



Игорь ВАГИН

Заяц, стань

ТИГРОМ!



УНИВЕРСИТЕТ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕСА

ЭТА КНИГА - ФУНДАМЕНТ ВАШЕГО УСПЕХА

Игорь Вагин
Заяц, стань тигром!

«Игорь Вагин»

2017

Вагин И. О.

Заяц, стань тигром! / И. О. Вагин — «Игорь Вагин», 2017

ISBN 5-7905-04024-8

«Жизнь проходит, а что мы имеем? Кладбище надежд. Как давно вы там были. Некоторые, начав читать, скажут: «Это не про меня». Но загляните к себе в душу и вы увидите слабость, боязливость и одиночество. Мы все, как маленькие дети, попавшие в дремучий лес, имя которого Жизнь, где живут звери Страх, Подлость, Злоба, Предательство и Обман. Я знаю заранее, что моя книга кому-то не понравится своим цинизмом. Но не есть ли цинизм – искренность высшей пробы? И чтобы я циничного не писал про жизнь, она еще циничней...»

ISBN 5-7905-04024-8

© Вагин И. О., 2017
© Игорь Вагин, 2017

Содержание

Введение	5
Первая часть	7
Первая глава	7
Судьба и стратегия успеха	7
Плесень мудрости или развенчание мифов	9
Трон успеха	14
Как съесть слона	15
Любите ли вы деньги?	18
Вторая глава	21
Киллера зовут страх	21
Рискуйте!	27
Третья глава	31
Не стоит прогибаться под изменчивый мир	31
Распятие виной	37
Четвертая глава	39
Когда закончились тузы и остались одни шестерки...	39
И на камнях растут деревья	45
Катящийся камень не обрастает мхом	47
Как справиться с ленью?	49
Пятая глава	51
Когда судьба вас прополощет, как грязное белье...	51
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Игорь Вагин

Заяц, стань тигром!

Введение

Жизнь проходит, а что мы имеем? Кладбище надежд. Как давно вы там были.

Некоторые, начав читать, скажут: «Это не про меня». Но загляните к себе в душу и вы увидите слабость, боязливость и одиночество. Мы все, как маленькие дети, попавшие в дремучий лес, имя которого Жизнь, где живут звери Страх, Подлость, Злоба, Предательство и Обман.

Я знаю заранее, что моя книга кому-то не понравится своим цинизмом. Но не есть ли цинизм – искренность высшей пробы? И чтобы я циничного не писал про жизнь, она еще циничней.

Кому противопоказано чтение этой книги:

- инфантильным с детства;
- исповедующим психологическое вегетарианство;
- имеющим инвалидность по юмору.

Эта книга – обобщенный опыт нескольких десятков тысяч людей, которые живут в наше время в России вместе с вами, посещавших мои тренинги в течение последних десяти лет, а не салат из разных книг, как делают многие писатели от психологии.

Удивительные существа люди. Им можно все рассказать и постараться научить чему-то, но они все равно будут делать по-старому. Прав был тот человек, сказавший: «Научить нельзя, можно только научиться».

Подавляющее большинство современных книг по психологии, в изобилии встречающиеся на книжных развалах, чрезвычайно наивны и многообещающи: «Думай позитивно, мечтай, надейся и все будет хорошо, ты только дождись». Все эти книги, возможно, хороши для американского общества, но наша страна живет по другим законам.

Моя книга описывает то, как мы живем сейчас в России. Да наша жизнь неприглядна, но она такая, какая есть.

Приятно заниматься любимым делом и найти себя. Это хорошо звучит в благополучных странах. У нас же перед людьми стоит задача более простая и жесткая: выжить самому и дать возможность жить родителям и детям. Именно этой проблеме и посвящена книга.

Многие из вас стыдятся того чем они сейчас занимаются. Но сами себе говорят: «Жизнь заставляет».

Я почти уверен, что большинство людей, прочитав эту книгу, отложат ее в сторону и забудут. Но когда вас жизнь прополощет, как грязное белье, и вы поймете, что нельзя надеяться ни на кого кроме себя – ни на валютные кредиты, ни на правительство, ни на самые разные партии, вы снова возьмете эту книгу и перечитаете ее еще много раз. Изменения в нас самих происходят только тогда, когда жизнь нас бьет и бьет довольно больно. И тогда вы увидите и поймете, почему и как другие добиваются успеха.

Большинство людей живет в реальности миражей и мифов. Их жизнь напоминает Шелковый путь (путь в пустыне, полной миражей), который заканчивается под забором мечты в канаве разочарований. Но есть и другой путь – путь, на который выводит вас эта книга.

Тысячи моих учеников постоянно спрашивают, когда выйдет следующая книга. Мой ответ – она вышла.

Первая часть

Эверест мечты – как туда добраться

Первая глава

Феномен успеха

Судьба и стратегия успеха

То, что людьми принято называть судьбой – является лишь совокупностью учиненных ими глупостей.

Артур Шопенгауэр

Перекрестки судьбы почему-то без указателей.
Инспектор ГИБДД

Вы, конечно же, не раз слышали поговорку: глупец верит в счастье, а умный – в судьбу. Что за этим скрывается?

Да то, что только глупец всегда надеется на безоблачное счастье, которое внезапно выпадет ему завтра с утра после полосы неудач.

«Большинство людей верит, что однажды они проснутся богатыми. Наполовину они правы. Когда-нибудь они действительно проснутся», – иронизировал над такими простачками Эдисон.

Почему иронизировал? Да потому, что существует такое понятие, как судьба. «И только калькулятор смерти высветит итоговый результат счета, предъявленного вам судьбой», – съязвил как-то известный юморист. А, как говорится, в каждой шутке есть доля истины.

За судьбу в мифологии разных народов всегда отвечала некая троица: три богини, три парки, три мойры. В христианстве – Бог-отец, Бог-сын и Святой дух.

Почему – так?

На нашу судьбу влияют три группы факторов.

Первая группа – это наследственность, то есть определенный генный набор, обуславливающий наш рост, тип лица, цвет кожи, умственные задатки, свойственную нам энергетику.

Вторая группа: место рождения, семья, страна, в которой мы родились.

И к третьей группе относятся наши желания, наша воля, наша уверенность, наше отношение к жизни.

Мы не можем до своего рождения повлиять на свой генный набор или заранее решить в какой стране нам родиться.

А вот наши желания, воля, уверенность, наше отношение к жизни – то есть третья группа факторов – может и должна нами контролироваться.

Вот и вся догадка о том, почему умный верит в судьбу. Он верит в свою удачливость, в возможности своего интеллекта, в свое уникальное предназначение.

«Судьба не Дед Мороз – не ждите от нее подарков. Судьба – великий кидала, держите с нею ухо остро».

(Профессиональный аферист.)

Судьба – не дело случая, а результат выбора.

Конечно, лучше всего счастливым родиться. Но это не у всех получается.

Люди делятся на три типа: счастливички, фаталисты, крестоносцы.

Счастливички, баловни судьбы: за что бы они ни брались – им во всем сопутствует удача. Для этого даже не приходится прилагать особых усилий. Про таких обычно говорят, что они «родились в сорочке».

Фаталисты должны точно угадать свое предназначение (если хотите – определить миссию) и неукоснительно следовать ему. И тогда судьба выбросит их на гребень удачи.

Крестоносцы мужественно несут свой крест, но не с неба спущенный, а поднятый ими с земли. Это самостоятельные люди, тщательно планирующие свою жизнь. Успех обычно поджидает их по завершении большого дела как награда за упорство.

Вам интересно узнать к какой группе людей сегодня относитесь вы?

Подбросьте монету и угадайте, какой стороной она выпала: «орлом» или «решкой». И так – 50 раз.

Если число верных ответов превысит пятидесятипроцентную отметку, вы – счастливичик.

Примерно половина верных ответов укажет на то, что вы – фаталист.

Крестоносцы имеют самые низкие показатели угадывания.

Видоизмените процесс: постарайтесь заранее представить, какой стороной выпадет монета. И вы быстро убедитесь в том, что число угадываний резко возрастет.

Жизнь может оказаться путешествием, полным романтических приключений, или – ничем. Даже не делая осознанного выбора, надеясь на русское «авось» – мы все равно делаем свой выбор. Вы хотите изменить свою судьбу? Есть три стратегии поведения:

Счастливичкам не нужно суетиться – удача найдет их сама. Фаталистам необходимо разгадать свое предназначение. Крестоносцам – надеяться только на себя. Но главное – у каждого есть свой шанс! Остается только обратить его в закономерность... Маргарита – одна из слушательниц нашей Академии – признав в себе типичную «фаталистку» – в один день резко изменила свою жизнь. И в результате перескочила из хронических неудачниц в элитный клан счастливичков. В свое время по настоянию родителей она поступила в консерваторию.

Но с самого начала ей стало хронически не везти: то провалится на ответственном концерте, то заболит перед престижным конкурсом. Мучение это продолжалось три года. Казалось, музыка просто мстила ей за прохладную любовь. И она решилась: бросила консерваторию и занялась тем, к чему у нее действительно лежала душа – французским языком. Престижная работа словно поджидала ее после окончания курсов. Сегодня ей завидуют, ею восхищаются. Но... по-прежнему мало кто из ее знакомых готов поступить так же.

По течению плыть привычнее. А чтобы изменить свою судьбу, требуются усилия, дерзость, решительность и мощное желание стать, наконец, самим собой. Вот тогда и приходит успех. Итак, мы определили основные составляющие судьбы. А знаете, что говорят люди, которым сопутствует успех? «Жизнь это притча, а мы ее смысл». «Когда садишься играть с судьбой, посмотри, есть ли у тебя козыри стойкости, дерзости и куража, иначе ты можешь проиграть успех».

Плесень мудрости или развенчание мифов

Отведите мифы вашей жизни на эшафот здравого смысла и казните, или они вас отведут на помойку отчаяния и разочарований.

Начальник тюрьмы

Как показывает практика, использование расхожих прописных истин – это самый надежный способ блокировки активной деятельности и избавления от конкурентов. Выудил подходящую случаю фразочку (по сути – установку) из бездонной бочки народной мудрости – и, как говорится, против лома нет приема.

Есть!

Присмотритесь – все, кто добился заметного успеха на каком-либо поприще, делают все не так, как другие. Мартин Лютер Кинг, Махатма Ганди, мать Тереза, Мадонна – все они строили жизнь по своим правилам.

Не бойся взять на себя слишком много.

Говори себе: «Хочу большего!» Старайся поднимать планку выше своих возможностей при достижении намеченной цели.

Так вот мифы, которые прочно внедрились в наше сознание как руководство к действию (читай – бездействию), способны нам так же помочь в жизни, как английский язык тому утопающему.

Расхожие истины, передающиеся из поколения в поколение, напоминают чем-то жвачку, передающуюся изо рта в рот, которая уже давно потеряла свой первоначальный вкус. И если со временем мы не становимся мудрее, значит, становимся глупее. А зачем нам, спрашивается, такой друг и советчик, как козлиная башка глупости? «Кастрируй козла глупости, иначе он расплодится козлятами ошибок. Это единственный совет, который я всегда даю своим клиентам», – говорил нам один известный брачный аферист.

В одной персидской истории рассказывается о путнике, который с великим трудом брел по дороге. Он весь был обвешан разными предметами. Тяжелый мешок с песком висел у него за спиной. На шее был мельничный жернов. В руках у него было по камню, а на голове была тыква. Со стонами он еле-еле продвигался вперед, оплакивая свою горькую судьбу и жалуясь на усталость. В полдень ему повстречался крестьянин. «Путник, зачем ты несешь камни?» «Я их до сих пор не замечал», – сказал путник, выбрасывая камни, и почувствовал облегчение. Чуть позже ему повстречался другой крестьянин «Зачем ты мучаешься с тыквой на голове?» – поинтересовался он. «Я не замечал раньше это», – сказал путник сбрасывая тыкву и ему опять стало легче. Он двигался дальше неся мешок с песком и жернов на шее. И повстречался третий крестьянин и спросил удивленно «Зачем ты

несешь мешок с песком и жернов на шее?» «Спасибо добрый человек, я только сейчас заметил мешок и жернов на шее», – ответил он и сбросил мешок и снял жернов. Свободный и веселый он продолжал свой путь дальше.

Впрочем, к делу. Давайте посмотрим, выдерживают ли самые устойчивые мифы хоть малейшую критику? Или это колоссы на глиняных ногах?

Миф первый

Не в свои сани не садись. Со свиным рылом не суйся в калашный ряд.

А в какой надо ряд – рыбный? Или суконный?

Биографии Кромвеля, Наполеона, Сталина – яркий образец разрушения мифа про чужие сани и пример того, как можно стремительно попасть «из грязи – в князи». Один известный российский бизнесмен, заработавший за три года несколько десятков миллионов долларов, говорил нам: «Когда я слышу про „калашный ряд“, сразу вспоминаю слова своего деда – бывшего крупного промышленника: «Свиное рыло пессимизма роется в цветущей клумбе вашей мечты. А вы стоите и смотрите!»

Миф второй

Курочка по зернышку клюет, капля по капельке океан наполняет, рубль по рублю состояние множит.

А много ли накапало уже в вашу кастрюльку и не заржавела ли она часом? Принятие этого расхожего мифа настраивает человека на долговременное ожидание. А ведь жизнь быстротечна – успеете ли вы порадоваться ее подаркам?

...На пороге роскошного отеля стоит господин, курит дорогую сигару.

К нему подходит странствующий проповедник, спрашивает:

– Сэр, сколько стоит ваша сигара?

– Восемь долларов.

– А сколько сигар в день вы выкуриваете?

– Пять.

– Значит, вы теряете сорок долларов в день. А сколько лет вы курите?

– Да почти всю жизнь.

– Сэр, если бы вы не курили, за эти годы вы нажили бы целое состояние!

– Господин проповедник! А вы когда-нибудь курили?

– Нет.

– Так вот за моей спиной стоит отель. Вы можете его купить.

Кстати, он мой.

Миф третий

За все надо платить.

Спросите кому и сколько? Может быть – никому или не так уж дорого. Куда дороже оказывается плата за принятие этого мифа: человек так и не предпринимает решительного действия, опасаясь того, что за это придется платить по счетам судьбы. И в конечном итоге проигрывает жизнь.

...Стоит на улице господин с сигарой, к нему подходит нищий:

- Сэр, дайте мне, пожалуйста, доллар. Я голодный, хочу купить гамбургер.
- Дорогой, пошли в бар, я куплю бутылку классного виски. Выпьем, отдохнем, расслабимся.
- Сэр, я не пью. Дайте мне доллар.
- Ну, хорошо. Тогда пойдем в публичный дом, я куплю тебе самую роскошную проститутку.
- Я не интересуюсь публичными женщинами. Дайте мне, пожалуйста, доллар.
- Ну, ладно. Мы с тобой пойдем на скачки, поставим на классного жеребца. Ты выиграешь кучу денег!
- Сэр, я не играю в азартные игры. Дайте мне доллар, пожалуйста.
- Дам я тебе доллар, дам. – Обращается к жене:
- Мэри, посмотри, что бывает с теми людьми, которые не таскаются по публичным домам, не играют на скачках и не пьют хороший виски.

Миф четвертый

Не радуйся своей удаче.

А чему же радоваться – неудаче, что ли? Тот, кто обманывает себя, никогда не добивается успеха. Просто не надо дразнить гусей и выказывать бурную радость на людях. Людям легче помочь вам в беде, чем разделить с вами радость.

- ...Вовочка приходит из школы с испуганным видом и говорит:
- Мама, папа, я думаю, сегодня вам не стоит смотреть мой дневник. Мама хватается за сердце, папа за ремень, открывают дневник, а там «пятерка». Родители падают в обморок. Вовочка грустно шепчет:
- Вот этого-то я и боялся.

Миф пятый

Каждого человека можно понять.

Разве? Когда говорят – походи в его мокасынах, то задумайтесь – ваш ли это размер? Понять человека до конца нельзя – можно только уловить его эмоциональное состояние.

- ...Винни-Пух и Пятачок молча идут по лесу. Спустя час выходят на берег реки. Вдруг Винни-Пух размахивается и бьет Пятачка в пятак. Тот падает в воду и кричит, захлебываясь:
- Винни, за что?
- Винни-Пух угрюмо отвечает:
- А ты идешь и молчишь. Может быть ты думаешь обо мне что-нибудь плохое!

Миф шестой

Добродетель и порок абсолютны.

Однако, на самом деле добродетель и порок относительны. Любая добродетель есть продолжение порока, а любой порок может развиваться в добродетель. Об этом говорил и Гете:

«Как из любого порока можно сделать добродетель, так и из добродетели можно сделать порок.»

...Священник после смерти попал в ад. И дошел до него слух, что его сосед шофер, алкоголик и злостный матерщинник, пребывает в раю. Возмущившись такой несправедливостью, священник возопил:

– Как же так, Господи! Я никогда не пил, не курил, не ругался, всю свою жизнь проповедовал, и в результате оказался в аду. А Федька – матерщинник и пьяница разгуливает по раю!

И ответил Господь:

– На твоих проповедях все спали, а когда Федор вел свой автобус – все истово молились.

Миф седьмой

Горбатого могила исправит.

То есть человека изменить нельзя. Но ведь в течение жизни все мы все равно меняемся. Вопрос в том – в какую сторону? «Не меняются только самые мудрые и самые глупые», – утверждал Конфуций.

...Мужик приходит в цирк и видит там летающих крокодилов. Они порхают над ареной аки птицы, музыканты играют вальс, подсветка усиливает эффект. Интересно стало мужику, выбежал он на арену и стал ловить крокодилов за хвосты:

– Расскажите, как же вы летать научились?

Один крокодил вырвался, не ответил. Другой огрызнулся. Мужик схватил третьего обеими руками за хвост:

– Не отпусти, пока не расскажешь!

– Да били нас, били!

Миф восьмой

Миром должна править справедливость.

И рано или поздно она обязательно восторжествует. «Но заметьте, когда люди обращаются к вам, взывая к справедливости, следующая фраза, как правило, возвещает о том, что вы им должны что-то дать или что-то сделать для них», – эти азы жизни поведал нам в приватной беседе один криминальный авторитет. Действительно, почему-то именно бандиты и политики чаще всего используют слово «справедливость»...

Справедливость, как красивая женщина – ее все хотят, но никто не торопится жениться. Так что на торжество справедливости особо рассчитывать не приходится.

...Работникам почты попадает в руки письмо из глухой деревеньки, адресованное Деду Морозу. Пишет мальчик: «Дедушка Мороз! Мы живем в маленькой деревеньке. Семья у нас бедная. У меня даже зимней одежки нет. Вышли мне хоть что-нибудь к Новому году. Может быть, шапочку, валеночки, варежечки...»

Сердобольные почтовые работники собрали деньги, купили одежду и отослали мальчику. После Нового года приходит письмо:

«Дедушка Мороз! Спасибо тебе за валеночки, спасибо за шубку, шапочку. А вот варежек не оказалось – наверное, на почте украли.»

Миф девятый

Людам нужна правда.

«Правда – она святая. Но почему же тогда ее используют в таком грязном деле как шантаж?» – задал нам однажды непростой вопрос директор сыскного агентства.

Правда, как нищенка – все ее слушают, жалеют и сочувствуют, но никто не собирается пускать к себе в дом. Если хочешь сделать человеку больно – скажи ему правду. Правда – самый сильнодействующий яд. Если мы узнаем всю правду о наших друзьях, близких, политиках, то мир окончательно рухнет.

Истинную цену правды знают политики, журналисты, священники, а лучше всех могильщики, потому что именно им приходится хоронить жертв внезапно открывшейся правды. А этого более, чем достаточно.

Не случайно же в народе говорят: правда хорошо, а счастье лучше.

Вот откровение члена московской коллегии адвокатов: правда никому не нужна.

...Люди стоят в темном подвале по уши в дерьме. Молча стоят. Вдруг из дальнего угла доносится голос:

– Надоело! Сколько можно терпеть? Надо что-то делать!

Над ухом у него раздается негромкий голос:

– Товарищ! Не раскачивайте – в рот попадает...

Правда и справедливость похоронены человечеством много тысячелетий назад. Их могилы неизвестны. Так как же мы можем их воскресить, если мы не знаем, где они похоронены?

Миф десятый

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Спросите любого афериста – и он расмется вам в лицо.

Так может быть стоит взять мышеловку и, наконец, использовать ее по назначению? Например, для ловли крыс, а не в качестве сомнительного ресторана? А уж если так хочется лакомого кусочка задарма, то спросите у любого габровца, как это делается.

...Маленький габровец покупает шоколадного человечка. Продавец интересуется:

– Кого тебе дать: мальчика или девочку?

– Конечно, мальчика, – быстро ответил сообразительный малыш.

Мифологический ряд можно продолжить. Но уже и так очевидно, что любая мудрость относительна. В Древней Греции более всего ценились ораторы и риторы, способные об одном предмете говорить совершенно противоположные мнения. Да что далеко ходить – ведь и у нас на любую поговорку есть контрпоговорка. Надо только напрячь память и потренировать мозги. И, наконец, перестать слепо воспринимать расхожие истины. Их ценность – ценность стершихся монет: они интересны коллекционерам, но совершенно не пригодны для обращения в сегодняшней реальности.

Наукообразие и псевдомудрость не заменят щита здравого смысла и клинка дерзости.

«Кумиры из папье-маше стоят на пьедесталах мифов и легенд. Подойди к ним поближе и потрогай их рукой.»

В связи с этим вспоминается притча о Ходже Насреддине.

У Ходжи Насреддина подход в пустыне любимый осел. Молла горевал по нему днем и ночью. Мимо проходил богатый караван. Хозяин каравана, увидев Моллу в неутешном горе, сказал своим людям: «По всему видно, что этот несчастный человек потерял кого-то из родных – самого дорогого на свете. Видимо, умерший был добропорядочным человеком и достоин того, чтобы о нем помнили люди. Дадим же Молле денег на храм в честь покинувшего сей мир».

Молла принял деньги, выстроил храм и стал его настоятелем. Но неловкость никак не покидала его. И он решился обратиться за советом к отцу: «Отец, люди не знают, что на месте этого храма похоронен всего лишь осел. Это меня угнетает. Я чувствую себя обманщиком». Отец ответил ему на это: «Помнишь, я тоже долгое время был настоятелем самого большого храма в наших краях. Так вот там тоже был похоронен осел».

И познавши суть этого бренного мира,
все же невольно вздохнешь:
«Где они, умные люди?
Нынче нигде их нет.»

(Из японской поэзии)

Трон успеха

Кнут воли, топор действия и салют мечты – вот истинные причины успеха.

Все остальное – сломанная мебель в комиссионном магазине.

Известный политический лидер.

Проанализируйте жизнь людей, которые добились в жизни значительного успеха, и вам откроется главное. Успеха добиваются те, кто научился владеть своим мозговым потенциалом и своими эмоциями.

Они-то по праву и восседают на троне успеха. И пусть это определение – трон успеха – не покажется вам метафорой.

Да, представьте себе роскошный трон. Пусть ваша фантазия не поскупится на золото, дорогое дерево и шелк. Пусть его конструкция будет самой изысканной и самой устойчивой. Устойчивость трона успеха должна быть гарантирована массивностью четырех ножек.

Назовем эти четыре точки опоры трона успеха:

1. Умение работать головой, использовать все возможности своего интеллекта.
2. Умение ставить реальные цели.
3. Умение решать сложные проблемы, настойчивость в достижении поставленных целей.
4. Умение воздействовать на других людей.

Успех – это внутренняя концепция. Его нельзя купить, он не упадет на голову, как манна небесная. Да, внешние обстоятельства имеют влияние на людей. Но по-настоящему успешные люди сами формируют эти обстоятельства. Человека, имеющего мужество распорядиться своей судьбой, будут уважать даже тогда, когда он временно проиграет.

Что же конкретно отличает успешных людей от остальных?

- Они открыты миру.
- У них необыкновенная тяга к новизне.
- Они не боятся перемен и умеют рисковать.
- У них всегда присутствует мощная настроенность на успех.
- Их стойкость и выносливость достойны восхищения.
- Они способны преодолеть любые препятствия.
- Тяга к новым знаниям и великолепная обучаемость всегда выносят их на передний

фланг.

- Они организованны, внутренне дисциплинированы.
- Они умеют грамотно планировать и достигать цели.

Но многие люди даже не знают вкуса успеха. И может так никогда и не узнают.

Почему люди не добиваются успеха? Да потому, что:

- не имеют страстных желаний;
- боятся реализации своих желаний;
- рассчитывают на «авось»;
- не знают конкретно, чего хотят;
- не учитывают принцип «закладки на плохую погоду».

А что сдерживает успех?

- Страх поражения.
- Страх успеха.
- Страх перемен.
- Боязнь опасности.
- Боязнь потери (здоровья, работы, денег, родственников, друзей...)
- Страх смерти.

Как видите, могильщики успеха – избыток страха и недостаток мечты.

Есть ли у вас заветная мечта?

Желаете ли вы ее осуществления или даже боитесь думать о ней всерьез?

Что вам хочется увидеть в конце жизни – угрюмую пустыню или зеленые леса, южные моря и заснеженные горы?

Каков образ вашей мечты? Привлекает он вас? Если нет – поменяйте его на более привлекательный, радующий глаз и греющий душу. Положительный образ вызывает положительные эмоции.

Почувствуйте энергию, которую дает вам мечта. Направьте эту энергию на достижение реальной цели – на воплощение вашей мечты в реальность.

В Библии говорится: «Исполнение желаний есть древо жизни». Запомнили?

Как съесть слона (Достижение цели)

*Если не знаешь куда бежать, стоит ли бежать?
Буддистская мудрость*

Лед и пламя – вот наш удел. Мы бросаемся из крайности в крайность: то замерзаем, то обжигаемся. И так – всю жизнь.

Успеха можно добиться только тогда, когда четко представляешь себе, чего ты хочешь. Быть успешным вообще – такого не бывает.

К сожалению, большинство людей живет как во сне, не ставя перед собой никаких конкретных целей. Нет цели – не надо ее и добиваться. Но тогда и не надо жаловаться на то, что ты неудачник.

Даже такое одноклеточное существо, как амеба, оказывается всегда движется к своей цели. Как заметили биологи, даже если на пути амебы встречаются препятствия, она обходит их и движется дальше – по направлению к своей цели. Вот на что ориентирует нас природа!

Если ты видишь свою цель, определяешь средства и способы ее достижения, и мобилизуешь свои силы на реализацию своего желания, – тогда ты хозяин своей судьбы.

Первое.

Цели бывают долговременными и кратковременными.

И соответственно, стратегии достижения этих целей – различны. Как настроить себя на достижение долговременной цели?

Представьте свою цель в виде мишени. Выпуская стрелу из лука, представьте, что вы и есть эта стрела. Проводите ее мысленно в самое «яблочко».

А как настроить себя на достижение кратковременной цели?

Кратковременные цели, как правило, зависят от существующей на тот момент ситуации. Если вы находитесь в пасти крокодила, то нечего и вспоминать, что вы полезли в воду за лотосом.

Второе.

Ежегодно, ежедневно, ежечасно мы должны делать свой выбор, определять свои приоритеты. И если этого не делаем мы, то за нас это делают другие люди или нами помыкают обстоятельства.

Представьте, что вы сели в такси и поехали сами не зная куда. В конце концов, когда кончится бензин или кончатся ваши деньги, вы куда-то приедете. Но окажетесь ли в нужном вам месте?

Третье.

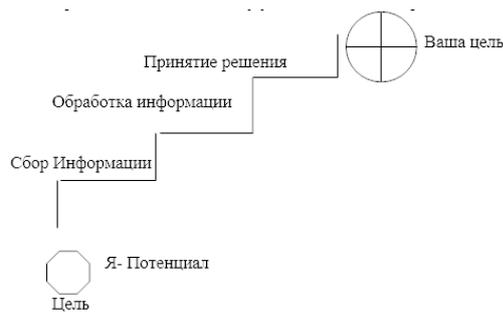
Время нашей жизни, увы ограничено. И даже если вы рассчитываете прожить лет сто пятьдесят, все равно к концу жизни вы куда-то придете, к некоему конечному результату. А ведь судят не по попыткам, и даже не по делам, а по результату. Что бы вы хотели иметь в конце жизни? в середине жизни? А может это можно иметь уже сегодня?

Четвертое.

Тому, кто каждый вечер чистит зубы, легко приучить себя и к ежевечернему вопросу: «А что я сделал сегодня для достижения своей цели?»

И еще попутно два вопроса: «Куда я иду и кому я служу?»

Представьте себе лестницу успеха. На самой вершине ее – ваша цель.



Я – Потенциал, что я имею для достижения цели

Чтобы постичь науку достижения целей, необходимо четко структурировать основные ее разделы. Итак, что же нужно сделать в первую очередь?

1. Необходимо обозначить свою цель, четко сформулировать ее и ответить себе на весь сопутствующий ряд вопросов: что? где? когда? почему? зачем? как?

2. Каков ваш потенциал? Достаточен ли он для осуществления задуманного? Обладаете ли вы достаточной информацией о способах достижения вашей цели? Есть ли у вас необходимые ресурсы? знания? помощники? Определите свои слабые стороны. Проведите анализ собственных неудач. Почему вы проиграли? Чему они вас научили? Как можно избежать ошибок теперь? Как улучшить положение?

3. Сбор информации. Собрать достаточное количество информации о том, как достигнуть цели.

4. Обработка информации. Вычленение наиболее важной, составление плана работ и корректировка цели.

5. Непосредственное действие на пути к достижению цели.

А далее вы определяете этапы работы, планируете ее, например, по дням, неделям или месяцам. Распишите свое будущее, представьте его во всех деталях. При этом необходимо учесть и то, что бывают и привнесенные обстоятельства, которые заранее предвидеть нельзя. Предусмотреть их нельзя, но допустить, что они появятся, можно. Это и называется у летчиков «правило плохой погоды», то есть иметь запасные аэродромы, запасные варианты.

Мысленно представьте себе то, что вы хотите получить или сделать: подробно, шлифуя даже мельчайшие детали. Определите время достижения своей цели, способы и т. д.

Вновь представьте свою цель в виде мишени.

Что вы видите на мишени? Что чувствуете? Что слышите? Выделите невербальные сигналы.

Уберите все промежуточные этапы, кратковременные цели (например, нужны деньги для приобретения машины, машина – для престижа, престиж для уверенности) выйдите сразу на конечный результат. (Так может, стоит сразу заняться техниками усиления уверенности?)

Слейтесь с достигнутой целью и посмотрите назад – а нужно ли вам было ее достигать? Свое ли желание вы реализовывали? Что вы выиграли, что потеряли?

А теперь посмотрим, какие же ловушки подстерегают нас на пути к достижению целей? И в каких случаях мы попадаем в эти ловушки?

- мы не четко сформулировали цель, мы точно не определили, чего хотим;
- мы работаем по шаблону, используя стереотипные представления и методы работы;
- мы не знаем лучшего способа.

Лао Цзы говорил: «Знающий свой жребий не будет унижен».

Любите ли вы деньги?

Если вы хотите знать, что Господь Бог думает о деньгах, тогда посмотрите, кому он их дает.

М. Бэринг

Бог может и даст, да вот как взять?

Одесский юмор

Бытует такое шутовское мнение, что только поэты и женщины умеют обращаться с деньгами так, как деньги того заслуживают.

А вы умеете обращаться с деньгами?

Задайте себе несколько вопросов.

Что вы чувствуете, когда у вас есть деньги? Когда у вас много денег? А когда очень много денег? Когда у вас мало денег? Когда у вас их нет? О чем вы думаете в таких ситуациях?

Сколько вы хотите иметь денег и на что готовы их тратить? Что вы чувствуете и о чем думаете, когда покупаете что-нибудь? Когда продаете что-то?

Что вы чувствуете, когда одалживаете у кого-либо деньги? Когда вы кому-либо даете в долг?

Что вы чувствуете, когда вас кто-то обманул? А когда вы кого-то обманули?

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

Существует два устойчивых заблуждения в отношении денег. Одни люди считают, что деньги – это ничто, другие утверждают, что деньги – это все. То есть существует два полюса мнений: деньги – это хорошо и деньги – это плохо. Но следует признать, что и то, и другое – неверно.

Деньги – нейтральны. Это эквивалент энергии, затраченной на их приобретение.

Если вы относитесь к деньгам пренебрежительно или нейтрально, мол, «сколько будет – и ладно», у вас на самом деле больших денег не будет никогда. Такой подход непродуктивен, энергия денег находится в застое.

А если у вас случайно появляется крупная сумма – тут же появляются и претенденты на нее: ваши знакомые, родственники, друзья. Отказать вы им не можете – и снова остаетесь при своих интересах. А точнее – в очередной раз пренебрежете своим интересом в угоду другим, умеющим наоборот соблюдать свой интерес. Более того – подобная филантропия чаще разрушает дружеские связи, нежели укрепляет. Люди редко бывают благодарны тому, кто их облагодетельствовал более одного раза. Многие не спешат отдавать долги и начинают отстраняться от вас. Другие прищвартовываются к вам, как к берегу, и стоят на рейде до тех пор, пока не разгорится конфликт. Как говорят в народе: «За деньги нельзя купить друга, зато можно приобрести врагов попрличнее».

Деньги любят определенность, точность.

Только, когда вы точно знаете для какой цели, вам нужны деньги, умеете четко привязать деньги к своим желаниям, энергия денег начинает работать: подпитывать ваше желание до тех пор, пока оно не реализуется.

Деньги – это не просто бумага. Деньги – это преимущество качественной жизни.

Деньги могут дать вам возможность комфортно отдохнуть, открыв свой бизнес – заняться любимым делом, приобрести достойные внимания связи, купить необходимые или просто понравившиеся качественные вещи. Деньги способны дать вам ощущение внутренней свободы, уверенности, покоя.

Можно ли притянуть деньги в свою жизнь? И как это сделать?

Есть несколько принципиальных позиций, придерживаясь которых, вы всегда будете иметь деньги.

Проанализируйте ваши мысли, которые мешают приходу денег к вам. Не следует кивать на кризисную ситуацию в стране, которая захватила и вас. Не загоняйте себя в тупик. Ваши деньги ждут вас – сумейте их взять. Сделайте для этого хоть что-нибудь!

...Нищий молится Богу, просит послать ему хоть немного денег. День молится, неделю, месяц. А денег как не было, так и нет. Расстроился бедолага, упрекнул Господа в сердцах:

– Я молюсь день и ночь, а ты, Господи, меня и слышать не хочешь!

С неба раздался громовой голос:

– Так сделай же что-нибудь! Хоть лотерейный билет купи...

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

Если вы называете деньги грязными, деревянными, даете им прочие пренебрежительные или негативные определения (говорите, например, «деньги портят людей»), не ждите положительной реакции с их стороны.

Если вы упорно придерживаетесь мнения, что у вас никогда не будет много денег, – их действительно не будет. Ваша же мыслеформа поставит мощную блокировку их приходу.

Если вы поддерживаете миф о том, что деньги портят людей, они уводят от духовности, вы действительно начнете находить подтверждающие это примеры, а денег так и не увидите. Ну, а примерами сыт не будешь.

Если вы полагаете, что зарабатываете деньги слишком легко или наоборот слишком тяжело, уверены в том, что у вас никогда не будет столько денег сколько вы хотите – их действительно не будет.

А теперь поменяйте ваши негативные утверждения на позитивные, перепишите мысли у себя в голове, которая болит от постоянной нехватки денег.

Представьте, что у вас сейчас есть то количество денег, которые вы хотели бы иметь. Какие чувства переполняют вашу душу? Постарайтесь удерживать это состояние как можно дольше – и вы заметите довольно скорые положительные результаты.

Если внимательно посмотреть на взаимоотношения людей и денег, то становится очевидным, что именно барьеры в сознании людей препятствуют появлению денег в их карманах.

«Я боюсь денег». «Деньги избегают меня». «Я никогда не стану богатым».

Знакомы вам подобные высказывания?

Порой люди говорят конкретно: мне нужно 5 тысяч долларов. Это тоже своего рода барьер. Денег у вас окажется гораздо меньше.

Хотите иметь необходимое – завышайте планку!

Часто человек выстраивает вокруг себя частокол из подобных мыслей и наивно дожидается, что к нему зайдет гость под именем Рубль или Доллар, или Марка, или Франк.

Если человек не воспринимает деньги как они того заслуживают, он всегда оказывается в проигрыше. Ему обязательно предложат низкооплачиваемую работу, супруга попадет за цикленая на деньгах, а вместо поездки на Гавайи он должен будет довольствоваться отдыхом на даче друга.

Так любите ли вы деньги?

Многие люди говорят, что они любят деньги. Но по тому, как они с ними обращаются, легко это проверить. Если деньги рассованы по его карманам в виде мятых банкнот – такой человек не только не любит деньги, но и не уважает их.

Вам это может показаться странным или несущественным, но это так: деньги любят аккуратность.

Супербизнесмены из Южной Кореи, например, медитируют на новые долларовые купюры, таким образом, привлекая их в свою жизнь.

Выглядит это так.

Возьмите в руки крупную денежную купюру. Внимательно рассмотрите ее с одной стороны, потом переверните – рассмотрите с другой стороны. А потом мысленно воспроизведите по памяти и одну и другую сторону банкноты. Пусть ваше подсознание усвоит образ крупной денежной купюры.

Вторая медитация тоже способна привлечь в вашу жизнь деньги.

Представьте, что вы находитесь в аэродинамической трубе и на вас идет поток денег. Пропустите его через себя. Пусть деньги пройдут через вашу голову, через вашу душу.

И, наконец, третья медитация, которая расширит ваши возможности в материальном плане.

Представьте себе крупную сумму денег. Что это для вас – две пачки крупных купюр, чемодан с деньгами? А теперь представьте комнату, доверху набитую дензнаками. Представьте, что деньгами набит весь ваш дом. Повышайте планку представления о крупной сумме денег до тех пор, пока это будет казаться вам реальным.

«Деньги – это отчеканенная свобода», – так определил роль денег в нашей жизни один из лидеров сетевого маркетинга.

Вторая глава

Киллера зовут страх

*Страх нет. Есть пугливые мысли и трусливое поведение.
Ветеран войны в Чечне*

Страх, как тень, преследует человека всю жизнь. И всю свою сознательную жизнь люди вынуждены бороться со страхом.

Когда-то малыш боялся отца, став студентом – боялся преподавателя, на новой работе молодой специалист боялся резкого начальника. Когда-то побоялся прыгнуть с вышки, а потом вообще разучился рисковать. И так в клетке страха проходит жизнь человека.

Это удел большинства людей, но не всех.

Страх и отсутствие мечты – киллеры успеха.

Сильные люди ломают страх, а не наоборот. Мария Склодовская-Кюри утверждала, что «в жизни нет ничего такого, чего следовало бы бояться. Есть только то, что следует понять». А один известный криминальный авторитет заявил еще жестче: «Жизнь меня долго запугивала, наконец, я напугал ее».

Природа человека совершенна, но иногда она все же дает сбой. Отсюда – наследственные заболевания, уродства, неоправданные страхи. Да, некоторые люди испытывают невероятный, просто-таки патологический страх в таких ситуациях, когда бояться-то на самом деле нечего. Другие в аналогичной ситуации легко решают задачи. На самом деле, если вы чего-то боитесь, это еще вовсе не означает, что вам действительно что-то угрожает.

Феноменология страха.

Страх – это крайне неприятное ощущение, будто на нас что-то давит, что-то ограничивает нашу свободу, что-то заставляет нас быть жертвой обстоятельств. Не случайно же латинское *strages* (страх) обозначает опустошение, поражение, повержение на землю. То есть страх – это не что иное, как состояние малой смерти. Прискорбно!

Рассмотрим конкретнее, что же с нами происходит, когда нас одолевает страх. Каковы его симптоматика и динамика?

Телесные ощущения:

- неумная дрожь;
- слабость во всем теле, скованность в движениях, ноги «ватные», «сосет под ложечкой»;
- неритмичное дыхание», комок» в горле;
- холодный пот или внезапный жар;
- потеря или осиплость голоса;
- «туннельное» зрение.

Эмоции:

- растерянность, беспомощность;
- враждебное восприятие мира;
- ужас;
- тревога;

Мысли:

- фиксация на единственном, чаще всего негативном выходе из ситуации;
 - мысленный хаос, растерянность;
 - мысленный скачок в негативное будущее;
 - мир жесток, опасен, коварен, мы – жертвы.
- Чем опасен страх?

Первое: нами легко манипулировать.

«Страх, как вожжи, которыми можно легко управлять людьми. Но большинство этого даже не понимают», – говорил один из величайших мировых политиков.

Второе: страх постоянно отнимает у нас энергию.

Страх разбивает поле нашей защищенности.

Огромные запасы нашей энергии питают страх, как кровь пиявку. А это ведет к развитию различных психосоматических заболеваний. Страх – это и ночные кошмары, и снижение потенции, и язвенная болезнь, и инфаркт миокарда, и гипертония, и многие кожные заболевания. А некоторые стоматологи стали утверждать, что и кариес возникает от страха.

– Куда ты идешь? – спросил странник, повстречавшись с Чумой.

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

Через несколько дней тот же странник вновь встретил Чуму.

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

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

Это древняя притча. Но если вы поинтересуетесь данными Всемирной организации здравоохранения, то узнаете, что во время стихийных бедствий, катастроф, природных катаклизмов от полученных травм гибнут всего лишь 30 процентов людей. Остальные умирают... от страха!

Третье: страх не позволяет нам добиваться своих целей.

Избыток страха – могильщик успеха. Мы боимся рисковать, боимся проявить должную активность. А другие люди в это время берут наши призы. Страх притягивает неудачи. Смелость притягивает успех.

Четвертое: страх порождает опасения перед повторением негативной ситуации.

И мы вместо преодоления психологического барьера, начинаем умышленно избегать определенных ситуаций, заранее опасаясь того, что они могут обернуться для нас неприятностями.

Как решить проблему страха?

Первое: нужно принять свой страх.

Второе: нужно напугать свой страх.

Третье: нужно полюбить свой страх.

Эта притча объясняет, как работать со страхом:

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

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

– Так что мне делать со своим страхом? Как ходить над пропастью и не бояться?
– Только мощное желание или крайняя нужда заставят тебя забыть что ты идешь над пропастью.»

Как принять свой страх?

Попробуйте расписать на листе бумаги: чего вы боитесь, кого, когда?

Многие люди даже не подозревают, чего они на самом деле боятся. Они даже боятся дать себе отчет – а чего же они страшатся на самом деле? Некоторые боятся думать о страхе. А другие не решаются сказать о том, что они боятся.

Как быть? Самое простое – чистосердечно признаться самому себе: «Да, я боюсь посмотреть в глаза страху. Не все события я могу спрогнозировать или предупредить. Мои опасения съедают мою жизнь: сами неприятности приносят меньше огорчений. Если мне удалось справиться с этой травмой, значит и хватит сил пережить следующую...»

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

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

А далее вы выстраиваете и описываете цепочку вероятных событий. На второй ступени просчитайте, а каков возможный процент неудачи? На третьей ступени, например, фразу «Я боюсь экзамена» переписываете так «Я готов к экзамену». Накачайте себя уверенностью. Представьте, будто все уже позади.

Это работа на рациональном уровне сознания.

А с подсознанием работаем иначе.

Например, фразу «Я боюсь гаишника» сначала напишите как получится. А потом сделать буквы в словах более округлыми, какие-то даже разрисовать в цветочек или горошек. То есть добавить некие нелепые, веселые компоненты.

Можно сделать несколько вариантов обработки этой фразы.

На эмоциональном уровне используем технику «Вперед, в пасть льва!» или же технику «Наедине с хищником».

Представьте свой страх в виде некоего животного, птицы, хищной рыбы. Поговорите с ним, может быть, вам удастся договориться с ним по-дружески. Мол, я дам тебе то, что тебе нравится, а ты успокоишься и оставишь меня в покое. Так что же тебе нужно, страх мой?

Если вы опасаетесь какого-либо человека, боитесь его, эта техника поможет вам переиначить образ врага в образ друга.

Как напугать свой страх?

Для начала анекдот.

Как-то завелся в лесу Голубой Ослик. И не стало от него жизни: хулиганил, насиловал, избивал зверей. Наконец, звери собрались вместе: «Давай, царь зверей, Лев, наведи порядок». Тот разозлился, побежал на поляну. Там Голубой Ослик травку щиплет. Лев как зарычит: «Р-р-р!» Ослик вздрогнул. Лев спрашивает: «Ну, что – страшно?» – «Конечно страшно – такого большого насиловать!»

В экстремальных ситуациях страх может вызвать две реакции: ступор и панику.

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

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

Вспомните какую-либо экстремальную ситуацию и вспомните момент, когда у вас сработал некий «переключатель» и на смену страху пришла смелость.

Каковы же основные механизмы позитивной трансформации страха?

- Я должен преодолеть свой страх
- Разозлиться. Реакция самонакрутки
- Стыдно бояться
- Отчаянье. Будет, что будет
- Юмор. Найти смешное в страшном
- Азарт, риск.

Эти механизмы «запуска бесстрашия» есть у каждого из нас. Но они либо срабатывают в ответственный момент либо нет. Вот почему необходимо научиться управлять ими. Но как?

Первое – мы должны научиться уходить из негативного будущего, куда мы погружаемся, когда боимся. Для этого используется любое действие и легче всего начать с дыхания.

Обратимся к выдержке из старинной восточной притчи, которая называется «В разгар сражения».

– Когда я находился лицом к лицу с врагом, мне казалось, будто меня окутала непроглядная тьма. В этот момент я был тяжело ранен. А как вы, достопочтенный господин?

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

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

Чтобы вернуться в настоящее и объективно оценить происходящее, воспользуйтесь интенсивной техникой дыхания «шариком».

Закройте глаза и представьте перед собой легкий теннисный шарик.

Вдох – и шарик медленно и плавно поднимается от центра вашего живота к горлу.

Выдох – и шарик так же плавно опускается вниз.

В зависимости от ситуации со страхом можно работать по разному.

Если ситуация экстремальная, внезапная, то используют быстрые эффективные механизмы включения смелости. Нами разработаны несколько эффективных и быстрых техник включения механизмов бесстрашия. К ним относятся – «Рык» – запуск механизма «Злобы», «голоса поддержки» – механизм «Я-должен», «Риск» – запуск механизма «риск», «Пустота» – запуск механизма «Транса» и др.

Эти техники великолепно срабатывают во время спортивных соревнований, боевых действий и любых экстремальных ситуаций.

Абсолютное бесстрашие бессмысленно. Ведь страх – естественная человеческая реакция на реальную опасность. Но с другой стороны, страх и в гипертрофированной форме еще

опасней. Известно, что неконтролируемый страх вызывает разного рода трудноизлечимые фобии и обладает огромной разрушительной силой.

Ничего не боятся лишь люди с тяжелыми психическими расстройствами, олигофрены, маленькие дети. Но это бесстрашие от незнания. Большинство же людей испытывают при тех или иных обстоятельствах страх.

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

Есть одна восточная притча, которая показывает смысл этого тезиса:

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

Лекарь ответил: «Цену спокойствия познаешь только тогда, когда хоть раз посмотрел опасности прямо в глаза».

Как полюбить свой страх?

Для этого надо определить, что же дает нам страх?

Во-первых, страх дает нам великолепную возможность тренироваться, как хороший спарринг-партнер. Во-вторых, энергию страха мы можем использовать для решения проблем, для увеличения собственной активности. В-третьих, страх – сигнал, указывающий на что следует обратить внимание.

Так отчего же его не полюбить хотя бы за это?

Знаете ли вы, что если исследовать коралловый риф, то окажется, что кораллы лучше с той стороны рифа, где о него бьются сильные волны. Препятствия в виде страха делают и нас более сильными. Если мы постоянно наперекор всему будем все равно будем делать то, чего мы боимся, – то быстро заметим высвобождение энергии страха и почувствуем себя значительно свободнее.

Какие эмоции вы испытываете, переступая порог кабинета зубного врача?

А как вы себя чувствуете на крыше двадцатиэтажного дома?

А в застрявшем между этажами лифте?

А на стремнине глубоководной реки?

А перед ответственным выступлением в многолюдном зале?

Существует несколько тысяч разновидностей страха! Но по сути своей они сводятся к двум видам: страхи на основе реальной опасности и страхи на основе фантазий и мнимых представлений о чем-либо.

Кошмарные сны – те же страхи, только спрятанные глубоко в подсознание.

Когда существует реальная опасность, можно подготовиться к ней и после этого совершить некое необходимое действие.

Во втором случае есть смысл провести анкетирование своих мыслей о страхе. Что именно вас пугает? Возможно, вы опасаетесь глупо выглядеть. Или считаете себя непривлекательным. Или не верите в то, что сможете произвести на кого-то благоприятное впечат-

ление. Может, вы боитесь потерять работу или близких людей. Или вы панически боитесь боли.

Как правило, большинство людей боится:

- наказания;
- решения проблем;
- контактов с людьми;
- потери имущества;
- болезней;
- одиночества;
- перемен;
- будущего;
- неизвестности;
- успеха;
- поражения;
- не оправдать чужие ожидания;
- быть непризнанным;
- опасности;
- смерти.

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

Страх, как правило, загоняет нас мысленно в негативное будущее. Чтобы вернуться в настоящее и объективно оценить происходящее, воспользуйтесь интенсивной техникой дыхания «шариком».

Закройте глаза и представьте перед собой легкий теннисный шарик.

Вдох – и шарик медленно и плавно поднимается от центра вашего живота к горлу. Выдох – и шарик так же плавно опускается вниз.

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

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

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

Если, к примеру, вы боитесь не оправдать чьих-либо ожиданий, то задайте себе, наконец, вопрос: а почему вы должны оправдать чьи-то ожидания? Вы не можете угодить всем. В конце концов, это ваше право решать: оправдывать чьи-то ожидания или нет.

Вас гложет страх того, что придется вину вину. А кто вас оценивает? Они-то имеют на это право? Они-то сами как поступают в жизни?

Вы боитесь оказаться непризнанным? Но на всех выборах кто-то обязательно голосует против выставленной кандидатуры. Кто мешает вам изменить ход мыслей? Хотя бы так:

«Если люди меня не признают, значит, я действительно представляю собой нечто особенное. Сходу признают только тех, кто похож на всех. И если бы меня признали все и сразу, то это и означало бы мой полный провал. Это значило бы, что я заурядность».

Даже страх смерти можно преодолеть, определившись для себя, что смерть есть естественное продолжение жизни. Вспомните легенды, мифы, предания, например о Вечном Жиде. Вечная жизнь давалась людям в наказание. Так нужна ли она вам? Стоит только не забывать, что трус умирает тысячу раз!

Ко мне на коучинг как-то пришел парень, получивший год назад ножевое ранение в сердце. Врачи спасли ему жизнь, но страх смерти с того рокового момента не отпускал его ни на минуту. И такая жизнь стала хуже самой изощренной пытки. С помощью техники «Вперед, в пасть льва!» за несколько сеансов я полностью снял у него страх смерти. До этого никто ему помочь не мог – ни психиатры, ни народные целители, ни бабки-шептуньи.

Другой случай. Молодая женщина попала в автокатастрофу, после чего стала бояться сесть за руль. Используя технику доведения страха до абсурда (техника «Шутка-страх»), я снял у нее страх смерти. А ведь такой «заклин» случается со многими водителями, оказавшимися жертвами дорожных аварий.

А вот что писал Александр Куприн о преодолении страха смерти в своем рассказе «Потерянное сердце»:

«Если угробливался или опасно искалечивался сам летчик, то его везли в госпиталь и в тот же час, хотя его труп лежал еще тут же, у всех на виду на авиационном поле, все летчики брали авиационные аппараты и устремлялись ввысь.

Это был неписанный закон, священный обычай, выработанный инстинктом, необходимостью и опытом. Летчик всегда должен оставаться спокойным, даже тогда, когда лицо его обледенит близкое дыхание смерти».

Что ж, теперь мы довольно много знаем о страхе, в определенных ситуациях умеем им управлять. Теперь самое важное: создать вокруг и внутри себя поле защищенности.

А вот как учил молодых бойцов ветеран войны в Югославии:

«Если на тебя направлен пистолет – не бойся, может быть, он не заряжен. Если враг собирается в тебя выстрелить – не бойся, может быть, он промахнется. Если он выстрелит и попадет в цель – не бойся, может быть, он тебя только ранит. Если же он тебя убьет – не бойся, ты все равно попадешь в рай»

«Две трети мужества и одна треть скепсиса – вот эликсир преодоления любого страха, – говорил один из наших космонавтов. – Мужайся, мужайся и еще раз мужайся – ты уже преодолел свой страх!»

Рискуйте!

Если вам надоела жена по имени Сомнение – заведите любовницу по имени Риск.

Молодой депутат Государственной Думы

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

Вся наша жизнь – в известной степени риск: ежедневный, ежечасный. Мы рискуем заболеть, рискуем оказаться жертвами стихийного бедствия, рискуем попасть в автокатастрофу по пути на работу. Мы даже порой и не подозреваем, как мы рискуем! И все потому, что это риск несознательный. Он, как правило, не зависит от нашего обдуманного решения.

А вот когда нужно рискнуть осознанно – девять человек из десяти рисковать боятся. Молодые, здоровые, полные жизненной энергии люди по доброй воле отказываются использовать великолепные шансы, которые нередко предоставляет им судьба. Это ли не парадокс? А пожилые люди вообще стараются свести саму возможность риска к минимуму.

Что же такое риск?

Риск – это выполнение какого-то действия, когда вы заранее знаете, что иным путем вы не сможете добиться успеха. Рисковать значит действовать, заранее зная о подстерегающей опасности.

«Когда опасность за плечами – рискуй!» – советовал своим друзьям дерзкий молодой Шиллер. Нельзя сказать, что все они тут же стали следовать его совету. И это естественно, ведь все люди разные.

Если пользоваться уже известными нам определениями, то чаще всего идут на риск истероиды и гипертимы. И, как правило, оказываются в выигрыше. Менее всего склонны к риску астеники: они нерешительны, боязливы, стеснительны. Не случайно астеники так редко добиваются заметных успехов в жизни. По меньшей мере звезд с неба уж точно не хватают. Эпилептоиды сводят к минимуму риск, все просчитывают, требуют гарантий. Шизоиды рискуют, но обычно необоснованно, импульсивно, непродуманно. Примерно так, как об этом говорится в анекдоте:

Муж приходит домой без глаза и со сломанной рукой. Жена в ужасе: «Что случилось?» – «Да вот решил рискнуть – поспорил с мужиками на глаз, что они мне руку не сломают».

Жизнь не страховая кампания – она страховых полисов не выдает. И судьба не милиция – заявлений с жалобами и претензиями не принимает и не рассматривает.

Риск – это соль и перец в бульоне жизни.

И если вы собираетесь рисковать, то заранее должны просчитать свои шансы на удачу.

Первое. Пусть это будет некая дробь: в знаменателе все минусы (в случае провала задуманного предприятия или же отказа от решительных действий), в числителе – все плюсы (в случае выигрыша). То есть, знаменатель – это ваши потери, числитель – ваши приобретения. Так можно просчитать и оценить любой риск.

Подумайте, какова вероятность проигрыша? Один к одному или один к ста, или один тысяче.

Второе. Необходимо собрать всю доступную вам информацию о ситуации.

Перед тем как идти в наступление нужно провести разведку- это первое правило во время боевых действий.

Нет никакой информации – лучше и не рискуйте. Эффективность принимаемого решения зависит именно от того, что известно о деле. Помните, что говорил Шерлок Холмс Ват-

сону, когда заходил в тупик, вычисляя преступника? «Ватсон, нужно больше информации!» Вы должны максимально снизить риски.

Третье. Закладка на плохую погоду. «Правило плохой погоды»

Рискуйте, но подстраховывайтесь. Обратите внимание, как работают асы риска – спасатели МЧС. Даже перелезая с балкона на балкон – простейшее для них занятие! – они обязательно пристегиваются, тросом к устойчивой конструкции, страхуются, как и альпинсты, у которых всегда есть страховочный трос.

Кстати, на тему страховки тоже известен незамысловатый анекдот:

Мужик останавливает прохожего:

– Ты милицию поблизости не видел?

– Нет.

– Тогда снимай пальто!

Четвертое. Ради чего вы рискуете. Есть смысл в риске?

Люди идут на риск по разным причинам. Но, как правило, рискуют тогда, когда хотят добиться чего-то большего, нежели имеют. Это может быть и престиж, и деньги, и слава, и профессионализм, и более высокий уровень самооценки.

В жизни только так и можно добиться чего-то значительного. Тот не делает, этот не делает, третий боится, а вы беретесь и делаете. Сделали – и получили над ними преимущество.

Риск – это всегда характеристика преуспевающих людей.

Но следует заметить, что преуспевающие люди рискуют всегда обоснованно.

Наиболее оправданный риск – профессиональный.

Бесполезно идти на риск в тех сферах, где вы новичок.

Что же касается вашей профессии, то вы владеете полной информацией: достоверно знаете свой потенциал, знаете, чего нельзя делать ни в коем случае, короче, знаете все лазейки. И эффект наиболее видимый.

Вот что рассказал молодой московский врач на одном из моих тренингов:

«Когда я понял, что в своем деле я профессионал, – захотелось рискнуть. Сделать то, что не делают другие или то, что я сам раньше не осмеливался делать. Мне как раз предстояло провести серьезную операцию.

Больной был тяжелый, можно было и отказаться от операции, но я решил использовать тот самый единственный шанс, который часто и решает все дело. Главный врач нашей клиники ничего вразумительного мне не сказал, мол, ты сам думай. И я понял, что я не слабее главврача. Это было потрясающее состояние внутренней раскрепощенности: не давят, не контролируют. Ответственность вся на тебе. В тридцать четыре года я сделал операцию, которую до меня не делал в Москве никто».

И больше всего радости принес не сам удачный исход операции, а то, что, я отважился, рискнул – и спас человека. Сразу в своих глазах я вырос на порядок. Риск необходим прежде всего для самосознания.»

Риск – склонность к повышению самооценки, к повышению профессионализма.

Хирурги рискуют по-своему, бизнесмены – по-своему. Бизнесмен рискует только деньгами, чтобы получить еще большие деньги. Хирург рискует своей репутацией, престижем, уровнем самооценки, чтобы спасти чужую жизнь, чтобы открыть новые методы лечения. Люди готовы чаще рисковать из-за желания повысить свою самооценку, собственный престиж. Деньгами рискуют заметно реже.

Бесполезно рисковать, если вы собрались играть в «клохотрон», в спортлото или вложить деньги в очередную финансовую пирамиду. Поверьте, там уже за вас все решили. Риск оправдан лишь в том случае, когда вы можете его просчитать.

Каждый человек имеет свой коэффициент риска. И его нужно знать, чтобы не кусать локти после неудавшегося предприятия. Порой бывает, что риск минимален, а человек не решается использовать свой шанс. Многие очень долго обдумывают, использовать выпавший шанс или нет. Поверьте, лучше сделать и раскаяться, чем не сделать и раскаиваться.

Если вы стеснительны, некоммуникабельны, и для вас целая проблема позвонить незнакомому человеку или познакомиться с кем-то на презентации, есть смысл обратиться к техникам по усилению уверенности и снятию страха. Таким образом, преодолев страх и неуверенность, вы значительно расширите свою зону обоснованного риска. Эта притча объясняет как работать со страхом риска.

...В далекой знойной саванне жил молодой лев. Он был сильным и смелым, давно привыкшим к тому, что его все боялись. Но случилось так, что он забрел в незнакомые места и, томимый жаждой, стал искать желанный источник. Наконец, он вышел к небольшому озерцу с чистой, прозрачной водой и замер от неожиданности: из воды на него смотрело неизвестное чудовище – страшное, косматое. Лев зарычал – и зверь в воде тоже злобно оскалится. Лев замахнулся на него лапой, но чудовище тоже подняло мощную лапу. Наконец, измученный жаждой лев решился на риск и изо всей силы ударил по воде.

И почувствовал только воду...

Больше всех рискует тот, кто не рискует.
(Иван Бунин)

Третья глава

Не стоит прогибаться под изменчивый мир (уверенность – основа успеха)

*Если хочешь добиться успеха, продолжай верить в себя и тогда,
когда в тебя уже никто не верит.
Авраам Линкольн*

Кто ты – пыль на дороге Вселенной или звезда на божественном небосклоне?

На мои тренинги как-то попал один известный в Сибири народный целитель. За ним и в Москве ходили толпы страждущих и жаждущих исцеления. Знаете, чем он их лечил? Поленом! Да-да, обыкновенным березовым поленом. Он утверждал, что оно заговоренное и способно творить чудеса.

И он говорил это с такой уверенностью, что не поверить ему было невозможно. А главное – эффект лечения был налицо: множество людей, уверовав в чудодейственное полено, действительно излечилось! Определенно, он обладал необходимыми знаниями и умениями, и ничем особым не отличался от других средней руки целителей. Кроме одного: он был уверенный в себе человек и умел внушать уверенность в благополучном исходе лечения самому пессимистично настроенному больному. Полено так полено, с таким же успехом он мог бы лечить и коровьим рогом или рыбьим плавником.

Уверенные в себе люди всегда имеют огромное влияние на окружающих.

Только спокойная уверенность способна создать вокруг нас зону притяжения, которую всегда безошибочно определяют люди. Только внутренняя сила действительно способна держать нас на плаву в любых обстоятельствах.

Уверенные в себе люди быстрее других добиваются успеха. Они энергичны, менее зависимы от обстоятельств, поскольку предпочитают формировать их сами.

Динамит сомнений нам нужен для того, чтобы взорвать предрассудки прошлого. А цемент уверенности для того, чтобы построить здание нашего будущего.

Опасности сомнения посвящена следующая восточная притча:

Один человек влюбился в луну и тосковал по ней. Чтобы быть к луне поближе, он устроил свое жилище на горе и каждый вечер смотрел на нее, мечтая когда-нибудь достигнуть ее. Однажды ночью, увидев, как лунная дорожка, достигла его жилища, человек решил вступить и пошел к луне. Он уже прошел половину пути без помех, когда засомневался в своих силах, испуганно посмотрел вниз, закачался и упал.

Отсутствие уверенности лишает человека внутренней силы, ослабляет его жизненные позиции. Слабые редко добиваются успеха, поскольку их постоянно мучают сомнения.

Есть такой – распространенный среди бизнесменов – анекдот.

Крокодил Гена гулял возле железнодорожного полотна. И вдруг услышал гул приближающегося поезда. «Перейти или не перейти дорогу?» – подумал Гена. Поезд все ближе. «Перейти – не перейти? Успею – не успею?» – уже лихорадочно стал думать Гена. Поезд еще ближе. Наконец, когда над самым его ухом раздался гудок, Гена рванул через пути. Оглянулся – а хвоста как не бывало! Поездом отрезало. «Ну, что, задница, досуетилась?!» – заорал не своим голосом Крокодил Гена.

Неуверенные люди не способны проанализировать сложную ситуацию, не способны принять ответственное решение. Их не воспринимают как серьезных партнеров в бизнесе. Их отличительный признак – постоянное недовольство жизнью, их редко покидает дурное настроение. Им неведомо такое понятие как сила духа.

Уверенность – это состояние духа.

...и по вере воздастся вам.

Чем меньшей культурой обладают люди, чем меньше они способны мыслить и действовать, тем быстрее они теряют голову. Не случайно во всех устойчивых культурах такое значение придается постановке уверенности.

Индийские йоги работают с океаном мудрости, чтобы стать уверенными. Шаманы северных и южных народов работают с животной силой. У них есть такое заклинание: «Я – весь мир, а весь мир – я». Ниндзя для укрепления внутренней силы используют мантры (специальные звуко сочетания, аналогичные молитвам по степени воздействия, которые настраивают душу) и мудры (особые положения пальцев рук, символизирующие концентрацию силы и обретения сверхвозможностей).

От состояния внутренней силы до единения со Вселенной – вот масштабы уверенности!

«Тело – это подставка для светлого зеркала.

Светлое зеркало изначально чистое.

Тело – это ножны для клинка духа.

Мое сознание и дух сильнее, чем мое тело»

А теперь постарайтесь вы детально вспомнить вчерашний день, восстановить в подробностях события прошедшей недели. Какой настрой у вас преобладал? Уверенность наполняла вашу душу или ее терзали бесконечные сомнения?

Вспомните пики своей уверенности и провалы в бездну неуверенности. Как в том и другом случае звучал ваш голос? Как работала голова? Каким было выражение лица?

По тому, как улыбается человек – тяжело или легко – всегда можно определить настроение человека. В дзен-буддизме есть прием, позволяющий автоматически исправить настроение и вселить уверенность.

Сделайте глубокий вдох, на выдохе – улыбнитесь. Вдох, на выдохе – улыбка.

И так несколько раз до закрепления навыка, до автоматизма.

Добейтесь того, чтобы ваши глаза тоже освещались улыбкой.

Уверенные люди всегда выступают в роли лидера – деятельного, активного, способного на риск. Неуверенные, как правило, играют роль жертвы.

«Сначала поверь в себя сам, а потом в тебя поверят другие», – любимое выражение певицы Аллы Пугачевой.

Как известно, все познается в сравнении. Чтобы до конца понять, что же такое уверенность, нужно прежде разобраться с тем, что такое неуверенность. Отметим главные моменты.

Неуверенность:

- вялость, слабость во всем теле, бледность;
- скованность движений, неестественность жестов, «закрытые» позы;
- нарушение ритма дыхания;
- голос тихий и робкий, заметное изменение тембра, интонационная бесцветность;
- речь невыразительная, отсутствуют четкие формулировки;
- враждебное восприятие мира, чрезмерная обидчивость, слезливость;
- ощущение собственной неполноценности, неловкости, вины;
- ощущение потери контроля над ситуацией.

Уверенность:

- легкость во всем теле;
- ощущение внутренней силы;
- непринужденность жестов и поз, грациозность движений;
- позитивное восприятие мира;
- эмоциональная окраска и образность речи;
- ощущение собственной значимости, гордость;
- ощущение полного контроля над ситуацией.

Как певцу ставят голос, музыканту – руку, так и уверенность тоже ставится человеку в раннем возрасте. Если родители, учителя поддерживают в ребенке чувство собственной значимости, ориентируют его на достижение успеха, хвалят, создают ситуации, в которых он ощущает себя героем, – тогда шансы вырасти в уверенного человека у такого ребенка несомненно велики. Он начинает понимать, что мир управляем и на него можно воздействовать. Способствует обретению уверенности спорт. Значительно повышает уровень уверенности профессионализм в той или иной сфере деятельности. В любом случае человек должен чувствовать, что он умеет что-то делать лучше других. Позитивный опыт укрепляет веру в себя, веру в свои силы.

К сожалению, в нашей стране долгое время культивировалась неуверенность. Оно и понятно: слабыми легче управлять, проще манипулировать. Кому из нас не доводилось слышать нечто в таком роде: «Будь скромным. Будь послушным. Не высовывайся – выскочка это дурной человек. Прислушивайся к мнению большинства» и так далее. Знакомо?

И человек скромничает, осторожничает, пассивничает, винит себя ни за что ни про что – лишь потому, что кто-то поощрил его чувство вины, – и даже зачастую не догадывается, что на самом деле он имеет стойкий комплекс неуверенности. Он не отслеживает свои внутренние состояния, потому что у него даже нет аналогов уверенности в прошлом, ему не с чем сравнить свое настоящее. Он помнит себя жертвой, трусом, и не помнит сильным, героем. И это самое опасное!

Осознание собственной неуверенности – первый шаг на пути к успеху. Подумайте, как проявляется ваша неуверенность? Когда? При каких обстоятельствах? С какими людьми вы чувствуете себя ущербным и почему.

«Поднимаясь в гору, имей мужество пройти по обрывистой тропе; двигаясь по снегу, имей мужество пройти по скользкому мосту. На опасных поворотах жизни мой мужество двигаться дальше, иначе застрянешь в яме.»

(Хун цзы чен.)

Имеет смысл послушать свой внутренний голос. Постарайтесь разобраться, чей это голос: действительно ваш или чей-то чужой – может быть, человека, который когда-то подверг сомнению или критике ваши способности, вашу силу. Чей же это голос? Кто спроецировал на вас собственную несостоятельность? Может это голос вашей нерешительной матери или разнесчастной учительницы, или старшего брата-пессимиста? Поменяйте чужие голоса на голоса поддержки: вспомните – кто-то же вас хвалил иногда, хоть один человек, но верил в вас когда-то!

А были ли у вас когда-либо хоть проблески уверенности? Тогда – эта техника для вас. Вспомните моменты, когда вы испытывали чувство максимальной уверенности в себе. Может быть, это был успешно сданный экзамен, лучший результат на спортивных соревнованиях, выступление на концерте, или вы просто что-то сумели сделать лучше других. Вспомните момент, когда вы почувствовали себя героем. Еще раз, эмоционально ярко переживите его. Отметьте опорные симптомы вашей уверенности.

Наша психика сродни дикому зверю, который нуждается в дрессировке. А в основе любой дрессировки, как известно, лежит положительное подкрепление.

Для закрепления опыта можно на запястье левой руки надеть медицинскую резинку. Теперь, повторяя вышеописанную технику, почувствовав прилив неуверенности, нужно оттянуть и резко отпустить резинку, «заякорив» болевым ощущением неуверенность. Боль блокирует ее. А вызвав в себе состояние уверенности, нужно подкрепит их положительной эмоцией, например, выпить чашку любимого кофе или съев шоколадную конфету.

Вам достаточно будет поработать с резинкой месяц-другой и можно будет отказаться и от нее.

Если же у вас нет было достаточного опыта, аналога уверенности, тогда постарайтесь войти в роль того человека, которым вы восхищались или восхищаетесь теперь. Можно вспомнить книжных героев или героев кинофильмов. Можно создать сводный образ идеального героя – такого, каким бы вы хотели быть в жизни. Представьте его ярко, вживитесь в его характер, привычки. Наконец, слейтесь с ним воедино!

Это второй этап работы с внутренними состояниями. И третий – техника «намток». Перепишите у себя в голове фразу «Я неуверен в том, что это у меня получится» на фразу «Я уверен, что я справлюсь с этим».

Ко мне как-то обратилась девушка, испытывавшая необъяснимый страх перед мужчинами. Даже своего тренера по шейпингу она боялась так, что падала в обморок от его прикосновения. Используя мои приемы преодоления неуверенности, мы за один сеанс сняли у нее нелепые, но устойчивые страхи. И теперь она сама способна повергнуть в смущение того же тренера – на первый взгляд уверенного в себе, молодого мужчину.

Следующий шаг – создание «корсета уверенности».

Что входит в это понятие? Отработка уверенного взгляда, голоса, походки, жестов.

Уверенные в себе люди способны сколь угодно долго держать взгляд – на уровне профессиональных гипнотизеров, опытных следователей. Их голос отличается громкостью, дикция – четкостью, они умеют держать паузы, держать темп беседы.

Запишите свой голос на магнитофон, послушайте его. Насколько громко и четко вы говорите? Выдерживаете ли вы паузы? Варьируете ли вы модуляции голоса по своему желанию? Насколько приятен тембр вашего голоса? Записывайте и слушайте себя столько раз, сколько потребуется, пока вы не останетесь довольны собой. А теперь попробуйте поговорить в таком режиме с кем-нибудь по телефону, потом – в прямом контакте.

Язык наших жестов и поз выразительнее наших слов. По одному движению можно понять, как чувствует себя человек в той или иной ситуации. Уверенные в себе люди отличаются прямой походкой, их жесты выразительны, позы – открыты.

Примите максимально закрытую позу: скрестите руки на груди, скрестите ноги. Что вы чувствуете? А потом – максимально откройтесь. Что вы чувствуете теперь? Встаньте в позу «руки в боки». А теперь заведите руки за спину. Какие позы дают вам ощущения уверенности?

Представьте, что центр тяжести вашего тела находится в центре живота – пусть он представится вам железным шариком, круглым камнем или чем-то в этом роде. Сместите его из головы, занятой тяжелыми и малопродуктивными мыслями, в самый центр живота, за пупок. Пройдите метров десять – позвоночник прямой, подбородок параллельно полу, ощутите разницу между вашей обычной походкой и нынешней.

Отследите свои жесты и позы уверенности и неуверенности. Сосредоточьтесь на жестах и позах уверенности. Закрепите новые ощущения.

А чтобы закрепить в себе навыки уверенного поведения, можно предпринять попытку попросить милостыню в людном месте, заставить людей что-то делать для вас, отстоять в споре свое мнение, загрузить просьбами близких друзей, наконец, сдержать психологический удар. Даже если двадцать человек будут вас о чем-то настойчиво просить – сумейте сказать «нет».

Единственное, что вы можете сделать, не обладая достаточной смелостью, это прикинуться смелым. Оптимизма у вас должно хватать как минимум на двоих. Вы должны быть довольным, как сытый котенок, и бойким, как лев. И тогда вы легко справитесь и со следующим опорным тренингом.

Проанализируйте свою биографию. Найдите в ней что-либо героическое, ценное, хотя бы пять-шесть событий. И постарайтесь выстроить на них свою биографию. Красочно распишите ее в героическом ракурсе. А как вы воспринимаете свое имя? Происхождение? Национальность? Поработайте с этим таким же образом.

«Мы знаем, кто мы, но не знаем кем мы будем».
(У. Шекспир)

Закройте глаза и представьте, что вы находитесь в большой комнате с двумя зеркалами на противоположных стенах. В одном из них вы видите свое отражение. Ваш внешний вид, выражение лица, поза – все говорит о крайней степени неуверенности. Вы слышите, как

робко и тихо вы произносите слова, а ваш внутренний голос постоянно твердит: «Я хуже всех!»

Постарайтесь абсолютно слиться со своим отражением в зеркале и почувствовать полное погружение в болото неуверенности. С каждым вдохом и выдохом усиливайте ощущения страха, тревоги, мнительности.

А потом медленно «выйдите» из зеркала и отметьте, как ваш образ становится все более тусклым и, наконец, гаснет совсем.

Вы уже никогда не вернетесь к нему.

Медленно повернитесь и всмотритесь в свое отражение в другом зеркале. Вы уверенный в себе человек! Память подсказывает три ярких события вашей жизни, когда вы были «на коне». Вспомните звуки, образы, запахи, сопровождавшие тогда ваше чувство уверенности. Ваш внутренний голос прорвался наружу: «Я верю в себя! Я уверен в себе!» Красный столбик вашей уверенности поднимается по шкале градусника и с каждым вашим вдохом и выдохом приближается к стоградусной отметке.

Каков цвет вашей уверенности? Наполните себя им. Создайте вокруг себя облако уверенности и окружите им свое тело. Добавьте музыку уверенности, запахи. Постарайтесь увидеть символы, образ вашей уверенности и слейтесь с ним.

Представьте размашистую надпись золочеными буквами на базальте: «Я уверен в себе!»

Глубоко вдохните и откройте глаза.

Чувство уверенности – спасительное чувство.

Ко мне на консультацию как-то пришла женщина, совершенно растерянная, подавленная навалившейся на нее бедой. Ее сын попал в больницу и уже неделю находился на грани жизни и смерти. После первого же занятия ее состояние резко изменилось: она почувствовала необыкновенный прилив сил, у нее появилась уверенность в том, что сможет помочь сыну, поддержать его веру в выздоровление. Занятия закончились поздно, но, несмотря на это, она поехала в больницу. Дело было поздней осенью, и в больничном скверике не было ни души. И вдруг перед нею выросли три темные фигуры. Пьяные грабители решили поживиться легкой добычей. Один из них уже схватил ее за руку, когда она спокойно, но твердо сказала: «Отпусти руку! Я отдам вам все – деньги, серьги, пальто, хотя оно у меня одно. Но если вы задержите меня хоть еще на минуту, одному из вас я успею вцепиться в горло зубами и прогрызу его, потому что в больнице умирает мой сын. Я спешу ему на помощь». Бандиты опешили и отпустили ее, не проронив ни слова.

Митрополит Антоний говорил: «Вера в себя – это вера в то, что в вас есть нечто большее, чем вы о себе знаете».

*Где живут боги?
где обитают будды?
ищите их в глубине сердца
каждого из смертных людей.*

(Из японской поэзии)

Распятие виной

*Памятник вине стоит на пьедестале предательства.
Известный российский адвокат*

*Ты когда-нибудь предавал друга, любимую, родителей, мечту? Не
отвечай сразу, подумай. Совесть смотрит на тебя, и в глазах ее тоска
и безысходность.*

Случайный попутчик

Редкий человек не испытывал чувства вины. И если вы не из их числа, подумайте: какую пользу вы извлекли, повинившись, и какой вред вам нанесла вина.

Польза, если она есть, – у каждого своя. А вот вред вина практически всем наносит одинаковый, только степень разная.

Во-первых, вина отнимает энергию.

Во-вторых, лишает уверенности.

В-третьих, порождает страх.

В-четвертых, уменьшает активность.

В-пятых, провоцирует пессимизм, стресс, депрессию.

Этот послушной список вины можно продолжить, если охота. Но главное стало понятным – вина опасна для жизни. Пока вы носите ее в своей душе, пока покоряетесь ей, она диктует свои правила.

Женщины чаще испытывают чувство вины, чем мужчины. Не оттого ли и несчастных женщин на свете больше, чем несчастных мужчин?

Некоторые женщины готовы винить себя даже в ситуациях, где к тому нет никаких оснований, где от них ничего не зависит. Например, как заставишь себя любить кого-то? А вот одна такая женщина, прожившая в браке пятнадцать лет, рассказала мне на консультации, что все эти пятнадцать лет не могла избавиться от чувства вины за то, что муж ее любит сильнее, чем она его. Теперь, когда ее муж оказался неизлечимо болен, это чувство вины усилилось настолько, что она стала подумывать о самоубийстве в случае его смерти.

Мужчины реже занимаются самобичеванием, но чаще поддаются на обвинения со стороны. Самое распространенное явление – ситуация треугольника, в которой мужчина подвергается нападкам и со стороны жены, и со стороны любовницы. Одна вменяет ему в вину то, что он плохой муж, плохой отец, наконец, он трус, предатель, негодяй из негодяев. В ход идет главное оружие: «Я на тебя потратила лучшие свои годы, а ты теперь пошел на сторону!»

Любовница «наезжает» с другой стороны: «Разберись, наконец, со своей женой. Разберись, кого ты любишь из нас на самом деле. Я из-за тебя бросила своего мужа, а ты, негодяй, это не ценишь!»

И вот он мечется между ними, по двадцать четыре часа в сутки думая, как бы выскочить из этой западни, а в это время рушится его бизнес, ухудшается здоровье, и в конечном итоге он тоже приходит к мысли, что лучший выход – беспорядное пьянство или самоубийство.

Предательство – самый болезненный хлыст вины. Если когда-то в детстве человека однажды обвинили в предательстве, потом всю оставшуюся жизнь он страдает от этого.

Вспомните три самых ранних случая переживания вины. Послушайте свои внутренние голоса. Кому они принадлежат? Кто на самом деле винит вас? Какие звучат слова, какие интонации вас задевают? Не исключено, что вас винят ваши родители, учителя, другие люди.

Чем это чревато? Не исключено, что вы всякий раз испытываете чувство вины, когда оказываетесь в ситуации, аналогичной той, ранней, связанной с первыми переживаниями вины. И проекция дает о себе знать новым приступом вины, хотя на самом деле в данном конкретном случае вы ни в чем не виноваты. Уже может и нет на свете тех людей, чьи голоса звучат в вас до сих пор, но они включаются уже автоматически, как на запрограммированном плеере.

Пролистните календарь памяти назад и снова окунитесь в ту атмосферу, когда впервые испытали чувство вины.

Представьте себя – маленького, и того взрослого человека, который вас тогда в чем-то обвинил. Но теперь этот взрослый подходит к вам, ласково гладит вас по головке и говорит, что все уже в прошлом. И вы, став взрослым, себя за это винить уже не должны.

Порой, чтобы избавиться от чувства вины, человеку требуется покаяние. Но если вы начнете каяться перед другим человеком, это не даст того эффекта, того результата, к которому вы стремитесь. Люди, принадлежащие к разным религиозным конфессиям, обращаются к своим пророкам, дабы очистить душу от скверны. Вы можете воспользоваться опытом буддистов.

Представьте себе маленького Будду, который стоит перед вами на близком расстоянии. Расскажите ему о своей вине, и почувствуйте как исходящий от него белый цвет заполняет ваше тело, душу и будто смывает с вас это темное чувство вины. И вы, очистившись, даете ему твердое обещание больше так плохо никогда не поступать.

Окончательно избавиться от гнетущего чувства вины можно помочь человеку, отметив его реабилитацию каким-либо подарком, что-то сделав для него хорошее. И реабилитировать его таким образом в его собственных глазах. Вознаградить его за столь долгий путь к освобождению.

Не платите алиментов вине, иначе она разорит вашу душу.

Четвертая глава

Когда закончились тузы и остались одни шестерки... (Стойкость)

*Крысы ненависти, обиды и зависти грызут наши души. Подбрось им яд стойкости, спокойствия и здравомыслия.
Католический священник*

На волне разразившегося в стране кризиса экономисты, политики, финансисты и журналисты усиленно пугают нас растущей инфляцией, безработицей, голодом и даже войной. Удары наносятся по самым болевым точкам. Ощущение такое, что все мы поневоле стали героями некоего триллера, который закончится только гибелью всех и вся. Помните как у Зоценко: «А ежели выживете, что вряд ли...»

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

Если и вы попали под пресс негативных обстоятельств, то этого у вас стало «сносить крышу» – оглянитесь вокруг. Все ли ваши знакомые, друзья или родственники оказались запрограммированными на внутренний кризис? Или все-таки кто-то продолжает, не поддавшись панике, по-прежнему зарабатывать деньги, получать радость от работы, руководствуясь здравым смыслом? Наверняка!

Так чем же вы отличаетесь от них? Может они умнее, удачливее, богаче, здоровее, опытнее? Скорее всего, нет. Вы отличаетесь лишь образом мышления и эмоциональным восприятием событий. Всего-то! А разница между вами огромная. Они живут полнокровно. А вы рефлекслируете или, как заведенный, предпринимаете бессмысленные попытки хоть как-нибудь выжить.

У меня есть одна знакомая сокурсница, которая давно больна рассеянным склерозом, почти 20 лет. У нее отказали и руки и ноги, но она настоящий пример стойкости. Она имеет семью, мужа и двух детей, но никогда не говорит с ними о болезни. От нее не услышишь жалоб, стенаний на свою судьбу. Каждый год на ее день рождения собирается уйма народу. Она сидит за столом в инвалидной коляске и выглядит более удачливой и довольной жизнью, чем те, которые имеют здоровое тело.

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

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

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

Растерянность.

В момент растерянности вспомните, что именно из хаоса рождаются звезды.

Неприятие, злоба.

Поиски виновного – будь то конкретный человек или правительство в целом, только отнимают время. Это чаще всего взгляд назад, а не анализ конкретной ситуации. А это непродуктивно. Вслед за этим может последовать только

Агрессия.

В состоянии агрессии человек только «выпускает пары». С помощью агрессии редко можно достичь положительного результата – скорее можно попасть в еще более трудное положение. После чего следует

Депрессия.

В таком состоянии человек готов на все махнуть рукой, мол, пропади все пропадом, гори оно все синим пламенем!

Однако кто из нас не помнит незамысловатую песенку Булата Окуджавы, начинающуюся словами:

Когда мне невмочь, пересилить беду,
Когда подступает отчаянье,
Я в синий троллейбус сажусь на ходу —
Последний, случайный...

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

Принятие, примирение с ситуацией.

Некоторые в таких случаях говорят: «Это жизнь. Се ля ви. И ничего с этим не поделаешь». Другие вспоминают народную мудрость «От сумы и от тюрьмы не зарекайся». Третьи бравировуют: «А нам все равно!»

(Кстати, даже напевание песенки про зайцев, которые беспрестанно повторяют «а нам все равно! А нам все равно!» тоже дает положительный эффект.)

Четвертые рассуждают здраво и мыслят перспективно: «Все проходит, и это тоже пройдет».

Помните, ведь именно эти слова были написаны на кольце царя Соломона. Об этом же писал и Тихон Задонский: «Все, как вода преходящая. Был я ребенком, сиротой, бедствовал, – и это прошло. Был я в школе бедняком, смеялись надо мной, – и это прошло. Окончил семинарию первым учеником, стал преподавателем, стали уважать меня, – и это прошло.

Сделали архимандритом большого монастыря, стали передо мной заискивать, – и это прошло. Ушел на покой, стали меня утеснять, пошли болезни, – и это прошло. А там будет старость и вечный покой».

Если же умные слова не производят на вас должного впечатления, послушайте несколько раз песенку в исполнении Михаила Боярского, где есть легкие для восприятия слова: «Все пройдет – и печаль и радость. Все пройдет – так устроен свет...» Музыка усиливает эффект восприятия.

Следующая фаза —

Приспособление.

Человек начинает, наконец, задавать себе вопросы: что делать? с чего начать?

Чтобы легче и быстрее пройти этот этап, не поддаваться искушению сомнениями, представьте себе, что вы – гибкий резиновый шланг, который невозможно сломать. Шланг может принять любую форму. Посмотрите, как поступают дети: если у них сломаются коньки, они пересаживаются на санки, но с улицы не уходят, не дозовешься. С таких простых действий и начинается

Возрождение.

Оно-то и знаменует собой окончательное преодоление кризиса.

Каждый этап кризиса, как вы видите, можно диагностировать. Проще всего это сделать, например, проанализировав, на какую песню вы сейчас «западаете», что вы готовы слушать изо дня в день или несколько часов подряд. Некоторые люди застревают на каком-то этапе надолго, порой и на всю жизнь. Другие быстро перестраиваются и начинают жить по-новому.

Техника «Колесо фортуны», которую мы используем на наших семинарах, позволяет человеку быстро пройти все фазы кризиса и выйти на уровень успеха.

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

Итак...

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

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

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

Состояние полного отчаяния часто приводит людей к мысли о необходимости резко изменить свою жизнь. В человеке пробуждается некая сила, он начинает чувствовать себя птицей Феникс, героем.

Нередко отчаянье дает нам шанс.

Один молодой человек страдал от разлуки с возлюбленной. Жизнь без любимой была для него лишена смысла. Он готов был отдать тысячу жизней за то чтобы увидеть ее, Он искал ее повсюду, но не мог найти. Однажды бредя по улице, отчаявшись ее найти, он увидел ночную стражу, которой испугался и побежал и стража погналась за ним. Он пытался убежать, но стража настигала его и понял что это его смерть. В отчаянье, спасая свою жизнь, он подбежал к высокой стене и с величайшим трудом перелез ее. Попав в сад, он увидел свою возлюбленную в саду.

Однажды у Диогена спросили, что ему дала философия. Он ответил просто: «Теперь я готов к любым превратностям судьбы».

Почему люди ломаются? Да лишь потому, что их внутренний стержень, центр их истинного «Я» составляют ценности, которые легко потерять. Это, как правило, финансы, работа, дом, круг общения, здоровье, любимый человек.

«Если вы думаете, что вы имеете дом, друзей, деньги, то вы не имеете ничего. Это вы можете потерять в любую минуту», – наставлял своих учеников мудрый Ошо.

А что же тогда всегда держит человека на плаву? Его ценностные ориентации или жизненные устои, принципы.

Именно от этого зависит ваша психологическая устойчивость, жизненная стойкость. Ведь ваши принципы, в отличие от финансов, семейного благополучия или престижной работы, у вас отнять никто не сможет: ни Гайдар, ни Чубайс, ни Кириенко, ни бандит с улицы.

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

У каждого человека свои принципы.

Например:

заниматься тем, чем хочешь;

быть свободным;

не пасовать перед трудностями;

доброжелательно относиться к миру;

жить в свое удовольствие.

Жизненным кредо великой актрисы Сары Бернар было: «Несмотря ни на что! Несмотря на возраст, несмотря на все невзгоды, на отсутствие ноги, судьбе меня никогда не сломить». Подобного принципа придерживался и Эрих Мария Ремарк: «Пока человек

не сдастся, он сильнее своей судьбы». Леонардо да Винчи всю жизнь следовал принципу: «Проси совета у того, кто умеет одерживать победу над самим собой».

Так заведено природой: человек меняется на протяжении жизни – меняются и его ценностные ориентации. Победители меняются сами, остальных меняет жизнь. Не бойтесь отойти от привычных стереотипов.

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

«Стойкость, стойкость и еще раз стойкость, если хочешь получить удовольствие», – говорила проститутка мужчине-импотенту.

Жизнь, как ресторан, где можно вкушать множество изысканных блюд. Но многие боятся даже войти туда. А по мнению одного известного российского кутюрье, жизнь – это увлекательное путешествие со множеством приключений или ничто.

Выбирайте!

Легче всего работать с образами.

Издавна люди относились к драгоценным камням, как амулетам, обладающим чудодейственной силой. Самую большую магическую силу приписывают бриллиантам. Греки поэтично называли этот камень осколками звезды, а Плиний был убежден, что алмаз отводит от человека злые силы и сообщает своему хозяину силу духа.

Итак, представьте себе крупный алмаз высокого качества – настоящее чудо природы. Такой камень – отражение индивидуальности и успеха своего владельца.

Это и есть центр вашего истинного «Я»: ваши принципы, ваши ценностные ориентации, ваша жизненная позиция.

Огранка, цвет, прозрачность и вес в каратах – эти четыре важных качества определяют уникальность и ценность алмаза.

Ценность алмаза – ценность ваших принципов. А они дорогого стоят.

Твердость и прозрачность алмаза – твердость и спокойствие вашего духа. Это в вас незыблемо. Это даже может стать вашей ежедневной молитвой, как у Сергия Радонежского: «Благодарю Бога за мою непоколебимую душу и бесконечное терпение».

А теперь представьте себе кольцо с алмазом, окруженным еще тремя драгоценными камнями – пусть это будут сапфир, топаз и изумруд.

Сапфир известен своим свойством приносить счастье всем и всегда – пусть он будет символом вашей уверенности и удачливости, порождающих стойкость духа.

Другой камень – топаз, помогающий своим владельцам в любых рискованных предприятиях, – он будет символом вашей жизненной активности, способности преодолевать любые препятствия, динамичной и продуктивной работы над собой.

Третий камень – изумруд, одинаково совмещающий в себе силы добра и зла – будет символом ваших жизненных целей. Никогда не поздно задуматься о своих намерениях: что вы приобретете и что потеряете, реализовав свои цели.

Все это в целом и даст вам ощущение внутренней стойкости.

*«Несчастья, как огниво. А мы должны быть кремнем, чтобы появилась искра, а потом пламя успеха.»
(Чемпионка России по велоспорту)*

Один из моих учеников рассказал предысторию того, как он стал преуспевающим бизнесменом. На заре перестройки появилась у него вполне реалистичная мечта – построить за городом большой кирпичный дом, чтобы жить, наконец, в комфортных условиях.

Но не прошло и года, как он потерял высокооплачиваемую работу и пополнил ряды первых наших безработных. Он был неплохим водителем и решил подрабатывать частным извозом. Но машина у него была старая и скоро совсем развалилась. Тогда они с женой решили стать заводчиками элитных пород собак. Но и на этом заработать больших денег им не удалось. Тогда он занялся дома переборкой моторов. Но и это занятие не давало больших прибылей.

Тогда он решился разводить дома морских свинок для продажи научно-исследовательским институтам. Однако, кроме головной боли, это ничего не дало. Пятая попытка заработать хорошие деньги, чуть было не увенчалась успехом: он уже договорился об экспорте за рубеж яда гюрзы и кобры. Но тут развалился Советский Союз и связи со Средней Азией оказались висящими на волоске.

В этой ситуации кризиса он и пришел ко мне на коучинг. После прохождения он пришел спустя три года. Привез его на иномарке личный шофер. По всему было видно, что дела у него идут превосходно. Он стал президентом компании по производству пластмассы, идущей нарасхват. А главное, наконец, построил за городом трехэтажный кирпичный особняк. И когда я его спросили, как же ему удалось добиться успеха, он сказал: «Стойкость, стойкость и еще раз стойкость. Я Вам рассказывал только о пяти моих неудачных попытках открыть свой прибыльный бизнес. А их было больше десяти. Но я знал: у меня есть цель, значит, все у меня получится».

Если у человека нет целей, он менее устойчив психологически. Если у него есть далеко идущие цели – ему не страшны никакие временные трудности.

Нам все кажется, что впереди у нас уйма времени, и потому все еще успеется. Мы постоянно забываем, что «завтра» великий враг «сегодня». «Завтра» парализует наши силы, поддерживает в нас бездействие. Так проходят дни, пролетают месяцы, годы, и оказывается, что многое уже упущено. Потенциал так и остался нереализованным или хуже того – растраченным на пустяки.

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

Представьте, что вам осталось жить всего 5 лет. Какие цели вы поставите перед собой?

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

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

«Ни на день не уклоняться от своей цели – вот средство продлить время», – такой вот рецепт оставил после себя Георг Лихтенберг, немецкий физик и публицист XXVIII века.

Для достижения той или иной цели требуется необходимый потенциал. Есть ли он у вас и каков он? Из каких компонентов конкретно он складывается?

Ваше желание. Ваш опыт. Возможность получить необходимую и дополнительную информацию. Время. Есть у вас все это?

Суть обретения состояния стойкости хорошо передана в восточной притче:

Один человек стоит на одной ноге. Стоять ему тяжело, нога затекла, и он с трудом держит равновесие. Окружающие маги, колдуны и целители всячески пытаются ему помочь. Один массирует ногу. Другой – предлагает встать на руки. Третий говорит: покаяйся и станет легче. Четвертый: осознай свою карму, это твоя расплата. Пятый: тебе повезло, у кого-то вообще нет двух ног. Наконец обычный путник подходит и говорит: «Почему ты стоишь на одной ноге. Разогни вторую ногу и стой на двух ногах. У тебя же есть вторая нога».

«... Ищут Бога, ищут черта, потеряв самих себя».

А. Черный

*Плывущие, чтоб плыть, глотатели широт,
что каждую зарю встречают новосельем,
и даже в смертный час твердят: «Вперед!»*

И на камнях растут деревья

*Тот, кто хочет, делает больше того, кто может.
Нет креста – нет лаврового венца*

Стойкость обретается в процессе преодоления препятствий.

«Если жизнь идет наперекор нашим желаниям, мир уподобляется лечебным иглам и целебным травам. Он исподволь врачует нас. Когда же мы не встречаем сопротивления жизни, то мир уподобляется острым пикам и топорам, которые подрубают нашу силу и убивают нас.» Так считали древние мыслители Востока.

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

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

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

Прием первый. Изменение отношения к препятствиям.

«Препятствия – это пробный камень призвания», – любил повторять французский драматург Пьер Декурсель. Подобного мнения придерживался и Вольтер: «Не бывает великих дел без великих препятствий».

Позиция ясна: препятствия – это всего лишь новые возможности. То есть мир подталкивает нас к поиску новых решений, к отказу от стереотипов. И первый стереотип, который следует сломать, это – страх перед препятствиями. Чтобы его преодолеть, необходимо изменить свое отношение к трудностям, поменять минус на плюс. «Препятствия мне нравятся», – вот на что вы должны себя настроить.

Напишите на бумаге фразу, обозначающую суть вашего препятствия.

Посмотрите, как это написано: большими или маленькими буквами, вверх или вниз уходит строка? Какие чувства вызывает у вас запись на бумаге: подавленность, растерянность, страх?

Например, вы написали «Я боюсь экзамена» мелким нервным почерком. А теперь перепишите эту фразу так: букву «Я» сделайте большой – на половину листа, а слова «боюсь экзамена» напишите маленькими буквами. Как изменились ваши чувства? Зачастую только изменение графического начертания слов меняет наше отношение к препятствиям. Ключевые слова проблемы нужно изобразить так, чтобы оно перестало вызывать стрессовые эмоции.

Измените смысл фразы. Например, если вы написали: «Я боюсь экзамена», то перепишите ее так: «Каждый экзамен для меня – праздник!»

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

Прием второй. Техники танка, ледокола.

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

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

Вы можете представить себя мощным ледоколом, а препятствия – рядом больших и малых ледяных торосов. Мощь ледокола – это ваш внутренний напор, и он таков, что он сквозь все препятствия вы все равно достигаете цели. Почувствуйте радость преодоления.

Прием третий. Работа с образами.

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

Прием четвертый. Аналог победы из прошлого.

Вспомните самый яркий эпизод в вашей биографии, когда вы справились с трудностями и добились цели. Вызовите в себе то яркое чувство победителя, которое вы тогда испытывали. Почувствуйте радость от преодоления препятствий. переживите ее снова и снова – и сожмите кулак, «заякорите» это состояние.

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

Если мы проследим жизненные коллизии знаменитых людей, то легко заметим, что все они обладали главным талантом – умением преодолевать препятствия. Невзирая на потерю слуха, Бетховен продолжал писать музыку. Преодолев всеобщее неверие, Магеллан совершил первое кругосветное плавание. Не имея исторических аналогов, Суворов провел свою армию через Альпы. Менделеев сотни тысяч раз перетасовывал карточки с названиями химических элементов – и добился цели: составил периодическую таблицу. И это ряд можно продолжать, потому что именно умение не пасовать перед трудностями, а наоборот – получать удовольствие от их преодоления, многих людей сделало знаменитыми.

«В школе крепких тумачков обучение проходит быстрее», – утверждал древнегреческий поэт-драматург Менандр.

«В рай доходит тот, кто после каждого падения встает и идет дальше, – советовал Иоанн Златоуст.

Катящийся камень не обрастает мхом (Активность)

*Не дерево выбирает птицу, а птица выбирает дерево.
Конфуций*

Когда вам конец, удастся побороть свою лень – наступит самое время оценить себя: а достаточно ли вы активны? И что вообще значит для вас активность? Что она вам дает? Что может дать?

Притча о двух лягушках, оказавшихся в крынке с молоком, – самая простая иллюстрация к активности. Собыешь сметану – станешь хозяином жизни, а сложишь лапки – уйдешь на дно.

Активность дает человеку возможность реализовать свои желания, достичь поставленных целей.

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

Активность бывает двух видов: внутренняя и внешняя.

Внутренняя – работа со своими эмоциями, мыслями.

Это и накачка себя уверенностью, и усиление интеллектуального потенциала, и воспитание стойкости.

Внешняя – поведенческая.

Вы можете расписать по часам свой день, неделю. Вы можете заставить себя куда-то пойти, поехать, с кем-то встретиться. Кстати, встречи с новыми людьми влияют на повышение активности эффективнее, нежели встречи со старыми друзьями. С друзьями расслабляешься, отдыхаешь, а от новых людей точно почерпнешь новую информацию, новый эмоциональный заряд.

Как повысить собственный уровень активности?

Первое.

Самомотивация.

Не всем людям одинаково эффективно удастся заставить себя работать в выбранном направлении, достигать поставленных целей. Часто им для проявления активности не хватает самомотивации действий.

То есть, говоря по-простому, думающий человек всегда задает себе вопрос: а зачем мне все это надо – куда-то там звонить, бежать, что-то делать? И это правильно, так и должно быть. Только безумец способен тратить силы на бессмысленные действия.

Ответы, побуждающие к действию, могут быть самими разными.

К первой группе относятся мотивы самопожертвования.

Например, вы говорите себе:

«Я это делаю не для себя – я делаю это для своих детей».

«Я это делаю для своих родителей».

«Я это делаю для своих друзей».

Ко второй группе относятся доказательные мотивы.

Например:

«Я назло всем недоброжелателям докажу, что стою большего».

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

К третьей группе относятся миссионерские мотивы.

Например, вы говорите себе:

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

Второе.

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

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

Биостимуляторы повышения активности используются в сущности те же, что и при работе с ленью: семакс, женьшень, золотой корень и прочие.

Третье.

Активность напрямую связана с исполнением желаний.

Лень, страх и отсутствие желаний ограничивают активность.

Как работать с ленью и страхом, вы уже знаете. А как постоянно, невзирая ни на что, реализовывать свои желания?

Вы готовы заниматься тем, что вам нравится, что приводит к исполнению ваших желаний. Но не всегда это удастся. У каждого из нас есть целый ряд постоянных обязанностей перед другими людьми, есть ряд целей, которые необходимо достигнуть в жизни. И они не всегда совпадают с нашими желаниями. В таких случаях процесс активной деятельности тормозится, у человека пропадают стимулы.

Безусловно, обстоятельства влияют на людей. Но и люди способны создавать обстоятельства.

Лучший выход – все-таки найти привязку своих желаний к обязанностям и даже к целям, навязанным другими людьми. Свой интерес всегда можно найти: это может быть материальный стимул, моральное удовлетворение, или же желание доказать, что вы тоже не лыком шиты.

Четвертое.

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

Однажды у известного тренера по каратэ спросили, сколько времени нужно тренироваться, чтобы получить черный пояс?

– Семь лет, проводя тренировки по три раза в неделю.

– А можно за три года?

– Можно. Но тогда тренировки нужно проводить ежедневно.

– А можно за год?

– Да, если вы сможете сделать несколько миллионов правильных ударов.

Проведите такой эксперимент. Протасуйте колоду карт.

Ваша задача – достать из колоды четыре туза. Если вам повезет и тузы окажутся в первой десятке карт – отлично! Но может оказаться и так, что тузы окажутся последними картами в колоде. Но вы все равно их достанете, если проявите настойчивость и активность.

Есть такая восточная притча.

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

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

Обстоятельства влияют на людей. Но и люди делают обстоятельства.

А. Герцен.

Как справиться с ленью?

*Крематорий лени сожжет любые цветы ваших желаний.
Директор туристического агентства*

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

Стоит отметить, что мужчины ленивее женщин. По меньшей мере среди сильной половины человечества гораздо больше лентяев. Если обратиться к психотипам, то среди шизоидов и психастеников окажется куда больше лентяев, чем среди эпилептоидов, гипертимов и истероидов.

Часто лень связана с отсутствием четких целей и ярко выраженных желаний.

Трудно сказать – бывает ли от лени польза, но вред – несомненно. И если вы решили качественно улучшить свою жизнь, то есть смысл разобраться – какой именно вирус лени вас одолел.

Альфа-лень. О некоторых людях говорят, что лень-матушка родилась раньше их. Лень – производная их низкого биологического тонуса. В таких случаях психологические методы воздействия не помогают. Тут выше головы не прыгнешь. При биологически обусловленной лени используются мягкие психостимуляторы: таблетки или настойки элеутерококка, женьшеня, пантокрин, витамины. Замечательное действие оказывает такой препарат как Семакс. Рекомендуется специально подобранная диета для повышения активности организма. Благоприятное влияние оказывают гимнастика, цигун, утренние пробежки, йога, плавание. Улучшает жизнедеятельность организма нормальный сон.

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

Гамма-лень. Самая распространенная и наиболее опасная разновидность лени. Потому что под откос летит жизнь. И с энергетикой у человека все в порядке, и занимается он тем, что ему по душе, а эффект – почти нулевой и настроение отвратительное. А все лишь потому, что он никак не может раскочкаться, войти в нужный ритм. Такое часто случается при перемене работы. Как быть?

Перво-наперво выстроить перспективный план реализации своих желаний, потребностей. Четко расписать свои правила достижения успеха и неукоснительно их выполнять. И каждое утро начинать с вопроса: а что я сделал, чтобы достичь своей цели?

Второе: использовать такие стимуляторы как физическая тренировка, танцы, динамичная музыка, общение с активными, деятельными людьми.

Третье: не заикливаться на неудачах.

Наши недостатки – это всего лишь наши нереализованные возможности.

Пятая глава

Когда судьба вас прополощет, как грязное белье... (Ретроспектива неудач, избавление от комплекса неудачника)

Если ты споткнулся и упал, это еще не значит, что ты идешь не туда.

Из хаоса рождаются звезды.

Почти все истории успеха начинались с неудач.

Вы – неудачник?

А что значит для вас – удача?

«Хороший дом, красивая жена – что еще нужно человеку, чтобы достойно встретить старость?» – иронизировал один герой над другим в блистательном фильме «Белое солнце пустыни».

Вам, конечно же, нужно больше?

И это все ждет вас. Если какие-то вещи существуют, то и существует множество способов их получения.

Но суть не только в том, чтобы это все заполучить. А в том – как?

Если нам что-то достается легко, как говорится само идет в руки – мы чувствуем себя удачливыми и счастливыми.

Но если мы что-то получаем после десятой попытки, то на радость сил уже не остается. Так? Более того, мы даже склонны считать себя бестолковыми или несчастными людьми, теряющими время, здоровье, а порой и смысл бесконечной борьбы. Одним словом – неудачниками...

Неуверенность в себе и страх перед будущим создают мощные блокировки удачи. И человек начинает воспринимать свою жизнь, как нескончаемую цепь провалов, поражений и недоразумений. Он даже представить не может, что испытывает удачливый человек!

Но неудача не является чем-то абсолютным. Она становится таковой, как только мы согласимся. Это состояние нашего ума – и только.

«Никому не дано вызвать у вас чувство неполноценности без вашего на то согласия», – утверждала Элеонора Рузвельт.

Потенциальных неудачников в природе не существует. Она щедра и не экономит на радостях жизни. Но только не все догадываются и уж совсем немногие умеют взять предназначенные им – только им! – радости.

Откуда же берутся неудачники? И почему их гораздо больше, чем преуспевающих людей?

Удача не зависит от возраста.

Но все неудачники – родом из детства.

Вспомните, что вам говорили в детстве родители, учителя, воспитатели...

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

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

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

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

Если это случилось и с вами, то девиз вашей работы на этом этапе должен быть таков: назад, к удаче!

Помните: вы – не они! Вы – совсем другие: с другим потенциалом, с другими возможностями, с другими способностями. Вы, наконец, живете в другое время!

Первое, что вы должны сделать – избавиться от навязанного вам комплекса неудачника.

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

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

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

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

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

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

Многие моменты настоящего связаны у каждого из нас с прошлым, зачастую – с негативным прошлым.

В прошлом у каждого из нас были и промахи, и поражения. Но если бы мы не обладали способностью забывать о них – наша жизнь превратилась бы в сущий ад.

Альберт Эйнштейн как-то сказал: «Человек, считающий свою жизнь проигранной и бессмысленной, не просто несчастен, а плохо приспособлен к жизни».

Множество людей, рассказывая о своем прошлом, приукрашивают его, порой даже идеализируют. Послушайте своих знакомых, обратитесь к мемуарам известных личностей. Впрочем, это касается не только судеб отдельных людей, но и истории целых народов. И это нормально.

В каждом из нас заложен механизм фильтрации негативных ощущений под названием «розовые очки». Для того, чтобы мы могли выжить, «розовые очки» начинают фильтровать и подчищать наше прошлое.

Когда происходит сбой работы защитного механизма, человек оказывается в блокаде в кольце своих прошлых ошибок и неудач. Удушливая атмосфера тяжелых воспоминаний не дает ему вдохнуть свежий воздух сегодняшнего дня и он начинает практически медити-

ровать на свое негативное прошлое, не отдавая себе отчета в этом. Это гибельная ситуация для тех, кто не использует свой шанс выбраться из нее.

Мы способны заставить наш мозг переключиться с негативного мышления на позитивное.

Для начала надо навсегда забыть это слово – неудачник. А вместо слова неудача при необходимости использовать такие слова как ошибка, промах, сбой, путаница...

Да, мир сотворен не по нашему желанию. Но он сотворен для нас. Это стоит помнить и пользоваться своим правом – быть удачливыми.

А для этого надо научиться работать с собственными неудачами. Есть несколько приемов, которые способны снять состояние неудачи и перевести его в разряд положительного опыта. Овладев ими, вы начнете воспринимать свои неприятности как открывшиеся двери в новую жизнь, в будущее с новыми возможностями.

Первый прием.

«Научился ли ты радоваться препятствиям?» – гласит восточная мудрость.

Любую неудачу надо научиться воспринимать как открывающиеся новые возможности. Не случайно и у нас говорят: «Не было бы счастья, да несчастье помогло».

Часто бывает так, что кого-то уволили с работы, а он открыл свою фирму и зарабатывает теперь в десять раз больше директора того государственного предприятия, где он раньше работал. Другого бросила жена – он после этого встретил женщину еще моложе и красивее. У третьего рухнул строительный бизнес – он возглавил турфирму, заработал баснословные деньги и к тому же объездил весь мир.

Второй прием.

Вспомните три свои самые серьезные неудачи в жизни. И проанализируйте: чему они вас научили? Какой урок судьбы вы извлекли?

«Опыт – это название, которое каждый дает свои ошибкам», – говорил Оскар Уайльд.

На Востоке в таких случаях говорят: как из множества лепестков роз выделяется капелька розового масла, так из множества страданий и неудач появляется капелька мудрости.

Как вы сейчас воспринимаете прошлые неудачи – какие у вас мысли, эмоции? Вы выступаете в роли жертвы или в роли человека, получившего великолепные уроки судьбы?

Попробуйте исходить из того, что это уроки судьбы, за которые вам стоит ее поблагодарить. Вы теперь знаете, как не следует поступать. Ваша прошлая неудача открыла вам новые горизонты, отвела вас от того, чем не нужно было заниматься вообще.

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

Что вы теперь чувствуете?

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.