демонстрацию женской независимости. Через подсознательное ощущение огонёк сигареты связали с факелом статуи Свободы. На пасхальную демонстрацию были приглашены фоторепортёры, чтобы перед камерами девушки из высшего общества открыто достали сигареты и закурили. Произнесённая здесь иррациональная фраза «Курение = свобода» уже на следующий день повергла американцев в сигаретное рабство и продемонстрировала, что можно заставить людей вести себя совершенно иррационально (во вред себе). Этот эксперимент положил начало *управлению массами в интересах крупного бизнеса*.

Производители, за хорошее вознаграждение, стали заказывать слоганы для рекламы, которая объединяет товары с иррациональными желаниями и чувствами людей. Первоначально реклама демонстрировала и подчёркивала нужность и полезность товаров. С этого времени она стала вызывать ощущение повышения своего статуса – имиджа, от приобретённого товара.

Крупный бизнес через манипуляторную мотивацию особенно успешно воздействовал на американское общество во время Второй мировой войны. Этот исторический этап в США определил дальнейшее развитие мотивации, как следствие развития экономики и как причину деградации общества.

Всё американское общество, охваченное жадой приобретения, не имело представления о том, что пережили их сограждане, участвующие в страшной войне в Европе.

Когда идёт война, то у людей остаются только базовые потребности – помыться, поесть, выспаться. *Во время войны правительства имеют цели, а люди – только потребности*. В этой войне американское правительство, как ставленник крупного бизнеса, занимало неоднозначную позицию. В результате подвиг простых американских солдат, воевавших на территориях, не принадлежащих их Отечеству, никто не оценил по достоинству. Военная кампания США, несмотря на длительную подготовку, была организована слабо из-за незнания реальной картины того, что происходило в Европе. Так, зимой 1944 года больше половины солдат погибло не в боях, а от холода: солдаты просто замерзли без тёплой одежды и обуви. Вырвавшиеся вперёд войска часто оставались без поддержки. Им приказывали возвращаться, и они возвращались... «по трупам своих товарищей». Затем, будто в наказание за бездействие правительства, американским солдатам, не готовым к такому масштабу трагедии, выпала доля заниматься ликвидацией концентрационных лагерей. «Сколько бы лет ты ни прожил, запах горелой человеческой плоти никогда не выветрится у тебя из ноздрей», – писал сержант Четвёртой дивизии, писатель Дж. Сэлинджер в письме к Герберту Кауфману 7 июня 1943 г.

Если у европейцев основы разумного существования разрушались постепенно в течение всей войны, то у американцев это произошло в один миг без подготовки. Это одна из причин того, что по окончании войны в стране, на земле которой не было военных действий, начались поголовные психические расстройства. В Америке, по словам приехавших из Европы психологов, было «гораздо больше боли и горя, чем в Европе, здесь соотношение иррационального и рационального сдвинуто в сторону иррационального, здесь значительно больше проблем и несчастья».

Выжившие в войне солдаты Евразийского континента, оставив ружья, взяли лопаты. Их борьба за существование приобрела другую форму – с меньшими опасностями, но с прежними трудностями. Американские солдаты вернулись из мясорубки войны в богатую, процветающую

страну. На плакатах и в журналах демонстрировалась красивая жизнь, а их окружение не могло себе представить и одного процента того, что они видели и пережили.

В итоге мы знакомы сегодня с разнообразием психических проблем и способов их решения, которое зародилось на американском континенте и стало использоваться в мире.

После Второй мировой войны правительство США стало опасаться, что жители Америки станут неуправляемы. Конгресс США сделал заявление, что психические заболевания стали национальной проблемой. Создаётся Институт мотивационных исследований. Приглашённые из Европы психоаналитики внедряются во все сферы жизни, входят в каждый дом как работники социальной службы. Они выявляют новую потребность – потребность в успехе. ***Успехом считается приспособление к внешнему миру и необходимость соответствовать общественному мнению. Стремление к успеху выглядит как путь к счастью и может быть заменителем счастья.***

До 60-х годов в Америке происходил психоаналитический бум. Трумэн, подписав «Закон о психическом здоровье нации», стремился улучшить ситуацию. Но это привело к злоупотреблениям психоаналитиков. Фрейдисты, знаменосцем которых была непризнанная на родине Анна Фрейд, стали очень высокооплачиваемыми специалистами. Меня занимает один вопрос: они сознательно игнорировали или действительно не заметили отсутствия главного звена в своей практике и причинно-следственных связях? С одной стороны, фрейдизм рассматривал проблему психического расстройства «из детства пациентов», а с другой стороны, категорично заявлял о том, что «субъект, не имеющий цели продемонстрировать себя обществу, не может контролировать своё Эго». А вот среднее звено *«настоящее»* – отсутствовало в их понятиях. В результате этого исчезла способность наслаждаться достигнутым и проживаемым сейчас. Это привело к массовым заболеваниям от неудовлетворённости жизнью. Пропаганда⁴ была направлена на то, чтобы объяснить обществу, что субъект может быть счастлив, только достигая какой-то цели. Наличие цели определяло наличие психического здоровья. Люди, которые не желали иметь достойные блага, объявлялись неприспособленными, а неприспособленный – это диагноз.

Утверждение, что рациональные причины покупок лежат в иррациональном, связанном с внутренним миром, привело к созданию и распространению фокус-групп, в которых выявлялись иррациональные причины и желания. Позже, например, ими были созданы короткие юбки для выполнения заказа чулочно-носочных фабрик, а с помощью детской фокус-группы разработана кукла Барби... «Психоаналитики – мозгокопатели», купленные крупным бизнесом, изобретали слоганы: «Ваш внутренний мир покажет одежда», «Одежда выражает вашу индивидуальность» – и становились миллионерами и элитой американского общества. *«Человек должен быть всегда недоволен, только это поможет управлять им»*, – твердили специалисты по связям с общественностью. Главный девиз маркетингово-рекламных стратегий гласит: «Желание выглядеть сильнее разума».

⁴ Э. Бернейс заменил это слово на словосочетание «связи с общественностью».

Стресс

В 1946 году термин «стресс» стал использоваться для обозначения нервно-психического состояния человека. До этого использовался французский термин «возбуждение». А понятие «стресс» употреблялось на лошадиных бегах, что обозначало бороться и бежать одновременно. Канадский исследователь Ганс Селье десять лет не решался использовать термин «стресс» в области физиологии человека. Учёный осмелился ввести это понятие, когда оно безоговорочно стало соответствовать психофизическому состоянию личности в обществе.

Гонка за вещами, символизирующими успех, вызывает сильное напряжение, которое больше соответствует лошадиным бегам, чем эмоциональному возбуждению. Очевидно, чем больше рекламы «потребляет» общество, тем больше пациентов у психотерапевтов. *Самый большой рекламный заказчик – фармакология, ведь она предлагает избавиться от последствий всех других видов реклам.*

Американский психобум снизил обороты в 60-х годах прошлого века. Тогда несколько очень популярных деятелей культуры и науки, находившихся под пристальным наблюдением психоаналитиков, трагически закончили свою жизнь. Те кто вырвался из клиник, осознали неоднозначность психотерапии, занялись антипропагандой, взывая к разуму своих многочисленных почитателей. Это вызвало общественный резонанс и помогло избавиться от слепой веры во всё, что пропагандируется.

В России термин «стресс» стал активно использоваться в 90-е годы. До этого, у нас были такие условия для отсутствия стресса, что советскому правительству завидовало американское! На изучение психологии в Советском Союзе было наложено табу. Интерес к психологии считали отклонением от нормы, а то и поводом для изоляции от общества. Вместе с тем успех психологии, которую использовала советская система, потрясал, вызывал страх в Европе. Американское правительство мечтало позаимствовать метод «промывания мозгов», который использовался в СССР, для того, чтобы делать граждан управляемыми: заставлять забыть то, что было, изменять чувства и воспоминания людей. Американцев привлекал более массовый подход для достижения интересов правящего класса, используемый в Союзе. Без поиска индивидуальной уязвимости, всех людей массово программировали быть такими, какими они на самом деле не желали быть. Действия Советской власти так органически вплетались в примитивность социалистического общества, что до сих пор россияне не могут поверить, что за всем этим скрывался глубокий научный подход по формированию общественного мнения, вызванного психозом массового доверия. Мнений могло быть только два – официальное и неправильное. За второе – покидали Родину или изолировались разными способами.

«План» заменял «цель» (чтобы не дать повода задуматься о значительном), использовался только в производственной деятельности, для так называемых пятилеток, которые нужно было выполнять непременно за три года. Это создавало иллюзию кипучей деятельности и достойного смысла жизни.

*Работа наша такая,
Забота у нас простая:
Жила бы страна родная
И нету других забот.*

Появление рыночных отношений в России привело первоначально к разделению общества на тех, кто стремится к личным целям, и тех, кто тоскует по единым для всех и общим для каждого. Вторая группа – это те, кто осознано или неосознанно не хочет брать ответственность за себя, кому нужно, чтобы за него все решало правительство и государство. Порой нещадно критикуя власть, они уповают только на нее. Ругая правительство – верят ему безоговорочно,

потому что им так удобно: такая жизнь им представляется безопасной, они получили сильную дозу облучения от телевидения.

Что делать, чтобы не поддаваться манипуляторным воздействиям? Один из способов – удовлетворять желания, вытекающие из собственных потребностей, используя предлагаемые нам блага.

Концепция потребностей

*Чтобы сделать разумный выбор,
надо, прежде всего, знать,
без чего нельзя обойтись.
Иммануил Кант*

Наблюдая за тем, как разные люди достигают цели, я заметила интересную особенность: у одного и того же человека одни цели достигаются быстро, а другие, даже менее значительные, даются с трудом или вовсе не достигаются в чистом виде – и всё это при одинаково приложенных усилиях.

На основании проделанного анализа можно сделать вывод: цели, которые связаны с потребностями человека, осуществляются легко. Это порой воспринимается неким сюрпризом или подарком судьбы. А цели, вроде бы и привлекательные, но искусственно созданные и навязанные социумом или окружением, достигаются трудно, разочаровывают или вообще не достигаются.

Цели необходимо не только иметь, но сортировать и выбирать их. Зачем нужен выбор? Может быть, набросать кучу желаний и целей, а потом сидеть и ждать их исполнения? Так мы чаще всего и делаем, ведёмые общим укладом общества потребления... Когда народ желает всё, и даже то, что ему не надо, тогда он делает всё, что нужно тем, кто им управляет.

Гармоничная жизнь требует соответствия своих потребностей своим целям.

Всех удивляет история скрипача Дэвида Гарретта. Ему в одиннадцать лет президент Германии подарил скрипку Страдивари. Но мальчик понял, что волшебный звук этой скрипки «не совпадает с его потребностью в звуке». Дискомфорт от диссонанса был сильнее амбиций. Дэвид был очень не доволен подарком. Его родители оценили это как подростковый бунт. *Чаще, чем можно это представить, общество не понимает тех, кто живёт сообразно своим потребностям.* Это оценивается, как саботаж общих правил, как инфантильное поведение, как бунт. Окружающие словно не хотят замечать, что те, кто не живёт в угоду чужому мнению, а живёт сообразно своим потребностям, счастливы от пребывания в гармонии с самим собой. И если понадобится, то они поднимутся на такой уровень, от которого кружится голова у тех, кем управляют амбиции. Правда, это при условии, что человек, стремящийся к жизни в соответствии со своими потребностями, не будет комплексовать от того, что он выпадает из общепринятого на ТВ.

До XIX века человечество находилось на уровне голодной смерти, поэтому потребности людей сводились исключительно к выживанию. **Потребности в современном мире – это сугубо индивидуальные ценности, без которых жизнь не приносит удовлетворения.** Это не больше, чем необходимость – как духовная, так и физическая, но уже и не физиологический уровень выживания (как еда, тепло или ночлег).

Для каждого индивида существует свой критерий полноценного существования.

У студентки закончилась тушь для ресниц, а осталась только тысяча рублей. Она покупает пачку гречки, чтобы на оставшиеся деньги купить тушь. Но если потребности аппетита сильнее потребности нравиться, то она предпочтёт прожить без косметики, купив еду. То, что для одного потребность, для другого – безделица. Непонимание этого часто является причиной критики, особенно среди близких, и даже причиной разводов. *Библейский же призыв «не суди», как мне кажется, в первую очередь об индивидуальных потребностях.* Россиянин, сформировавшийся в советские времена, всегда уверен, что все должны знать то, что знает он, любить

то, что любит он, иметь потребность в том же, что и он. И уход от этой категоричности может быть задачей в области саморазвития и воспитания в себе лояльности⁵.

Осознав потребности, мы в состоянии определить *свои* настоящие цели. Если ставить цели, не опираясь на свои потребности, они окажутся чьими угодно, только не вашими: родителей, шефа, производителя товаров или продавца услуг, государства или банка... Конечно осознанно никто и никогда не будет работать на цели других, и поэтому в таких случаях люди часто обманывают себя, убеждая, что именно это – их цель.

Тренеры по развитию личности часто задают вопрос слушателям: «Сколько вам нужно денег в месяц?» Потом предлагают подписать к сумме несколько нолей. С кем-то такой приём срабатывает, и его доход после тренинга резко повышается. У других доход увеличивается, но заработанное тут же тратится или теряется. У третьих – доход возрастает, но не лично свой, а у членов его семьи. Но большая часть не чувствует изменений и разочаровывается. А происходит так оттого, что количество добавленных нолей у последней группы людей не совпадает с их потребностями. Потребности – это как фундамент, а цели – сруб. Совпадают – появляется дом... «Господь во всеблагости милости своей *сделал всё нужное несложным, а всё сложное – ненужным*», – учит Григорий Сковорода.⁶

Современная мотивационная психология призвана отвлечь людей от своих личных потребностей и сосредоточить их внимание на желании получить то, что предлагает переполненный рынок товаров, услуг и развлечений. Более того, идеология потребления направлена на то, чтобы человек, приобретая, не понимал, что он получил желаемое, а, наоборот, постоянно находился в состоянии, что ему этого мало и ничто не приносит удовлетворения.⁷ Жизнь стала казаться невозможной без наличия того, что постоянно показывается, рекламируется и демонстрируется.

Чтобы мишура чужих желаний нас не окутывала, начнём разбор своих потребностей.



Упражнение 1 ***Работа с потребностями***

Запишите все свои потребности, то есть перечислите те вещи, без которых жизнь не может приносить вам удовлетворения.

⁵ Корректное и уважительное отношение к кому-либо или чему-либо, даже при различии с собственными взглядами и пристрастиями.

⁶ Русский и украинский философ XVIII века.

⁷ Об этом подробно у Карин Юханниссон в книге «История меланхолии», где дан анализ этой проблемы нашего времени как главной – в сравнении с другими проблемами соответственно других времён.

Потребность	Средства		
	в неделю	в месяц	в год
1. Питание			
2. Красота. Здоровье и профилактика (лекарства, БАДы, спорт, СПА-салоны...)			
3. Гигиена (косметические и моющие средства...)			
4. Отдых			
5. Транспорт			
6. Необходимые развлечения (ипподром, музыка, танцы, книги...)			
7. Обустройства, связанные с изменением жизни (переезды, ремонты)			
8. Ещё...			
Итого			

Вспомните свои ощущения от отсутствия или появления материальных или духовных вещей в вашей жизни и решите, можете ли вы прожить без этого? Вспомните последствия отсутствия яблока, отдельной комнаты, книги, лимона к чаю, молока к кофе, концерта, дискотеки...

Обычно читатели делятся на две группы: одни только читают, другие только делают упражнения. Задача книги – преобразовать обширные знания по этой теме в реальные результаты, по возможности без «выноса мозга». Для этого необходимо выполнять упражнения, ещё можно прыгать или отжиматься, чтобы не было психического перегруза. Не откладывайте упражнения до полного прочтения книги – приступайте к ним сразу. Пусть они будут как экран компьютера со множеством открытых файлов, а информация будет набрасываться туда как куча мала. Потом она приобретёт стройность в понимании и в ощущении! Лучше не дочитать книгу и сделать хоть несколько упражнений, чем прочитать всё без практических действий.

ПИТАНИЕ

А кто не хочет трудиться, тот и не ешь.

Павел к Фесс. 3:10

Запишите в таблицу только то, что вам необходимо, чтобы быть сытым и обеспечивать хорошее состояние здоровья. Не заполняйте эту колонку сразу после плотного обеда или на голодный желудок.

Занимаясь определением потребностей в питании и здоровье, вы создадите вектор, который будет вас вести по пути здорового и активного долголетия. И сможете увидеть, где вами манипулируют. Вот пример: сколько, по-вашему, нужно выпивать воды в день?

Ещё недавно считалось, что человеку необходимо в день употреблять один литр жидкости (включая сок, чай, суп). С появлением бутилированной воды стали пропагандировать необходимость одного литра в день чистой воды, затем полтора, потом два... А пить надо, когда хочется, но ни в коем случае не игнорируя это желание. Большинство людей механически совершают одни и те же действия, не ощущая себя, на автоматизме. В этом случае стоит пить воду с выверенной регулярностью.

ЗДОРОВЬЕ

Чтобы ум был здоровым

в теле здоровом,

Бодрога духа проси.

Ювенал

Наша истинная потребность – хорошо себя чувствовать. Не существует потребности ходить по врачам, пить таблетки, заниматься лечением, если не иметь «левой мотивации» (к примеру: обратить на себя внимание, не ходить на нелюбимую работу) ... Нужно определиться, какой способ профилактики здоровья для вас является потребностью, без чего вы не можете быть уверены ни в себе, ни в завтрашнем дне. Сюда может входить всё, что угодно: конный спорт, массаж, йога, тренировки, походы, процедуры, санатории, регулярное посещение специалиста или другая профилактика здоровья с получением удовольствия во время выполнения или после этих действий.

Люди разного возраста ощущают счастье по-разному: это связано не только с приобретением мудрости, но и с работой желез внутренней секреции. То, что является благом в 60 лет, может быть смертью подобно в 20 и 30, и наоборот. Это необходимо не только понимать, но и принимать. Иначе в зрелом возрасте при достойно сложившейся жизни может мучить чувство неудовлетворенности, которое вредит не только вашему здоровью, но и здоровью окружающих.

Юная Майя Плисецкая в свойственной ей манере заявляла: «Я хочу танцевать до ста лет...», – но понимала, что «если не лениться, больше сорока не протянешь». Танцевала она до 70 лет. А покинув сцену, обнаружила, что жить заботами мужа – это для неё тоже счастье. В итоге до 90 лет этой женщине «ни одной минуты в жизни не было скучно».

Есть ещё такой нюанс: лет до сорока, когда человек заболевает, он чувствует себя плохо, что логично. А далее, уже с возрастом, происходит так: сначала появляется неважное самочувствие – и если в это время не предпринять нужных действий, то наступит болезнь. Что же делать? Нужные действия – это не обязательно бегать каждый раз к врачу. Можно самостоятельно принимать не лекарственные средства: БАДы⁸, гомеопатические средства, минеральные соли, витаминные комплексы, фито-чай, соответствующие диеты, упражнения, танцы, про-

⁸ По российскому ГОСТу все средства здоровья делятся на лекарственные рецепторные и нерецепторные и нелекарственные – биологически активные добавки.

гулки... Еще для этого важно к сорока-пятидесяти годам научиться ощущать себя. Как можно научиться этому, не доводя себя до опасной ипохондрии?!⁹

Вот упражнение. Оно не для всех будет новостью, но всем может помочь, не контролируя себя, контролировать свои действия, наблюдать за собой без фанатизма. Оно позволит держать линию во время долгой речи, сохранять внимание во время беседы или занятия, быстрее чувствовать насыщение едой, больше получать удовольствие: сексуальное, визуальное, акустическое, эстетическое, что также является условием для здоровья и активного долголетия.

Упражнение 2 ***Пробуждающее***

Сидя или лёжа, закрыв глаза, сосредоточьте на 2—3 минуты сначала внимание на нижних конечностях, затем перенесите внимание на руки, теперь на лицо. Язык положите на нёбо за зубами, сделав губы мягкими. Представьте, что на лицо дует ветерок. После от лица перенесите внимание к волосистой части головы. Затем постарайтесь ощутить единение всего тела и всего себя. Если делаете упражнение перед сном, то на этом закончим. Если утром или в течение дня между сменой разных дел, то тогда заканчиваем так: глубокий вдох – полный выдох и посчитаем про себя: «раз, два, три» – и далее мысленно скажем себе: «Я скажу „пять“ и буду чувствовать себя прекрасно – четыре, пять».

Упражнение делается 3—7 минут, не дольше – подобными упражнениями занимаются для того, чтобы быть эффективнее в делах, а не для того чтобы уходить от дел.

ВНЕШНОСТЬ

*«...старание быть красивым только связывает и напрягает мышцы.
А всякое напряжение мешает – сдавливает голос, связывает движения»*
К. Станиславский

Замечено, что если человек в молодом возрасте тратит слишком много средств и энергии на свою внешность, то часто после пятидесяти лет, когда как раз приходит время сосредоточиться на своей внешности, у него наступает усталость от этого занятия, исчезает энергия и, как следствие, деньги на эту сферу жизни.

Это ведёт к недовольству собой, депрессии и раздражению, которые распространяются на всё вокруг. Поэтому здесь требуется здравомыслие, игнорирование многих рекламных призывов, серьезный анализ советов косметологов и провизоров.

Не воспитав в юности навык заботиться о своей внешности, можно ещё не в старом возрасте выглядеть бабушками и дедушками, что не котируется на работе и в обществе. Необходимое чувство меры легче всего приобретается с помощью целестановки. Для выявления своих потребностей в этой области попытайтесь ответить на вопрос: «Что вы хотите получить от своей внешности?».

«Для кого вы создаёте свой образ, для кого беспокоитесь о своей внешности?» – задаю вопрос в разных аудиториях и постоянно в ответ слышу: «Для себя!». Вот об этом и поговорим.

Зачем быть красивым для себя? Ведь когда мы одни дома, то мы выглядим совсем не так, как при выходе на люди... Значит, мы хотим соответствовать какому-то образу или социальному статусу и, следовательно, нравиться окружающим. Это нормально, даже животные хотят нравиться... Лукавить, утверждая, что симпатии окружающих и потребность в одобрении неважны, могут иметь печальные, а то и очень печальные последствия.

⁹ Состояние человека, проявляющееся в постоянной озабоченности своим физическим здоровьем, восприятию своих обычных ощущений как возможности смертельно заболеть одной или несколькими болезнями.

Когда субъект утверждает, что для него главное – нравиться самому себе, то одновременно он заявляет Вселенной, что он не хочет нравиться другим...И не нравится!

Вот почему девушка рисует на маленьких глазках стрелки огромной величины – и глаза выглядят ещё меньше; на большие щёки рука накладывает «для маскировки» побольше ярких румян. Мужчина требует причёску, которая подчёркивает квадратную форму его головы... С помощью уколов делают из лица маску, чтобы спрятать свои эмоции...

Потребность нравиться другим людям не имеет ничего предосудительного. Честное признание *самому себе* своего истинного желания приводит к его исполнению.

Здесь нет плохих и хороших результатов, здесь – желаемое и нежелаемое для каждого конкретного индивидуума.

ОДЕЖДА

Современная мода – наша отдушина – это демократичный синтез различных стилей.

Мода сегодня способна удовлетворять потребностям каждого, но вот только мы никогда не сможем удовлетворить аппетиты конкурирующих производителей одежды, обуви, автомобилей, гаджетов и техники...

Нужно использовать создателей брендов, а не давать им использовать себя. Если название бренда на футболке украшает вашу грудь, то почему бы не побыть бесплатным рекламным щитом? Удобно жить, используя производителей и продавцов товаров и услуг, пользуясь нужными вещами в нужном количестве.

Если выглядеть хорошо получается только с наполненным битком шкафом или двумя, тогда нужно обратиться к одному из двух специалистов: имиджмейкеру – он расскажет и научит, как из трёх вещей делать девять костюмов; или к психологу-тренеру для повышения самооценки (групповые тренинги несоизмеримо эффективней и продуктивней, чем индивидуальные занятия).

ГИГИЕНА И КОСМЕТИКА

*Быть можно дельным человеком
И думать о красе ногтей:
К чему бесплодно спорить с веком?
А. С. Пушкин*

Гигиена в России с самых древних времён была в разряде физиологических и социальных потребностей. Сегодня такой же потребностью стали косметические товары услуги.

Во все времена хорошая внешность была потребностью. Теперь возникла потребность не просто в хорошей, а в молодой внешности. На удовлетворение этой потребности в зрелом возрасте необходимо больше средств и времени. И нужно заранее позаботиться о материальных и энергетических сбережениях. *Не нужно путать потребность с зависимостью и всем тем, что порождает «жертв косметологии».* Об этой проблеме заявила одна из самых востребованных актрис Голливуда Джулия Ормонд:¹⁰ «С одной стороны, актрисы и модели, снимающиеся в рекламе, как бы говорят другим женщинам, что те недостаточно хороши. А с другой, сами становятся жертвами жёстких стандартов киноиндустрии. Необходим баланс между стремлением к совершенству и пониманием, что с годами люди непременно меняются. Мне пятьдесят, не требуйте от меня идеальной внешности. Я всё время борюсь с тем, что весь мир моды и косметики – это постоянное напоминание женщинам о том, что они должны стремиться выглядеть моложе». Это «напоминание» как установку продали обществу производители косметики, чтобы забыть об истинных возрастных ценностях. Ещё недавно было не принято гово-

¹⁰ «Легенды осени», «Сабрина», «Первый рыцарь», «Сталин», «Сибирский цирюльник», «Загадочная история Бенджамина Баттона».

речь о внешности взрослого человека. Отмечали другие его достоинства – умудрённость, профессионализм, здоровье. Никто не обсуждал внешность Клавдии Шульженко, молоджавость Леонида Утёсова. Янина Жеймо сыграла «Золушку», которая была ровесницей её дочери. И до сегодняшнего дня зрители не размышляли о её годах. Семьдесят лет говорили о том, что Янина Болеславовна «удивительно привлекательное существо: туго натянутая струнка, всегда верно настроенная и всегда готовая играть», а потом переключились исключительно на её молоджавость.

Щупальца массового программного мышления сделали популярной процедуру парализации лицевых мышц с помощью ботокса.¹¹ Игнорируем, что ботокс эффективно работает на всей лицевой поверхности только у 30 процентов людей. А особенности мимических мышц для остальных имеют противопоказания в блокировке. Настоящая причина для беспокойства более серьёзна. Парализация мышц лица мешает человеку смеяться. Перестает смеяться не только лицо с парализованными мышцами – перестает смеяться и сам человек. Возникновение смеха имеет следующую цепочку:

раздражитель →
реакция мышц лица →
воздействие на сердце →
сокращение мышц сердца →
выброс адреналина и выработка эндорфина →
повышение иммунитета и стимуляция
мозговой деятельности.

Раздражитель приводит к реакции мышцы лица. Это в свою очередь приводит к сокращению мышц сердца и выбросу адреналина из адреналиновых депо, которые находятся в сердце. От такой сердечной физкультуры происходит выработка эндорфина, что повышает иммунитет и стимулирует мозговую деятельность. Если мышцы лица парализованы, то схема прерывается на втором шаге – до выброса адреналина и, соответственно, выработки эндорфина,¹² что приводит к снижению иммунитета, преждевременному старению. Это на руку производителям и продавцам, ведь клиенты могут в этом случае поддерживать свою внешность только с помощью новых порций ботулотоксина. Сегодня производители скрывают наличие этого препарата в омолаживающих ампулах, и все думают, что вводят в кожу лица увлажняющие кислоты и витамины, для «расслабления» мышц, а о хитром приёме не догадываются и сами специалисты – они ведь тоже его отчаянные потребители. Ошибочно полагать, что смех старит лицо: когда человек сердится, у него напрягаются 43 мышцы, когда раздражается – более 60, а вот когда смеётся – напряжено всего 16 мышц, а остальные расслаблены...

Когда мужчина смотрит на смеющуюся женщину, то с ним происходят такие же процессы, как при взгляде на красивое женское лицо и фигуру – так работают зеркальные нейроны. У мужчины существует потребность в позитивной женской энергии: это необходимо для его физического здоровья. Женщина, которая не смеётся, в этой энергии ограничена.¹³

Есть и другие аспекты данной потребности:

Чаще всего мужчину не привлекает и самая красивая внешность, потому что для него самое красивое лицо – лицо его мамы, которая, возможно, объективно не симпатична. И у женщин самый привлекательный образ тот, что похож на отца (или того, кто выполнял эту роль).

¹¹ Инъекции для блокирования мимических мышц с помощью ботулотоксина.

¹² Понижение гормона радости, который способствует повышению иммунитета, приводит не только к простудным заболеваниям, но и к онкологии; также он способствует стимуляции мозговой деятельности и, в особенности, памяти; вырабатывается от смеха и удовольствий.

¹³ Римма Умярова, автор инновационной теории, описывает в своих работах пользу смеха «Смех и смеходрама и их использование в групповых тренингах и бизнес-тренингах», «К умению хохотать надо относиться очень серьезно». Журнал «Мир тренингов». – №1. – 2009.

Иначе мир имел бы несколько иное устройство. Но если мужчина стремится соединиться не с идеалом своего подсознания, а с образом, навязанным ему средствами массовой информации, то ему может грозить чувство неудовлетворения, которое приводит к раздражению.

Потребности в этой области должны создавать лишь условия для осуществления других целей, решения нужных задач. Показателен в этом плане пример второй жены шейха исламского государства Катар. Моза Шейха считается самой модной и влиятельной женщиной арабского мира. На внешность Мозы ушло два миллиона долларов. Но это было лишь необходимое дополнение к обретению статуса «серого кардинала» Персидского залива. Несоизмеримо больше было вложено в образование, в формирование политической позиции феминистки.

Потребность, связанная с внешностью, не должна становиться самоцелью. Здесь необходим вопрос: зачем это нужно? Что это может дать? И обязательно сделайте упражнение №2, чтобы убедиться, что вы не хотите *желать, чтобы кто-то вам позавидовал*, потому что это очень опасно:

«Всё в человеке чисто, лишь худо человеку, который [желает] для соблазна брата своего». (Св. Ап. Павел, Рим.14:21)

Упражнение 3

Ревизия средств и намерений для красивой внешности

Подумайте над вопросами:

Вы хотите быть красивыми или без линий экспрессии? Иметь ровное лицо или нравиться?

Хотите быть счастливыми или неприступными?

Проведите ревизию на своём туалетном столике и в ванной, а затем запишите, что из средств косметики и гигиены у вас уже есть, чего не хватает. Сколько вы покупаете, потому что «ведётесь» на происки дистрибьюторов и рекламу? Сделав вывод, не забудьте его записать – эта запись будет работать, без вашего напряжения, как программа действий.

ФИЗКУЛЬТУРА

*Лучше сорок раз по разу,
чем ни разу сорок раз.
В. Высоцкий*

Физическая культура является базовой потребностью. Без физических нагрузок индивид впадает в дурное расположение духа. Часто люди думают, что эта потребность – лишь условие для получения определённых желаний, поэтому недооценивают её как таковую. Безусловно, если не заниматься физическими упражнениями, то примерно к 45-и годам многое может вызывать затруднения: прогулки на дальние расстояния, полноценные занятия сексом, разнообразие досуга и осуществление трудовой деятельности...

Нам мешает ориентир на фитнес-модели, точнее непонимание того, что они демонстрируют человеческие возможности и участвуют в рекламе брендов.

Это очень высокооплачиваемая работа, которая приносит большую прибыль владельцам такого бизнеса.

Занятия различными видами спорта когда-то были привилегией аристократии. Сейчас всё цивилизованное общество живёт так, как когда-то жила элита, лишь с одной существенной разницей: нужно самим зарабатывать деньги на такую жизнь. Желание иметь всё по высшему разряду чаще не способствует занятиям, а препятствует им. Осознание своих потребностей поможет сделать выбор и получить результат.

Что интересно, аристократия, составляя пять процентов населения, содержалась шестьюдесятью процентами населения – и при этом как никакой другой слой общества стра-

дала от постоянной нехватки средств. Теперь такая кредитно—залоговая история у всего общества. С разницей в том, что ни у кого нет наследуемого капитала, поэтому пребываем на «ярмарке тщеславия» в режиме «крысиные бега».¹⁴ Этим рассуждением я пыталась подготовиться к следующей теме, посвящённой ещё одной актуальной на сегодняшний день потребности – потребности в путешествиях.

ОТДЫХ

«Что пользы от странствий, если ты повсюду таскаешь самого себя?»...Зато когда избуешь эту беду, всякая перемена мест станет тебе приятна.

Сенека. «Письма к Луцию»

В последнее время, говоря об отдыхе, мы подразумеваем исключительно путешествия, хотя они не всегда способствуют настоящему отдыху. В определенных слоях общества появилась зависимость от поездок и международного шопинга.

До прошлого столетия во всём мире лишь немногие представители дворянского сословия могли себе позволить просто путешествовать. Поездки были обычно связаны с получением образования, лечением, налаживанием связей и деловых контактов, развитием дела или шпионажем. С середины XIX века в Англии и Америке зарождается туризм. Наряду с чисто практическими мотивами начинает играть важную роль такой мотив, как интерес к иностранным культурам. Первую в мире контору по организации туристических поездок основал проповедник и предприниматель Томас Кук. В Англии в 1841 году Томас Кук, занимаясь антиалкогольной миссией, нанял поезд из нескольких пассажирских вагонов третьего класса и вывез первую группу «зависимых» из Лестера в Лауборо на квартальный съезд «Ассоциации трезвенников южных графств Центральной Англии». А попутно организовал питание и культурную программу всем участникам поездки. Смена обстановки дала хорошие результаты – многие участники навсегда прекратили употребление виски и других алкогольных напитков и встали на путь трезвости и пропаганды здорового образа жизни. Этот результат вдохновил Кука на размышления о пользе туризма. В 1865 году он применил полученный миссионерский опыт для создания туристического бизнеса. Открыл для соотечественников Новый Свет, а для американцев – родину их предков.

Настоящий взрыв в сфере туризма произошёл в последнем десятилетии прошлого века и до сих пор не снижается.

В нашей стране он начался после падения «железного занавеса». Миллионы родителей мечтали показать детям мир, который сами в юности не могли увидеть – их мечты сбываются. А кто-то путешествует по миру только для того, чтобы всем рассказать об этом в Instagram. Обратите внимание, как завязаны разные виды бизнеса друг на друге – это создаёт хорошо организованный сервис, с одной стороны, и нашу зависимость – с другой стороны. И мир прекрасен для тех, кто получает счастье от путешествий, любит ландшафты, а не собой на фоне ландшафтов, убегая от себя в путешествия по миру.



¹⁴ Название игры Р. Кийосаки по обучению финансовым стратегиям.

Мы поехали в Тунис без камеры и очень сожалели об этом. Во время трёхдневной экскурсии по местам с необыкновенными для европейца ландшафтами обратили внимание на мужчину, который всегда смотрел в камеру. Поначалу мы даже позавидовали ему. Но на третий день поняли: пока мы смотрели за окно, показывали друг другу то, что нас впечатляло, связывали внешние картины со своим внутренним взором, делая их незабываемыми на всю жизнь, этот несчастный человек неотрывно смотрел в камеру, как в телевизор. И мы порадовались: «Как здорово, что камеру не взяли!». Две недели путешественник смотрел на чужой мир через свою камеру! И сдалось ему такое путешествие!?

Теперь ответим на вопросы.

Что вас привлекает в поездках?

Есть ли альтернатива такому отдыху или развлечению?

Зачем вы стремитесь посмотреть мир?

Если последний вопрос вызвал затруднение – не огорчайтесь. Книга еще не прочитана до конца. Есть вероятность, что дальше будет больше ясности в ответах на вопрос «зачем?»

Для путешествия мы всегда разрабатываем план и ставим цели. Без этого невозможно быть уверенным в успехе путешествия. Наличие такого плана – одна из причин интереса к поездкам. Представьте, что путешествие – это маленький макет всей жизни. Жизнь будет радовать, как путешествие, если в ней будут прописаны планы и цели.

Каждый из нас может вспомнить такие места, где мечтал побывать в детстве. Эти старые мечты до сих пор с нами, они исполняют роль потребностей. Вы сможете отработать их в главе «Преобразование неактуальных желаний и целей»

СЕКС

Все знают, каким внешне привлекательным был Леонардо да Винчи. «...Он величаво фланировал по флорентийским улицам в шелковых гетрах, а его длинные светлые золотисто-каштановые, чуть рыжеватые кудри водопадом низвергались на его торс, облаченный в розовую тунику. Вазари на все лады расхваливает „ни с чем не сравнимое великолепие его красоты, взирая на которую всякая печальная душа вмиг становилась безмятежной“». В двадцать четыре года он предстал перед особым комитетом флорентийского правительства по обвинению в гомосексуализме только по той причине, что не были известны его связи с женщинами. Но не было и фактов его связей с мужчинами, то есть показания для обвинения в преступлении, за которое его могли сгноить в тюрьме, полностью отсутствовали». ¹⁵ Обвинителям не могло прийти в голову, что всю страсть юный, а затем и зрелый гений направлял на творчество, изобретения и открытия. Секс его реально не интересовал. Это просто пример героя, с которым не только все знакомы, но и после смерти которого мир уже никогда не мог стать таким, каким был до его появления.

Возможно, кому-то даже стало жалко самого да Винчи! И напрасно, как **напрасны все наши попытки оценивать счастье и несчастье других через призму своих представлений.**

*Нет, я не дорожусь мятежным наслаждением,
Восторгом чувственным, безумством, исступленьем,
Стенаньем, криками вакханки молодой,
Когда, вивясь в моих объятиях змией,
Порывом пылких ласк и язвою лобзаний
Она торопит миг последних содроганий!*

¹⁵ Майкл Гелб «Как мыслить подобно Леонардо да Винчи», Изд. Попурри, 2000».

*О, как милее ты, смиренница моя!
О, как мучительно тобою счастлив я,
Когда, склоняясь на долгие моления,
Ты предаёшься мне нежна без упоенья,
Стыдливо-холодна, восторгу моему
Едва отвечаешь, не внемлешь ничему
И оживляешься потом всё боле, боле—
И делишь, наконец, мой пламень поневоле!*
А. С. Пушкин

Табу с темы секса сняла мадам де Сталь, заявив, что женщина не должна спать с мужем, исполняя супружеский долг вопреки своему желанию. Но во времена де Сталь в обществе не существовало бизнеса, заинтересованного в пропаганде сексуальной темы. Поэтому снявшим табу с этой темы считают Зигмунда Фрейда.

Для большинства женщин только любовь делает секс привлекательным. При этом мы, женщины, бываем очень изошрёнными и так можем наврать другим, что сами начинаем верить в свою ложь. Поколение, сформировавшееся в эпоху сексуальной революции, ведёт такую игру: женщины, стараясь привлечь и удержать мужчин, изображают гиперсексуальность, а мужчины боятся, что не оправдают их надежд. Есть такая мужская шутка: «Неизвестно, что больше радует: отказ или согласие». Напряжение от такой игры выдерживать сложно – процент «одиноких сердец» возрастает. И всё происходит с апломбом: мужчины преувеличивают свою полигамию, женщины – самодостаточность. Имеет место и другая сторона этой медали. Вот пример: у 35-летнего мужчины очень высокая потребность в сексе, но ему стыдно за превалирование в себе «животного» над «духовным», он уверен, что позволять сексуальной потребности брать верх над эстетической и нравственной – постыдно. Игнорируя насколько можно секс в своей жизни, он с энтузиазмом берётся за множество дел, но быстро оставляет их, разочаровывая товарищей и партнёров. В итоге, попадает в список безнадёжных. У парня невероятный потенциал, но все силы уходят на борьбу с самим собой.

Определившись по-честному с этой потребностью, вы увидите, как эта правда никого не разочарует в вас.

ТРУД

*«..От всякого труда есть прибыль,
А от пустословия – только ущерб»
(Притча С. 14, 23)*

Труд – это то, что обеспечивает удовлетворение большей части наших потребностей, но не все осознают, что сам по себе он тоже является потребностью. Психоневрологи утверждают, что лени в природе не бывает: если человек ленится, то это объясняется пережатыми нервными окончаниями, которые приводят к ослаблению центра активности – своеобразной «электростанции» для организма – и если центр ослаблен, это приводит к понижению мотивации. Первым вопрос трудоспособности, как физического состояния изложил основоположник экспериментальной психологии В. Вундт (вот кто действительно восхищает оставленным наследием). Мотивация и сформулированные цели влияют на наше состояние и настроение во время работы и результат от проделанной работы. Поэтому поговорим о целях через потребность в труде

Мне доводилось иметь пассивный доход, достаточный для того, чтобы не работать. Поэтому я точно знаю: когда не трудишься за денежное вознаграждение, то во всём чувствуешь себя неприкаемым.

Часто можно услышать от женщин, что они «хотят не работать». Организаторы кастингов для фильмов и рекламы устают не от работы, а от девушек, пришедших в поисках того, кто будет их содержать. Представили бы они себя в роли пожизненной содержанки, войдя в «своё пространство» или сделав визуализацию! Подобные желания современниц заставляют досадовать: зачем женщины в начале XX века боролись за право работать? Неужели они просто так потрясали устои своим отчаянием? Их содержали, а они требовали (и как требовали) чтобы им разрешили работать! Что-то же их не устраивало? В главе о доходе мы еще вернемся к этому размышлению, а пока с помощью упражнения №2 представьте себе не занятой общественно-полезным трудом... Ну, понравилось?

Когда А. П. Чехову понадобилось переехать по состоянию здоровья в Ялту, то он там за несколько месяцев построил такой дом, который и сейчас восхищает, купил дачу в Гурзуфе, в самом прекрасном месте Крыма. Так вот – писатель, бюсты которого продавались уже при его жизни, – всегда работал: писал, лечил, выращивал и селекционировал цветы. «Надо поставить свою жизнь в такие условия, чтобы труд был необходим. Без труда не может быть чистой и радостной жизни», – считал внук крепостного (поднявшийся благодаря существовавшим тогда в России условиям для продвижения выходцев из низов вверх по социальной лестнице)

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.