

## Оглавление

<b>Предисловие.....</b>	<b>2</b>
<b>Часть I. Основные принципы и приемы метода Сильва.....</b>	<b>3</b>
Глава 1. Первый уровень медитации.....	3
Глава 2. Переключение взгляда в сторону любви.....	6
Глава 3. Пять правил счастья.....	12
Глава 4. Семь основных принципов.....	14
Глава 5. Золотые образы.....	17
<b>Часть II. Мыслительные процессы.....</b>	<b>21</b>
Глава 6. Стресс.....	21
Глава 7. Страх, вера и мужество.....	25
Глава 8. Чувство вины и самопрощение.....	27
Глава 9. Злость.....	32
Глава 10. Чувство самоутверждения.....	35
<b>Часть III. Программирование: прошлое, настоящее, будущее.....</b>	<b>38</b>
Глава 11. Программа прошлого и перепрограммирование.....	38
Глава 12. Программирование целей.....	40
Глава 13. Прошлое и будущее.....	42
<b>Часть IV. Усиление.....</b>	<b>45</b>
Глава 14. Желание, убеждение и ожидание.....	45
Глава 15. Сила слов.....	49
Глава 16. Контроль за собственным весом.....	52
Глава 17. Освобождение от комплекса жертвы.....	56
Глава 18. Мотивация поступков и откладывание дел на потом.....	57
Глава 19. Усиление чувственного желания.....	61
<b>Часть V. Улучшение отношений.....</b>	<b>65</b>
Глава 20. Понятие отношений.....	65
Глава 21. Разрешение семейных конфликтов.....	69
Глава 28. Общение с пессимистами.....	72
<b>Часть VI. Работа и бизнес.....</b>	<b>74</b>
Глава 23. Установление и достижение целей.....	74
Глава 24. Общение.....	75
Глава 25. Мини-курс для достижения успеха в бизнесе.....	78
Глава 26. Личный успех в бизнесе.....	81
<b>Часть VII. Изменения.....</b>	<b>84</b>
Глава 27. Испытание переменами.....	84

Каждому из нас матерью-природой дан разум. Но далеко не всякий из нас пользуется им полно. Одному и без того везет в жизни; другой махнул на все рукой и "закопал таланты в землю"; третий лениво плывет по течению; четвертый, измученный неудачами, потерял оптимизм и веру в возможность хоть что-то изменить в себе или вокруг. Метод Сильва основывается на философии позитивного и созидательного отношения к себе, своим способностям и жизни вообще.

## Предисловие.

С 1966 года, когда с методом Сильва была впервые ознакомлена группа учеников в Техасе, прошло много времени, и организация, занимающаяся внедрением и популяризацией этого метода, значительно разрослась. Она прошла путь от единственной группы энтузиастов с одним инструктором до всемирной системы с центрами и офисами во всех крупных городах Соединенных Штатов и отделениями в семидесяти пяти странах — от Японии до Израиля, от Саудовской Аравии до Ирландии, от Китая до Зимбабве, от Австралии до Аляски. Миллионы людей различных социальных и возрастных групп слушают курс Сильва, который им представляют 450 дипломированных инструкторов на восемнадцати языках.

В чем заключается философия позитивного мышления, которая выделяет этот метод среди остальных? Благодаря чему происходит феноменальное улучшение? Что в методе Сильва привлекает людей различных рас, вероисповеданий, социальных групп и профессий?

Метод Сильва никому не угрожает. Люди, прошедшие обучение этому методу, свидетельствуют, что их убеждения стали еще более мирными, чем они были до обучения. Метод Сильва мобилизует все хорошее и позитивное, что есть в людях: они приобретают особый вкус к жизни, у них улучшаются отношения с окружающими и здоровье, они лучше понимают себя и других, у них появляется уверенность, что они могут не только чувствовать ответственность за происходящее, но и ощущать в себе силу и возможность контролировать и изменять свою жизнь.

Это вторая основная книга, описывающая метод Сильва. Первая книга "Управление разумом по методу Сильва", написанная Хосе Сильва в соавторстве с Филиппом Миэле, содержит серию лекций о философии самосовершенствования и программе решения проблем, в настоящее время интересующих людей во всем мире. В предлагаемой вам книге рассматриваются дополнительные приемы для решения этих проблем, она также помогает понять, как окружающая среда оказывает влияние на жизнь человека. Здесь вы найдете идеи и советы, которые помогут вам освободиться от вредного влияния окружающей среды, усилить контроль за работой своего сознания, за здоровьем, удачей, отношениями с окружающими и практически за всеми остальными аспектами человеческой жизни.

Я лично могу утверждать, что метод Сильва чрезвычайно полезен и эффективен. Когда я впервые услышал об этом методе, я был из-за недавнего банкротства в весьма затруднительном положении во всех отношениях. В состоянии глубокой депрессии я пошел на курсы обучения методу Сильва и научился его использовать. Сначала я был настроен весьма скептически, но результаты превзошли все мои ожидания. Через шесть недель после прохождения курса я уже возглавлял новую компанию, и друзей, денег и наград у меня было больше, чем я мог раньше мечтать. После этого я захотел поделиться своими знаниями с другими людьми и сам стал инструктором на курсах обучения методу Сильва. Я постепенно рос в организации Сильва и в итоге принял непосредственное участие в разработке того, что впоследствии стало "Управлением мышлением по методу Сильва". В этой книге представлены основные концепции метода Сильва, которые были им разработаны и проверены на тысячах людей, прошедших курсы под моим руководством.

Для наиболее эффективного использования метода Сильва мы рекомендуем сначала прочесть всю книгу. После этого, если вам нужно справиться с какой-то определенной проблемой, вы можете заглянуть в содержание и найти главу, которая посвящена рассмотрению путей решения именно этой проблемы. У вас неприятности с тетей? Тогда вам нужно прочесть главу 22, посвященную решению семейных проблем. Вы открываете свое дело? В этом случае вам нужно ознакомиться с материалом, который изложен в главах 23-26. Вам не хватает уверенности в себе? Прочтите главу 10, в которой рассматривается проблема самоутверждения. У вас проблема с нервным напряжением и стрессом? Обратите внимание на главы 1 и 6. Глава 20 посвящена рассмотрению проблем, связанных с общением между людьми. Если у вас затухает сексуальное желание, обратитесь к главе 19. Если проблемы связаны со страхом, вы найдете ответы на интересующие вас вопросы в главе 7.

Сколько различных диет вы использовали? В главе 16 вы наверняка найдете больше полезной информации о контроле за своим весом, чем в десяти книгах о диетах. Из главы 13 вы узнаете, как можно справиться с проблемами прошлого, которые до сих пор терзают вас. Однако наиболее важной в этой книге является глава 2, в которой говорится об изменении взгляда на любовь, в общем смысле этого слова. Этот вопрос — центральный в методе Хосе Сильва. В главе 2 вы найдете объяснение концепции позитивного мышления, которая не только поможет вам в решении насущных проблем, но и будет оказывать существенную поддержку в течение всей вашей жизни.

Глава 4 "Семь основных принципов" поможет вам понять правила жизни, которым подчиняется все вокруг: и малозначительные события, и глобальные процессы. Эти принципы объясняют

возникновение страха и мужества, чувства вины и самопрощения, ненависти и любви. Короче говоря, эти принципы объясняют всё, что является продуктом деятельности мышления. Воображение и визуализация — также продукты деятельности мышления. В главе 5, которая называется "Золотые Образы", и рассматриваются продукты деятельности мышления; здесь также говорится о том, как с помощью визуализации можно лучше контролировать деятельность своего мышления.

В основе метода Сильва лежит утверждение, согласно которому чувственное восприятие является продуктом работы воображения. Когда воображение направлено на негативное, мир кажется мрачным и враждебным.

Когда же оно направлено на позитивное, мир становится ярким и радостным. С помощью концепций и приемов метода Сильва вы можете добиться лучшего управления своим разумом. Вы также имеете возможность с помощью воображения изменить свою жизнь к лучшему.

*Берт Голдман, Палм-Спрингз, Калифорния, 1988 г.*

## **Часть I. Основные принципы и приемы метода Сильва.**

### **Глава 1. Первый уровень медитации.**

Все процессы и явления, происходящие на нашей планете, имеют свой скрытый ритм. Ритм света проявляется в его волновой структуре. То же можно сказать и про звук. Каждый цвет спектра также имеет свой ритм. Даже ваше сердце бьется в определенном ритме. В последние несколько десятилетий ученые установили, что в процессе мозговой деятельности также возникают волны, которые можно измерить. Эти волны тесно связаны с тем, спите вы или бодрствуете, находитесь в расслабленном или, наоборот, напряженном состоянии. Эти волны также зависят от того, здоровы вы или больны.

На ритмах мозга отражаются все желания, тревоги, стрессы и волнения, которые вы испытываете. Короче говоря, ритмы мозга являются продуктом того состояния, в котором вы находитесь. Разве не прекрасно было бы, если бы этими ритмами можно было управлять?

Одной из основных целей метода Сильва как раз и является достижение контроля над этими ритмами. За те годы, в течение которых метод Сильва активно используется, сотни тысяч людей, прошедших курсы обучения этому методу, ощутили на себе, как управление волнами мозговой активности может влиять на их жизнь, изменяя ее к лучшему. В этой главе будут рассмотрены механизм функционирования этих волн и эффект, который они оказывают на жизнь человека. Вы также узнаете о некоторых способах, с помощью которых можно управлять ритмами мозга.

В ходе исследований ученые определили, что существуют четыре основных вида волн мозга: бета, альфа, тета и дельта, причем каждый из этих видов волн соответствует одному из четырех уровней мозговой активности. Частота каждого вида волн измеряется в циклах в секунду. Это графически отображает электроэнцефалограмма.

Наиболее низкая частота волн мозговой активности — один цикл в две секунды, а наиболее высокая — восемьдесят пять циклов в секунду. Эти крайние показатели соответствуют глубокому сну и припадку эпилепсии, когда мозг находится в наиболее возбужденном состоянии. У большинства людей амплитуда колебания циклов мозговой активности составляет от четырех до сорока циклов в секунду: четыре цикла в секунду соответствуют глубокому сну, а сорок циклов в секунду — наиболее возбужденному состоянию.

Каждая из четырех областей мозговой активности перекрывается граничащими с ней областями, и хотя степень перекрывания сугубо индивидуальна для каждого человека, но изложенная ниже информация справедлива для всех.

Когда вы находитесь в состоянии дельта, ваш мозг производит волны, частота которых варьируется от одного цикла в две секунды до четырех циклов в секунду. Дельта — это область глубокого сна и так называемого бессознательного состояния. Когда вы находитесь в состоянии тета, ваш мозг производит волны частотой от пяти до семи циклов в секунду. Тета — это также состояние сна. Когда вы находитесь в состоянии альфа, ваш мозг производит волны, частота которых от восьми до тринадцати циклов в секунду. Альфа — это состояние глубокого сна, сопровождающегося сновидениями. Это состояние часто называют состоянием REM [от английского Rapid Eye Movement — быстрое движение глаз, — прим.]. Когда человек видит сон, его глазные яблоки быстро двигаются. В бета-состоянии частота мозговой активности волн от

четырнадцать до сорока циклов в секунду. Это активное сознательное состояние. Например, сейчас, читая эту книгу, вы находитесь в бета-состоянии.

В среднем мозг среднего человека в процессе выполнения обычных функций производит бета-волны, частота которых двадцать один цикл в секунду. Когда же человек возбужден, охвачен страхом, ревностью или злостью, частота его бета-волн возрастает. Плохое здоровье, повышенная возбудимость, неспособность сконцентрировать внимание и многие другие неприятные явления частично являются продуктом повышенной частоты бета-волн.

Ритм крепкого здоровья, высоких интеллектуальных способностей, большой степени сосредоточения — ритм гения — ниже девятнадцати циклов в секунду.

Давайте рассмотрим последствия высокой частоты мозговой активности волн и сравним их с последствиями низкой частоты.

Стресс и тревога ассоциируются с частотой волн мозговой активности, превышающей двадцать один цикл в секунду. Большинство медиков склоняются к мысли, что стресс является причиной многих заболеваний. Когда частота волн мозговой активности больше двадцати одного цикла в секунду, снижается иммунитет человека, что дает различным вирусам прекрасный шанс поразить ослабленный организм. Если вирусы попадают в организм, иммунитет которого не ослаблен, иммунная система уничтожает эти вирусы, и благодаря этому организм остается здоровым. Если же иммунитет человека ослаблен, вирусы имеют возможность практически беспрепятственно размножаться и поражать клетки организма, вызывая тем самым болезнь.

Однако повышенная частота волн мозговой активности вызывает не только проблемы со здоровьем. Когда их частота превышает двадцать один цикл в секунду, человек практически не может сконцентрироваться. Четкая последовательность мыслительного процесса нарушается, в голове начинают мелькать тысячи беспорядочных мыслей, и это не позволяет человеку сосредоточиться. А сосредоточение — чрезвычайно важная составляющая успешного протекания мыслительного процесса.

Когда частота волн мозговой активности достигает сорока циклов в секунду, становится совершенно невозможно на чем-нибудь сконцентрировать внимание. Вы чувствуете, что не можете сидеть на месте. Мысли вихрем проносятся в голове, и вы не только не можете принять какое-нибудь решение, но даже не помните, о чем думали секунду назад. Мысли уносятся так же быстро, как появляются; они исчезают, как исчезают сны, когда мы просыпаемся.

Когда возбуждение повышает частоту волн мозговой активности, высвобождается энергия, которая ищет выхода и часто находит его в каких-либо действиях, о которых вы потом сожалеете. Человек, который не может управлять своим сознанием, становится слабым и не может справляться с возникающими проблемами. Эффективность его деятельности резко падает.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что если повышенная частота волн мозговой активности является причиной многих проблем, то вы можете решить свои проблемы, если научитесь контролировать частоту этих волн. Действительно, низкая частота волн мозговой активности приносит большую пользу.

Когда вы спокойны, вы чувствуете себя комфортно. В спокойном состоянии ваш мозг производит волны, частота которых примерно равна девятнадцати циклам в секунду. Можно сказать, что нормальный человек, частота волн мозговой активности которого меньше двадцати циклов в секунду, находится в состоянии покоя. Когда вы находитесь в состоянии покоя, ваша иммунная система функционирует нормально, и это позволяет вам успешно бороться с различными инфекциями. В этом состоянии ваш организм надежно защищен от вирусов.

Альфа-состояние, при котором частота волн мозговой активности составляет примерно десять циклов в секунду, соответствует состоянию отдыха и расслабления. Сознательно снижая частоту волн мозговой активности, вы приобретаете способность успешно концентрировать внимание, что способствует повышению эффективности мыслительного процесса.

Достижение частоты альфа чрезвычайно полезно для любой деятельности, которая требует работы мысли. В этом состоянии мысли приобретают более четкие, конкретные формы. Вы имеете возможность оценить их и рассмотреть всесторонне. Можно сказать, что в альфа-состоянии мозгу ничто не мешает нормально функционировать, он как бы отделяется от тела. Он совершенно свободен и благодаря этому имеет возможность успешно решать стоящие перед вами проблемы.

Психосоматические проблемы — это проблемы со здоровьем, которые возникают из-за расстройства психики. Поэтому, когда мы в альфа-состоянии "отделяем" мозг (психику) от тела, многие из таких проблем могут решиться сами собой.

Нормальная частота волн мозговой активности в состоянии бодрствования — около двадцати циклов в секунду. Лечебные свойства низкой частоты волн мозговой активности проявляются в

том, что во время болезни частота волн снижается естественным образом. Когда человек плохо себя чувствует, он находится в каком-то заторможенном состоянии: не испытывает желания никуда идти, ничего делать, даже есть, — ему хочется только спокойно сидеть или лежать. Короче говоря, ему хочется находиться в состоянии, в котором частота волн мозговой активности снижается до пятнадцати циклов в секунду.

Эта частота — граница между состояниями альфа и бета.

С возрастом люди начинают чаще попадать в альфа-состояние. Это не должно никого пугать, это очень хорошо и должно приветствоваться. Так происходит потому, что клеткам начинает требоваться больше времени для установления нужного калиево-натриевого баланса. Мозг как бы на время отделяется от тела, позволяя ему самому выполнять работу по реконструкции клеток. Альфа — это вообще лечебное состояние.

Наиболее простым способом достижения альфа-состояния с частотой волн мозговой активности десять циклов в секунду является медитация. Медитация, как и возбуждение или, скажем, злость, имеет свой ритм. Вообще свой ритм имеют все эмоции, независимо от того, возбуждают они нас или успокаивают.

Медитация снижает частоту волн мозговой активности и позволяет нам лучше концентрировать свои мысли. Это происходит потому, что в медитативном состоянии мозгу не приходится иметь дело с эмоциями, которые раздражают и мешают сконцентрироваться. Во время медитации также снижается раздражающее влияние окружающей среды.

Благодаря тому, что в медитативном состоянии разум человека как бы отделяется от тела, оно само регулирует свою деятельность. Это способствует установлению здорового энергетического баланса. Основным полезным моментом медитации с точки зрения здоровья является то, что разум не вмешивается в деятельность тела, и оно само регулирует все процессы.

Каждый занимается своим делом, и никто никому не мешает. Разум работает над решением проблем, а тело лечит себя.

Приемы медитации, которым мы обучаем на курсах, мы называем "вхождением на уровень". Под "уровнем" понимается частота волн мозговой активности, равная десяти циклам в секунду. В ходе многочисленных исследований и наблюдений мы установили, что войти в альфа-состояние, при котором частота волн мозговой активности равна десяти циклам в секунду, не заснув при этом, может любой человек. После нахождения в этом состоянии он чувствует себя отдохнувшим и готовым к дальнейшей деятельности.

Вхождение на уровень является одним из основополагающих понятий, на которых базируется метод Сильва. В последующих главах вы столкнетесь с многими приемами, выполнение которых подразумевает вхождение на уровень.

Вхождение на уровень одновременно является самостоятельным процессом и существенной частью других процедур, направленных на решение проблем.

Вхождение на уровень — это первый уровень медитации, первый шаг к расслаблению. В последующих главах вы встретитесь с медитацией более высоких уровней.

А в этой главе говорится о первом уровне медитации, или о вхождении на уровень альфа.

Чтобы войти на уровень альфа, примите комфортное положение. Сядьте на удобную кушетку или стул. Спина должна быть прямой. Закройте глаза и сделайте свое дыхание медленным, ровным и глубоким. Когда вы достигнете этого, начинайте мысленно повторять: "Три, три, три". При этом нужно также представить эту цифру. После этого ту же процедуру нужно проделать с цифрой "два" и, наконец, с цифрой "один".

Когда вы закончите это делать, вы должны быть полностью расслаблены.

Если это не удастся, то вам нужно снова повторить процедуру, сконцентрировав все свое внимание на цифрах. Вы должны их отчетливо представлять, раскрасить их в разные цвета. Это должно помочь сконцентрировать внимание и расслабиться.

Затем вам нужно глубоко вдохнуть и медленно выдохнуть, мысленно произнося слово расслабление. Делать это следует очень медленно и спокойно. Вы должны чувствовать, как каждый выдох делает ваше состояние более расслабленным.

После этого нужно начать обратный отсчет с десяти до одного. При этом следует также представлять все цифры, как вы уже делали до этого. С каждой цифрой вы должны чувствовать, как ваше состояние становится еще более расслабленным.

Как долго вы будете находиться в альфа-состоянии, зависит только от вас. Вы можете войти в это состояние лишь на несколько минут, для того чтобы расслабиться и преодолеть стрессовую ситуацию. Вы также можете захотеть войти в альфа-состояние, чтобы открыть свои творческие способности или решить какую-либо трудную проблему. Вы, например, можете использовать это

состояние для того, чтобы избавиться от вредных привычек, о чем, кстати, и пойдет речь в одной из последующих глав. Вы также можете использовать это состояние, чтобы изменять себя, изменять так, как вы сами хотите. Возможностей — неограниченное количество.

Чтобы выйти из уровня, нужно сосчитать от одного до трех и сказать себе, что на счете три вы из уровня выйдете, полностью восстановите сознание и будете чувствовать себя лучше, чем раньше.

Так и произойдет на самом деле.

Как и в любой другой деятельности, ваше умение входить в альфа-состояние будет совершенствоваться с приобретением опыта. Это совершенствование будет проявляться в том, что со временем вы научитесь мгновенно входить в альфа-состояние; для этого вам потребуется только закрыть глаза и сделать свое дыхание глубоким и ровным.

Для активизации этого процесса может также использоваться "техника трех пальцев". Эта техника чрезвычайно проста: вы смыкаете большой палец с указательным и средним на правой или левой руке и сразу же погружаетесь в альфа-состояние. Техника трех пальцев усиливает концентрацию внимания и помогает войти на уровень. Механизм работы этой техники заключается в следующем: вы, как это было описано, сводите вместе три пальца и думаете о том, чего вы хотите. В данном случае желаемым является вход на уровень.

Если вы сделаете это сейчас, то скорее всего ничего не произойдет, потому что этот жест еще не стал пусковым механизмом. Чтобы сделать его таковым, войдите в альфа-состояние и скажите себе (вслух или мысленно): "Когда я соединяю пальцы вот так" (соедините их) "с серьезной целью, то немедленно войду в данное состояние, необходимое для достижения желаемого". Повторяйте эту процедуру в течение семи дней, и вскоре у вас в уме образуется надежная ассоциация между соединением большого пальца с двумя другими и мгновенным вхождением в альфа-состояние. Технику сомкнутых пальцев можно применять в самых разных ситуациях. Вы можете использовать ее перед важной встречей или, наоборот, когда вам нечем заняться, например, во время длительной и скучной поездки или в кресле дантиста — в этом случае она поможет вам легче перенести боль. При использовании техники трех пальцев необходимо отчетливо представлять желаемое, то, чего вы хотите добиться.

Немного потренировавшись, вы обнаружите, насколько легко входить в альфа-состояние с помощью этой техники. Мы рекомендуем входить на уровень хотя бы раз в день. Если у вас проблемы со здоровьем или бессонница, это лучше делать перед сном. Если же у вас крепкое здоровье и нет проблем со стрессами, то вам лучше входить на уровень тогда, когда вы полны энергии.

Подходящим для этого является время перед обедом.

Если у вас проблемы со здоровьем или вы попали в стрессовую ситуацию, мы рекомендуем вам входить в медитативное состояние три раза в день. Пяти минут вполне достаточно для одного сеанса медитации, но десятиминутный сеанс принесет больше пользы, а сеанс продолжительностью в пятнадцать минут представляет собой оптимальный вариант.

## **Глава 2. Переключение взгляда в сторону любви.**

Одним из наиболее употребительных и наименее понимаемых слов всякого человеческого языка, наверное, является любовь. За всю историю человечества во имя любви было совершено больше убийств, чем во имя чего-либо другого. Алтарь любви постоянно заливался кровью, во имя любви люди совершали неопишуемые зверства и сами подвергались жесточайшим пыткам. Из-за любви народы воевали друг с другом, а семьи враждовали. Все были уверены в своем и стремились доказать, что именно они правы. Однако их "право" делала тех, кто их не поддерживал, "виноватыми". Вооруженная топором, копьем, мечом, а потом ружьем и бомбами любовь стала оправданием любого действия "правых" против "виноватых".

Так что же такое на самом деле то, что называется любовью? Само слово любовь обозначает нечто абстрактное. Само по себе оно не имеет никакого смысла и приобретает смысл только тогда, когда мы его к чему-либо применяем. У древних греков было много определений любви: агапэ — для обозначения духовной любви; филос — братской любви; эрос — эротической или романтической любви. Но и эти определения также были абстрактными, они добавляли немного дополнительного смысла к слову любовь. Что такое, например, филос? Это слово просто обозначает один из видов любви. Эрос также является одной из ее разновидностей. А что же такое любовь?

Для того чтобы прийти к ответу, воспользуемся полезным и часто используемым приемом метода Сильва, который называется приемом полярности.

Этот прием основан на одном из фундаментальных принципов метода Сильва.

Можно даже сказать, что этот принцип, также является одним из основных принципов построения жизни (см. главу 4 "Семь основных принципов"). В соответствии с этим принципом в природе всех вещей и понятий лежит противоположность.

Применив этот принцип, чтобы понять природу любви, представим прямую линию или лучше двусторонний луч, а еще лучше — градусник, с помощью которого мы измеряем температуру на улице. Слева расположено отрицательное, справа — положительное, а посередине находится нуль — нейтральная область. Давайте назовем любовь точкой зрения и рассмотрим ее в этом ракурсе. На каждом конце нашего "градусника" мы поместим словосочетание точка зрения. На положительном отрезке шкалы мы теперь имеем точку зрения со знаком "плюс", а на отрицательном — со знаком "минус". На положительном отрезке шкалы мы поместим слово любовь, а на отрицательном — ненависть.

Таким образом, мы определили, что любовь является положительной точкой зрения, а противоположной точкой зрения — ненависть. Давайте посмотрим, подходит ли такое определение к любви.

Давайте представим человека, который является получателем абсолютной любви. Абсолютная любовь расположена на крайнем правом участке нашей шкалы, где нет ничего отрицательного, а есть только положительное. То есть в человеке, который является получателем абсолютной любви, вы видите только положительные стороны. Что бы этот человек ни делал или ни говорил, вы все равно видите это в розовом свете. Иначе говоря, этого человека и все его действия вы видите через призму любви.

Следует сказать, что лишь немногим удается стать получателями такой любви — за исключением, возможно, лишь двух групп, одной из которых являются дети, особенно в раннем возрасте. Многие родители видят в своих детях только положительное и не видят ничего отрицательного, по крайней мере до достижения детьми шестимесячного возраста.

Иногда случается, что молодожены относятся друг к другу с такой же степенью любви. Они также склонны видеть друг в друге только положительные стороны и не видеть ничего отрицательного. Что бы ни сказал любимый — все прекрасно! Как бы ни выглядела любимая — она красавица! Но время идет, и отношения меняются. Точка зрения сдвигается с отметки 100 на отметку 90 или 80, и влюбленные начинают видеть, что не все так прекрасно в их партнерах или партнершах. Замеченные отрицательные моменты существовали всегда, но раньше они просто не замечались, потому что любовь ослепляла и не давала объективно оценивать происходящее. Может случиться, что влюбленные по прошествии какого-то времени увидят отрицательные качества друг в друге, но смогут их принять. Они также могут попытаться изменить друг друга. Они могут избегать друг друга, но все равно они должны принять друг друга такими, какие они есть, и тогда они будут счастливы.

Итак, любовь — это положительная оценка, положительная точка зрения.

Давайте посмотрим, как это определение подходит к повседневной жизни.

Если мойка заполнена грязной посудой, то весьма вероятно, что ваша оценка резко качнется к отрицательному отрезку, к ненависти. Вам очень не нравится грязная посуда. Если грязная посуда вызывает у вас ненависть, то что с этой посудой следует делать? Ответ: изменить свою точку зрения. Не следует больше думать о мытье посуды, потому что эти мысли вас раздражают и вызывают ненависть. Вместо этого нужно пойти на кухню и сделать так, чтобы там было чисто. Вымытая кухня вызывает положительные чувства. Всем нравится, когда там чисто. Таким образом, изменив точку зрения, вы меняете ненависть на любовь, идете на кухню и всё там моете.

Для того чтобы иметь возможность использовать любовь в качестве движущей силы, нужно просто изменить точку зрения на неприятное событие или неприятное действие. Любовь — это всегда решение проблемы. Что изменилось бы, если бы вместо совершенно непонятного "люби соседа своего" (это выражение является особенно непонятным, если вы хозяин замка, а вашим соседом является пастух) говорили бы "оценивай соседа своего с положительной точки зрения"? Разница в том, что любить соседа своего невозможно, а оценивать его с положительной точки зрения весьма возможно.

Можно найти в своем соседе положительные черты и стараться обращать внимание именно на них. А положительные черты, положительные моменты можно видеть не только в другом человеке, но и в другой стране, другой расе, другой профессии. Старание видеть во всем, что нас окружает, доброе и положительное изменит к лучшему наше отношение к окружающему миру.

Научившись изменять свои взгляды, свое отношение, вы приобретаете прекрасный инструмент, который поможет вам поворачивать жизнь к лучшему. С помощью этого инструмента вы можете изменить пасмурный, дождливый день, сделав его таким, что ваши глаза будут им любоваться. Пресный, невкусный обед может стать лучшим блюдом, которое вам когда-либо доводилось вкушать.

С помощью этого приема практически любой отрицательный момент в жизни можно превратить в положительный.

Подумайте, сколько вещей в данный момент раздражают вас и мешают жить. Причиной является то, что вы смотрите на эти вещи с отрицательной точки зрения. Осознаёте вы это или нет, но вы ненавидите их. Ваша ненависть может быть тихой, но так уж получается: человек ненавидит то, что ему мешает. Чем больше ему мешает какая-либо вещь, тем сильнее он ее ненавидит.

Два недавних выпускника курсов обучения методу Сильва Гарольд и Грэйс М. проводили медовый месяц в Европе. Они купались в Средиземном море, когда кто-то угнал взятую ими напрокат машину вместе со всеми их вещами, включая кошелек Грэйс и бумажник Гарольда. Разумеется, Грэйс и Гарольд были очень расстроены этим обстоятельством, но они постарались взглянуть на это происшествие с другой точки зрения и подумать, что в этом происшествии есть хорошего. Они обсудили ситуацию и решили, что их медовый месяц будет прекрасным приключением, что у них возникла возможность сделать то, чего они никогда не стали бы делать, если бы следовали плану проведения медового месяца, который разработало для них туристическое агентство в Далласе.

Они заявили о происшедшем в местное отделение полиции. Полицейский, которому они рассказали о случившемся, выслушав их, пригласил к себе домой и относился к ним, как к членам своей семьи. Грэйс и Гарольд жили у этого офицера полиции до тех пор, пока их родственники в Техасе не выслали им деньги. За те три дня, которые понадобились для пересылки денег, у Грэйс и Гарольда появилось столько новых друзей, что они решили провести оставшуюся неделю медового месяца в той маленькой деревушке, в которой они пробыли эти три дня. Они говорят, что если бы можно было заново пережить их медовый месяц, то они не хотели бы ничего изменять, в том числе и угон машины. Когда с вами случается какое-то происшествие, которое кажется вам крайне отрицательным, помните, что в этом происшествии можно найти и положительные стороны. На неприятное событие следует смотреть как на препятствие, которое нужно преодолеть, как на своеобразную проверку. Когда вы делаете всё от вас зависящее, чтобы преодолеть трудности, изменяется сам ваш взгляд на эти трудности, вы начинаете смотреть на них более позитивно. Нужно стремиться быть лучше, проявлять свои лучшие качества, и тогда жизнь станет более приятной, а иногда и просто прекрасной.

Чтобы изменить свой взгляд, войдите на уровень, как это описывалось в главе 1, и думайте о тех вещах и событиях, которые мешают вам жить. Для изменения взгляда с отрицательного на положительный можно использовать принцип полярности и основанный на нем прием. Представьте уже описанную шкалу, на левом отрезке которой расположено все отрицательное, а на правом — все положительное. Потом представьте некоторую отметку на отрицательном отрезке шкалы, а затем мысленно передвигайте ее в сторону положительного отрезка и одновременно пытайтесь сосредоточиться на положительных аспектах рассматриваемого события или явления.

Для быстрого вхождения на уровень вы можете использовать технику трех пальцев, которая была описана в главе 1. Вхождение на уровень должно снимать стресс, связанный с рассматриваемым событием или явлением, и помогать разуму освободиться от негативного влияния и находить положительные стороны проблемы. Таким образом, разум находит новые пути восприятия события, которое мешает вам жить. Однажды на одном из наших семинаров торговец мебелью, которому принадлежали несколько больших салонов, рассказал присутствующим о том, что постоянно мешает ему работать и служит источником раздражения. Оказалось, что помехой в его работе и источником раздражения является большое количество жалоб. Он торговал прекрасной, дорогой мебелью и продавал ее преимущественно дизайнерам, которые приобретали гарнитуры для своих клиентов и обещали им, что это будет само совершенство. Однако продавец не мог обеспечить "само совершенство". Мебель всегда имеет маленькие дефекты: или на кресле окажется крошечное пятнышко, или оттенок обивки будет чуть-чуть отличаться от образца.

С жалобами разбирались три человека, которые сидели на коммутаторе, рядом с его кабинетом в основном салоне. Хотя разбор жалоб был не единственной обязанностью этих людей, но они выражали недовольство своим положением. Никому не нравится иметь дело с жалобами, и поэтому его сотрудники не хотели быть мишенями для недовольных клиентов и часто увольнялись.



Нашему бизнесмену надоело нанимать новых людей для этой работы, и он вошел в медитативное состояние и подумал об этой проблеме. Он старался найти в ней хоть какие-то положительные моменты, хотел взглянуть на нее с позитивной точки зрения. Он думал о грязной посуде и сверкающей чистотой кухне и размышлял о том, как можно грязную посуду (жалобы) переделать в чистую кухню.

Он размышлял об этом не один день, он был уверен, что существует какой-то способ изменить свой взгляд на жалобы и позицию своих служащих, которые занимаются разбором жалоб. Однажды утром, проснувшись, он понял, что к нему пришло решение проблемы. Он сомкнул вместе большой, указательный и средний пальцы и почувствовал, что впервые за много месяцев не может дождаться того момента, когда окажется в рабочем кабинете. Он вызвал своего специалиста по рекламе и попросил его нарисовать таблицу, на которой регистрировались бы жалобы. Вскоре эта таблица была готова. Она была разделена на три графы по числу служащих, занимающихся разбором жалоб. Таким образом, у каждого такого сотрудника была своя колонка.

Каждый служащий должен был объективно оценивать жалобы по десятибалльной шкале и отмечать их в таблице. Мелкие жалобы, с которыми можно разобраться по телефону, оценивались в один балл; жалобы, для решения которых нужно послать человека, — в три балла; жалобы, для решения которых требуется помощь владельца, — в пять баллов; жалобы, которые вообще нельзя как-либо удовлетворить, — в десять баллов. Хитроумный бизнесмен предполагал, что большинство жалоб будут тянуть только на три или на пять баллов.

Получалось, что в конце месяца у каждого из служащих, занимающихся приемом и разбором жалоб, будет свой суммарный рейтинг жалоб. И тому, у кого суммарный рейтинг окажется максимальным, в конце месяца полагалась премия.

В тот день, когда бизнесмен объяснил своим сотрудникам суть нововведения, у них появился новый стимул к работе, заинтересованность в ней. Каждый раз, когда поступала новая жалоба, служащий, принимающий ее, улыбался и кивал головой, а не злился, как это было раньше. Он разбирался с жалобой и шел отметить на доске с таблицей рейтинг той жалобы, с которой он только что разобрался. Наиболее часто там появлялись цифры 1, 3 и 5. На следующий день все служащие, занимающиеся приемом жалоб, охотно пришли на работу ровно в девять часов и стали с нетерпением ждать, когда кто-нибудь позвонит и пожалуется. Разумеется, обязательно кто-нибудь звонил и ныл в трубку: "О, вы должны меня выслушать. У меня к вам претензии..." После такого звонка на доске рейтинга жалоб появлялась жирная пятерка. Очень скоро доска рейтинга жалоб стала самым популярным для персонала местом в магазине. В конце месяца хозяин выплатил сто долларов тому, у кого был самый высокий рейтинг жалоб. Проблема по сути дела была решена. Торговец мебели больше не слышал угроз уволиться от служащих, занимающихся приемом и разбором жалоб. Наоборот, работники других отделов стали просить его перевести их на работу с жалобами!

Таким образом, бизнесмен добился своего. Ему удалось превратить неприятную работу в увлекательное занятие, которым хотели заниматься все служащие его магазина. Причем он добился этого путем изменения своего взгляда на рутинную работу. Изменился его взгляд, и изменились взгляды его сотрудников. Чем более яростной была жалоба, тем более желанной она оказывалась для служащих, которые ее принимали. А ведь раньше все было наоборот. Иными словами, эти служащие больше не мыли грязную посуду, а делали кухню безукоризненно чистой. Наверное, в вашей жизни тоже есть какая-нибудь проблема, мешающая вам жить, которая может стать довольно приятным делом, если взглянуть на нее с позитивной точки зрения. Вы можете использовать этот прием для превращения неприятных занятий в приятное времяпрепровождение, которое по крайней мере не будет вам досаждать.

Вместе с пятью правилами счастья, о которых пойдет речь в главе 3, этот прием может помочь вам полностью изменить свою жизнь, исключив из нее всё, что вам мешает.

Событие, которое произошло после одного из семинаров, является отличной иллюстрацией успешного применения этого приема. Однажды Роджер Г. позвонил одному из наших инструкторов и сказал, что хочет рассказать о том, как метод Сильва помог ему эффективно решить проблему, связанную с его тринадцатилетним сыном Шоном. Шон хотел немного заработать. Для этого он вооружился трафаретами, краской и кистями и хотел поблизости на тротуаре перед домами нарисовать их номера. Это должно было помочь почтальонам, посыльным, таксистам легче определять адрес. Свою работу Шон оценивал в один доллар.

Роджер, который работал коммивояжером, считал, что это неплохо. Ведь даже если Шон и не заработает много денег, он поймет, что такое работа, а это очень неплохо. Роджер понимал, что эта работа несложная и его сын может заработать на ней несколько долларов. А Шон, который ничем подобным до этого не занимался, очень хотел попробовать и не мог дождаться, когда сможет начать.

Роджер отвез сына в соседний квартал и сказал, что заберет его через пару часов. Через полтора часа Роджер подъехал к условленному месту, и увидел, что Шон сидит на тротуаре, опустив голову на руки. Когда Шон увидел отца, он обрадовался, что его забирают.

Он бросил корзину с кистью и красками в машину и со вздохом сел рядом с отцом.

— Папа, я не знаю, как тебе удастся что-нибудь продавать. Эти полтора часа были худшими в моей жизни. Я и не думал, что это так тяжело и неприятно, — сказал он.

Роджер был, конечно, очень расстроен и спросил сына:

— Что случилось, Шон? Кто-нибудь согласился на твои услуги?

— Да, — ответил Шон. — Несколько человек заплатили мне по доллару, но некоторые захлопнули дверь перед моим носом, и меня это обидело. — Шон покачал головой и спросил: — Как тебе удастся продавать что-нибудь? Как ты можешь переносить это?

— Переносить что? О чем ты говоришь, сынок? — переспросил Роджер.

— Ты знаешь, о чем я говорю. Люди так нехорошо поступали со мной. Они выгоняли меня из своих домов, оскорбляли меня. Они относились ко мне, как к последнему попрошайке. И я не думал, что люди могут быть такими злыми.

Когда Роджер хорошенько расспросил Шона, выяснилось, что ничего этого не происходило в действительности, хотя Шону показалось, что к нему относятся именно так, как он сказал отцу. Просто Шон в первый раз столкнулся с особенностью профессии коммивояжера, которая заключается в возможности получить отказ. В свои тринадцать лет Шон нечасто сталкивался с отказом, а здесь за довольно короткое время он столкнулся с большим количеством отказов. Ему казалось, что каждый, кто не соглашался заплатить ему за его услуги, выражает тем самым неприязнь к нему лично. Ему казалось, что люди, которые отказались от его услуг, его просто ненавидят.

Перенести это Шону было очень тяжело, и он ни за что не хотел снова заняться этим делом.

— Хорошо, сынок, а сколько тебе удалось заработать? — спросил Роджер.

Шон залез в карман и достал смятый доллар, а потом еще несколько. У его отца глаза чуть не вылезли из орбит.

— Сколько здесь?! — удивленно спросил он.

— Шесть долларов, — ответил Шон, пересчитав деньги.

— Шесть долларов! — воскликнул Роджер. — Шон, это просто поразительно. Ты пробыл там всего полтора часа и заработал шесть долларов.

Это прекрасно!

— Нет, это совсем не прекрасно, — возразил Шон. — Я не собираюсь больше заниматься этим. Я ненавижу это занятие. Я буду делать всё, что угодно, но только не звонить в чужие двери и не предлагать свои услуги.

— А скольким людям ты предлагал свои услуги? — поинтересовался Роджер.

— Наверное, тысяче.

Роджер покачал головой и серьезно сказал:

— Шон, ты ошибаешься. Ты был там всего полтора часа и не мог успеть предложить свои услуги тысяче людей. У тебя просто не было столько времени.

— Ну, может быть, я обращался к пятидесяти или шестидесяти, — сказал Шон, немного поразмыслив.

— Знаешь, Шон, — начал Роджер, — ты обратился к шестидесяти людям и заработал шесть долларов, а это означает, что десять процентов потенциальных клиентов согласились купить твои услуги. Это очень неплохой показатель. — Шон при этих словах скривился, и Роджер добавил: — Сынок, всё в порядке, никто ведь не заставляет тебя снова заниматься этим делом.

— Он пожал плечами и продолжил: — По крайней мере ты теперь знаешь, что это такое.

Роджер решил, что это прекрасный случай, чтобы проверить, как работает прием, согласно которому нужно изменить точку зрения. У Шона сложилось отрицательное отношение к работе, которой он недавно так хотел заниматься, и Роджер захотел попробовать изменить мнение Шона и заставить его почувствовать успех. Шон недавно прошел курс обучения методу Сильва для детей и наблюдал некоторые эффектные сцены, которые происходили на этом семинаре. Во многих из них он участвовал сам, и поэтому то, что собрался сказать Роджер, не должно было показаться ему странным.

— Шон, — начал Роджер, — что ты скажешь, если я наложу на тебя заклятие, благодаря которому каждый, кому ты предложишь свои услуги, будет соглашаться и платить тебе доллар?

— Каждый будет соглашаться? — переспросил Шон.

— Каждый, — подтвердил его отец.

— Это было бы отлично.

Таким образом, Роджер понял, что его сын боится не работы, а отказа, с которым он может столкнуться. Поэтому если ему гарантируют, что все, кому он предложит свои услуги, согласятся заплатить, то он продолжит работать — ведь тогда ему не придется бояться отказа. Самый робкий продавец в мире согласился бы собрать всю свою волю в кулак, если бы каждое его предложение принималось.

Тринадцатилетний Шон вышел из машины, а его отец стал "колдовать". Он прикоснулся указательным пальцем к груди Шона и быстро "нарисовал" на ней пятиконечную звезду с точкой посередине. Шон в это время стоял и ждал, когда его отец закончит колдовать.

— Всё, я закончил, — сказал Роджер.

— Теперь я хочу проверить, действует ли это заклятие, — заявил Шон. — Точно все будут соглашаться?

— Точно, — подтвердил Роджер. Шон схватил свою корзину с кистью, трафаретами и краской и собрался уже идти проверять, действует ли колдовство.

— Подожди минуту, — остановил его отец. — Ты знаешь, Шон, я подумал, что будет нечестно, если каждый, кому ты предложишь свои услуги, будет соглашаться. Ты когда-нибудь слышал, чтобы я продавал свои товары всем, кому их предлагал?

Шон действительно не слышал о таких успехах отца.

— Так вот, — продолжал Роджер, — заклятие будет действовать следующим образом. Ты позвонишь пятидесяти людям, и первые сорок пять откажутся, а последние пять согласятся. Ты сможешь дождаться последних пяти?

— Смогу, — сказал Шон, — но я постараюсь пройти остальных как можно быстрее.

— Отлично, — произнес Роджер, — но, видишь ли, мне трудно контролировать ход исполнения этого колдовства. Некоторые из пяти покупателей могут оказаться не в конце, а в середине. — Роджер дал сыну листок бумаги. — Ты делай на этом листке отметки. И если человек соглашается заплатить тебе доллар, обводи черточку в кружок. Когда ты пройдешь первых сорок пять людей, посмотри в свой листок, и если у тебя уже будут две отметки в кружке, значит, только трое из оставшихся пяти согласятся заплатить тебе за твои услуги.

Оставив Шона, Роджер поехал выпить чашку кофе и, вернувшись примерно через час, увидел, как Шон бодро идет по улице. Его штаны были перепачканы краской. Увидев подъезжающего отца, он помахал ему рукой, и Роджер остановился.

— Ух ты! — воскликнул в восторге Шон. — Эта ворожба в самом деле действует. Пап, может, ты оставишь меня здесь? Я вернусь домой на автобусе. У меня осталось еще много краски, и я хочу пройти еще один квартал.

Роджер рассказал нам эту историю так, как она происходила в действительности. Прием сработал, точка зрения сына Роджера изменилась.

Сначала, когда он звонил в двери, каждая дверь была для него потенциальным отказом. И ему это очень не нравилось. Он ненавидел, когда ему отказывали.

Ему казалось, что новый звонок обязательно принесет новый отказ. И поэтому он не мог долго переносить это.

А после "заклинания" отца все изменилось. Он знал, что сорок пять человек откажутся от его услуг, но он не расценивал это как отказ. Он воспринимал это как простую работу, которую нужно сделать как можно быстрее, чтобы добраться до тех пяти клиентов, которые согласятся заплатить за оказываемые услуги.

Как только Шон поверил в заклятие, его перестали волновать отказы.

Шон больше не обижался, если перед его носом захлопывали дверь. Он ждал этого и хотел, чтобы это произошло побыстрее, чтобы он мог скорее добраться до своих пяти клиентов.

Благодаря этому возросло его мужество и довольно значительно увеличился процент продаж. Все больше и больше людей соглашались заплатить за его услуги. К тому времени, когда Шон добрался до сорок пятого потенциального клиента, он был настолько поглощен своим делом, что ему уже не нужно было считать, сколько людей согласились ему заплатить. Когда ему отказывали, он думал: "О, вот еще один из этих сорока пяти".

Его отношение к отказам совершенно изменилось. Он стал смотреть на каждую следующую дверь с положительной стороны, а не с отрицательной, как было раньше. И это помогло ему добиться своего.

У этой истории были и последствия. Роджер, сам того не ведая, создал для себя проблему. Ведь все это происходило во время летних школьных каникул, и прошло совсем немного времени, как Шон стал зарабатывать двести долларов в неделю, а кроме того, на него стали работать еще два его друга.

Проблема заключалась в том, что, когда каникулы кончились, Роджеру понадобилось применить все свое красноречие, чтобы убедить Шона бросить это занятие и вернуться в школу.

\*\*\*

Вы спросите: как все это может быть использовано в вашей жизни?

Представьте, что вы заняты каким-нибудь делом, которое вам совсем не нравится. Если по каким-то причинам вы должны заниматься этим делом, то попробуйте с помощью этого приема так изменить свое отношение к нему, чтобы заниматься им с удовольствием. Для этого подумайте о положительных моментах того, чем вы занимаетесь. Ведь должны же быть в этом занятии какие-нибудь положительные моменты. В противном случае зачем вы им занимаетесь? Когда вы найдете положительные моменты, войдите в альфа-состояние и сконцентрируйте на них свое внимание. Представьте то хорошее, что есть в рассматриваемом занятии, а потом себя, получающим от этого удовольствие. Затем получайте от этого удовольствие в реальности.

Меняйте свои взгляды на то, чем вы занимаетесь, с отрицательных на положительные, меняйте ненависть на любовь, и вы по-настоящему насладитесь жизнью. Если вам это удастся, то утверждение "каждый день, каждый час моя жизнь становится все лучше и лучше" будет действительно соответствовать вашему взгляду на жизнь, и ваша жизнь на самом деле с каждым днем и с каждым часом станет все лучше и лучше.

### **Глава 3. Пять правил счастья.**

Попытка определить, что такое счастье, кажется совершенно глупой. Вы сами отлично знаете и понимаете, когда счастливы, точно так же не требуется вам говорить, когда вы несчастливы. Однако что же всё-таки делает человека счастливым? Вы, наверное, сейчас думаете о тех переживаниях, которые заставляют вас почувствовать, что вы счастливы.

Музыка делает меня счастливым, мороженое делает меня счастливым, она делает меня счастливым. А уборка дома делает меня несчастным, а тетя Мэйбл меня расстраивает, и т.д.

Чрезвычайно важно понимать: то, что делает вас счастливым, может сделать другого человека несчастным. И наоборот, то, что делает счастливым другого человека, может сделать несчастным вас. Четырнадцатифутовая моторная лодка может запросто сделать некоторых людей по-настоящему счастливыми. Их ощущение счастья будет вызвано именно этой лодкой. Однако кто-то, кто является обладателем тридцатифутовой яхты, такая лодка может только расстроить. А люди, которые вообще равнодушны ко всем лодкам и яхтам, в принципе никак не прореагируют ни на лодку, ни на яхту. Один человек, если вы подарите ему милого смешного щенка, придет от него в восторг, а другой, который терпеть не может собак, будет отчаянно думать, как ему избавиться от бедного животного.

Мы не можем в качестве критерия счастья использовать и профессию. Это происходит из-за того, что профессия человека, как, впрочем, и любовь к животным, является сугубо субъективным фактором. А субъективные понятия и явления не могут выступать в качестве критериев. Вместо субъективных понятий мы лучше обратимся к философии.

Философия счастья заключается в том, чтобы наслаждаться вещами, которые нравятся, обходить стороной или изменять вещи, которые не нравятся, и принимать те вещи, которых нельзя ни избежать, ни изменить с помощью умелого изменения точки зрения. Использование ниже изложенных правил, в которых нашла отражение "философия счастья", поможет вам найти решение многих проблем, доставляющих вам неприятности.

А сейчас вашему вниманию предлагаются пять правил счастья.

Правило номер один: Наслаждайтесь тем, что вам нравится. Это правило кажется простым до абсурда. Вы можете сказать: "Это просто смешно.

Разумеется, я буду получать удовольствие от того, что мне нравится. Мне совершенно не нужно этого советовать". Но если вы по думаете над этим правилом, то обнаружите, что в жизни существует множество вещей, которые нам нравятся, но от которых мы не получаем никакого

удовольствия. При чинами, по которым мы не получаем удовольствия от того, что нам нравится, являются: (1) чувство вины, (2) страх. Вы не можете получать удовольствие от чего то, что вам нравится, если вы после этого чувствуете себя виноватым или если вы боитесь последствий.

Правило номер два: Избегайте того, что вам не нравится. На первый взгляд это правило также кажется весьма простым, но если вы задумаетесь, то поймете сколько людей занимаются тем или контактируют с тем что им не нравится. А это может быть и скучная, неинтересная работа, и неприятный человек, и невкусная еда. Продолжать этот список можно до бесконечности.

При этом следует учитывать, что существуют веские причины, которые вынуждают заниматься чем-то или контактировать с чем-то, что не нравится.

"Да, я не могу бросить эту работу. Я должен работать, чтобы зарабатывать на жизнь". Или: "Я должен общаться с этим человеком по многим существенным причинам". Сколько оправданий тому, что нам приходится заниматься чем-то или контактировать с чем-то, что нам не нравится, мы можем придумать?

Сколько веских причин мы изобретаем, чтобы убедить других и, самое главное, самого себя в том, что это совершенно необходимо?

Правило номер три: Изменяйте то, что вы не можете исключить из своей жизни. Это правило также подсказывает простой ответ: изменить! Однако если поразмыслить, то понимаешь: для того чтобы изменить что-либо, необходимы определенные условия: деньги, время и т.д. Подумав ещё, понимаешь: что-то тебя обязательно привязывает к тому, что тебе не нравится и чего ты не можешь избежать.

Правило номер четыре: Принимайте то, что вы не можете ни исключить из своей жизни, ни изменить. Это тоже непросто. Как можно принять что-то, что не нравится? Допустим, у вас есть любимая тетьа с вставными челюстями. И когда эта тетьа произносит слово со звуком "ш", верхняя вставная челюсть клацает о нижнюю, и вас это чрезвычайно раздражает. При этом вас зовут Ширли. Вы не можете избегать своей тетьы, потому что вы ее любите. Вы предлагаете ей поменять вставные челюсти, но ей нравятся старые, и она не соглашается. Таким образом, вы не можете ее изменить.

Как же вам быть в такой ситуации? Как вы можете смириться с тем, что вас раздражает и доводит до белого каления? Как вам принять человека, который делает вас нервным и раздражительным? Надо сказать, что вам совершенно не обязательно принимать этого человека, вы можете по-прежнему оставаться нервным и раздражительным. Я могу дать гарантию, что вы будете несчастливы, если не будете принимать что-то, что вам резко не нравится и что вы в то же время не можете ни исключить из своей жизни, ни изменить.

Не забывайте, что мы все-таки рассматриваем пять правил счастья, и в пятом правиле как раз и заключен секрет счастья.

Правило номер пять: Принимайте то, что вы не можете ни исключить из своей жизни, ни изменить путем изменения своей точки зрения. Человек по сути дела чрезвычайно зависит от своей точки зрения. Все является относительным, в мире нет ничего абсолютного. Нет ни абсолютного добра, ни абсолютного зла, все связано с вашей точкой зрения, с вашим отношением Жизнь не может быть плохой или хорошей, жизнь просто существует. Вы можете изменить то, что вам не нравится, путем изменения своей точки зрения. Как изменять свою точку зрения, было описано в главе 2. А здесь мы приведем короткий пример, который иллюстрирует применение пятого правила счастья.

Во время перерыва на ланч один из слушателей курса обучения методу Сильва Джордж С. решил съездить в расположенный неподалеку ресторан. Выйдя на стоянку автомобилей, Джордж обнаружил свежую вмятину на правом переднем крыле своей машины. Кто-то помял крыло его машины и скрылся в неизвестном направлении. Джорджу это очень не понравилось. В то же время он не мог ни закрыть на это глаза, ни каким-либо образом изменить то, что произошло.

Перед Джорджем встал выбор: либо быть счастливым, либо расстраиваться из-за того, что случилось с его машиной. Он решил, что лучше быть счастливым и изменить свою точку зрения на происшедшее. Взглянув на помятое крыло, он стал думать не о том, что на ремонт ему придется потратить кучу денег и массу времени, а о том, что оно является своеобразным стимулом для достижения чего-либо положительного. Джордж решил, что он заработает в три раза больше денег, чем пойдет на ремонт машины. В мастерской ему сказали, что ремонт обойдется в 250 долларов, и он решил заработать 750 долларов и заработал их.

Так Джордж изменил на сто восемьдесят градусов свое отношение к случившемуся с его машиной происшествию. Ему не нравилось то, что случилось с его машиной, он не мог исключить это из своей жизни, не мог изменить случившееся, но он сумел изменить свое отношение, свою точку зрения на неприятное происшествие. Когда Джордж смотрел на помятое крыло, он видел не

вмятину, а 750 долларов, которые заработает. Джордж поставил себе цель и добился ее. Он заработал 750 долларов, 250 из них потратил на ремонт и получил, таким образом, прибыль в 500 долларов. Кроме того, он остался счастливым в той ситуации, которая неимоверно расстроила бы большинство других людей.

\*\*\*

После того как вы войдете в медитативное состояние и переоцените свою жизнь с помощью этих пяти правил счастья, вы обнаружите, что действительно по-другому стали смотреть на свою жизнь и счастье. Вы поймете, почему люди бывают несчастными. Вы придете к выводу, что счастье — это основное и естественное состояние сознания. Оно будет появляться у вас почти автоматически. После того как вы поймете, насколько легко быть счастливым, у вас сформируется иная шкала измерения плохого и хорошего настроения.

Не следует забывать, что перманентное счастье не является возможным (или желаемым) состоянием. В соответствии с принципом ритма (см. главу 4) все имеет свои подъемы и спады, приливы и отливы. У вас всё равно будут подъемы и спады настроения, и это естественно, этого нельзя избежать.

Однако пять правил счастья помогут сделать так, чтобы подъемы вашего настроения стали выше, а спады были бы не такими резкими и глубокими.

Через какое-то время вы даже обнаружите, что состояние, которое вы считаете для себя депрессивным, для другого человека, который не знаком с перечисленными пятью правилами, может быть состоянием счастья.

## **Глава 4. Семь основных принципов.**

В греческой мифологии его считали вестником богов. Гермес Трисмегист — трижды прославленный! — так называли его античные греки. В Древнем Риме его называли Меркурием и изображали с крылышками на сандалиях и на шляпе.

Известный как отец науки, красноречия и хитрости, Гермес также являлся защитником границ и покровителем торговли. Он создал алхимию, которая позже стала химией и медициной, астрологию, которая, видоизменившись, стала астрономией, математику, философию и практически все остальные современные науки.

Гермес, которого считают современником Авраама, заложил основы того, что впоследствии стало эзотерическим учением. "Принципы Гермеса" одновременно содержатся и в древнеиндийской культуре, и в папирусах древних египтян. Более тысячелетия его учение оставалось скрытым, в него были посвящены лишь немногие. Когда в Европе наступили Темные века и повсюду рыскали инквизиторы, которые подвергали пыткам и уничтожали всех, кто имел смелость заглянуть в "темные секреты", учение Гермеса было окутано тайнами оккультизма.

В наши дни очень много написано об учении Гермеса, в особенности много трудов посвящено его основным семи принципам, которые являются фундаментом всех современных знаний. Исследователи обнаружили древние манускрипты, которые открыли шкатулку мудрости и вызвали повышенный интерес самого широкого круга людей. Мы в этой книге предлагаем вашему вниманию эти принципы в надежде на то, что они помогут вам встать на путь самосовершенствования.

Чтобы получить максимальную пользу от принципов Гермеса, вам нужно войти на уровень и, медитируя, поразмыслить над каждым из упомянутых принципов. Если вы это сделаете, вы станете на путь просвещения и совершенствования. Однако не ждите, что понимание этих принципов придет к вам внезапно, как вспышка вдохновения. Скорее всего глубокое понимание мудрости древних принципов будет постигаться вами постепенно, по мере того как вы будете размышлять над их содержанием и сущностью жизни.

Семь великих принципов описывают всё, что существует в мире, а сами они всегда остаются неизменными. Они не могут быть изменены, модифицированы или уничтожены. Их функциональное назначение сравнимо с правилами дорожного движения. Можно сказать, что эти принципы являются правилами Вселенной, и поэтому им подчиняется все вокруг, начиная от мелких событий и кончая самой Вселенной. Глубокое понимание этих принципов ведет вас к пониманию хода жизни, потому что они представляют собой правила жизни.

Первый из основных принципов называется принципом ментализма. Он гласит: Вселенная является ментальным созданием Бога. Мы сразу же сталкиваемся с проблемой понимания этого принципа: большинство людей неправильно его понимают. Означает ли он, что мы являемся лишь мыслью, фантазией какого-то высшего существа, которое настолько недоступно для нас, что нет

ни малейшей надежды познать его? Если это так, то у нас также нет никакой надежды познать, кто мы. Просто бесправные роботы в чьей-то лаборатории? Нет, это не так. Герой романа является не только продуктом работы мысли и воображения писателя, но и частью его самого. Точно так же и мы и всё, что нас окружает, являемся частью Творца. Мы представляем собой различные грани, различные аспекты целого. А коли мы связаны с Богом, то связаны и с окружающим нас миром, с Вселенной. Ваш мир реален и практически целиком принадлежит вам. Мой мир является продуктом моих мыслей, точно так же, как ваш мир является продуктом ваших мыслей.

Этот принцип может помочь вам лучше понять, что такое ваше сознание и как оно функционирует. Сила сознания, или, как мы говорим, сила контроля мышления, работает потому, что вся Вселенная является ментальной. Всё вокруг в определенном смысле продукт работы нашего сознания. Вы можете думать, что видите дерево, а белка уверена, что это дом. Ваш друг может говорить, что картины Пикассо являются прекрасным украшением дома, а вы считаете, что картины Пикассо — прекрасное вложение капитала. Вы можете считать какую-нибудь ситуацию неразрешимой проблемой, а ваш кузен расценивает ее как задачу, которую нужно решить, и видит ее решение.

Разумеется, во всех этих случаях любое мнение справедливо, ибо то, что вы считаете, является для вас истинным и бесспорным. Метод Сильва основан на утверждении, что разум (или сознание) может управлять процессами, протекающими в окружающем мире. А это может быть справедливым только в том случае, если всё вокруг — продукт работы нашего сознания. Наш взгляд, наше мнение, наша оценка всего происходящего являются определяющими. Если это так, то мы можем, изменяя свои взгляды, изменять и окружающую нас действительность. И люди, прошедшие курсы Сильва, как раз и используют свой разум для того, чтобы изменять свой мир.

Вторым является принцип всеобщей взаимосвязи. Этот принцип гласит: Всё взаимосвязано, и, изменяя что-либо, вы изменяете всё вокруг.

Физическое состояние человека влияет на его мышление, а мышление человека влияет на его духовное состояние. То есть если частота ваших волн мозговой активности составляет сорок циклов в секунду, то вы находитесь в возбужденном эмоциональном состоянии. Точно так же, как Вселенная является продуктом ментальной деятельности Бога, так и ваш мир есть продукт вашей ментальной деятельности.

Понимание этого принципа позволит вам освободить множество эмоций, как положительных, так и отрицательных, а также привязывать проблемы к разным уровням сложности. Решая какую-либо проблему на низком уровне сложности, вы тем самым в какой-то степени решаете эту же проблему на более высоких уровнях сложности (см. главу 17). Вообще этот принцип, принцип всеобщей взаимосвязи, используется в методе Сильва во многих проявлениях, впрочем, как и в вашей повседневной жизни.

Третьим является принцип непрекращающегося движения. Этот принцип гласит: Все находится в постоянном и непрекращающемся движении, и изменение движения вызывает изменение проявления чего-либо. Здоровье имеет свое движение, так же как и болезнь. Успех имеет свое движение, так же как и неудача. Изменяя движение, вы изменяете проявление чего-либо. Быстрое движение воды проявляется в виде пара, а медленное ее движение — в виде льда. Тем не менее лед и пар являются той же водой, а разница в проявлении вызвана лишь разницей в движении.

Первой нотой октавы является нота до. На пианино нота до находится чуть выше ноты си предыдущей октавы. Звук ноты до первой октавы составляет 440 циклов в секунду, если, конечно, пианино хорошо настроено. Итак, 440 циклов в секунду представляют ноту до, причем это происходит всегда. А если вы возьмете гитару и немного ослабите струну, то нота до будет звучать как 430 циклов в секунду. Это немного меньше 440 циклов в секунду, но человек с хорошим слухом услышит, что гитара немного расстроена, и поэтому нечисто звучит нота до.

Если вы еще больше ослабите струну, так что ноте до будут соответствовать 420 циклов в секунду, то даже если вы не можете отличить ноту до от ноты си, вы все равно поймете, что гитара расстроена. Если же еще больше ослабить струну, то нота до станет неузнаваемой, она умрет.

Однако ее легко воскресить — для этого нужно лишь снова подтянуть струну и тем самым вновь настроить гитару.

Все взаимосвязано. И то, что происходит с гитарой, также происходит и с вами. Когда вы заблуждаете, это означает, что ваш ритм движения нарушился. В этом и заключается проблема. Нужно снова "настроить" ритм движения, и здоровье восстановится.

Четвертым великим принципом является принцип полярности. Этот принцип гласит: Все имеет свою противоположность, причем противоположности являются понятиями одной природы и различаются только степенью. Высокий и низкий — это одно и то же. Есть высокие

незначительные люди, а есть невысокие баскетболисты. Не существует высокого и низкого, всё относительно — относительно вас, вашего мнения, вашей точки зрения.

Холодный и горячий — это также проявления одного и того же. Мы говорили об этом в примере с движением воды. Мы используем принцип полярности для того, чтобы изменять свою точку зрения, чтобы менять страх на веру, а ненависть — на любовь. Этот принцип помогает нам перейти от чувства вины к самопрощению, а от злости — к терпению.

Мы часто используем этот принцип для того, чтобы пролить свет на значения таких слов, как любовь, страх, злость и т. д. Мы определяем значения этих слов путем рассмотрения их противоположностей. Возьмем, например, слово страх. Что оно обозначает? Если вам нужно было бы нарисовать шкалу измерения страха — такую же, какую мы рисовали для измерения любви, — вы разместили бы страх на отрицательном участке этой шкалы. После некоторых размышлений вы заключили бы, что это ожидание.

Вникая в суть рассматриваемого слова, вы разместили бы ожидание на отрицательном и положительном участках шкалы. Страх — это негативное ожидание. Когда вы боитесь, вы ожидаете, что должно произойти что-то плохое. А когда вы верите, вы ожидаете только хорошего. Однако страх и вера — это разные проявления одного и того же, различающиеся только положительной или отрицательной степенью. Измените степень, и вы измените само чувство.

Пятым является принцип ритма. Этот принцип гласит: Все имеет свой ритм, свое время отлива и прилива. Все поднимается и опускается. Во всем прослеживается цикл рождения, роста, зрелости и смерти. Циклы проявляются во всем, они постоянно, в каждый момент времени влияют на нашу жизнь.

Когда вы просыпаетесь, ваш день рождается. Вы начинаете цикл нового дня.

Когда вы садитесь завтракать, вы начинаете новый цикл, который заканчивается тогда, когда вы заканчиваете завтрак. Ваш день умирает, когда вы ложитесь спать, и в это же время рождается цикл ночи. Ваши сны также являются циклом. Все, что вы делаете в течение дня, является циклом.

Когда вы делаете что-либо на подъеме, у вас больше шансов, что вы успешно завершите дело. У нас у всех бывают точки подъема и точки спада — таков закон Цикла. Это справедливо для всех циклов: цикла сна, Цикла здоровья, энергетического цикла, цикла успеха, Цикла удачи и т.д. Каждый цикл длится в течение определенного периода времени. Цикл луны, как и менструальный цикл, длится двадцать восемь дней; цикл сна — Девяносто минут. Большинство циклов, однако, остаются скрытыми от нас. Если вы проанализируете свою жизнь с точки зрения заболеваний, энергетических подъемов и спадов, удачи, романтических настроений, энтузиазма и пр., то найдете во всем свой цикл. Чтобы больше узнать о своих жизненных циклах, войдите на уровень и используйте технику трех пальцев. Скажите себе, что, находясь в медитативном состоянии, вы хотите больше узнать о своих жизненных циклах. Если вы находитесь в наивысшей точке цикла удачи, то вам может крупно повезти в азартной игре. Если же вы, находясь в наивысшей точке цикла успеха, приобретаете себе дом, то наверняка найдете для себя лучший дом. Торговые агенты и коммивояжеры также могут определить удачные дни месяца, в которые им особенно везет. И так далее.

Шестым является принцип причины и следствия. Этот принцип гласит: Каждая причина имеет свое следствие, и каждое следствие имеет свою причину. Все в мире происходит в соответствии с этим законом. А случайности — результат невыявленной причины.

Приведем короткую историю, которая отлично иллюстрирует этот принцип.

Однажды в калифорнийском лесу упал лист. Он опустился на траву, и толстая зеленая гусеница испуганно отползла в сторону. Она заползла на бревно, и как только она сделала это, на бревно сел человек и раздавил гусеницу.

Человек вскочил и понял, что испачкал брюки. Он вернулся домой, переделал брюки и направился с испачканными брюками в ближайшую химчистку, где он встретил девушку. Они разговорились, познакомились, он пригласил ее в расположенное неподалеку кафе, где они выпили кофе. После этого случая они стали встречаться, полюбили друг друга и поженились. У них родился сын.

Мальчик был очень умным, он хорошо учился в школе, потом стал юристом, занялся политикой и достиг высокого положения в своей партии.

И вот из-за того, что однажды в калифорнийском лесу упал лист, Ричард Никсон стал тридцать седьмым президентом Соединенных Штатов. Причина и следствие.

Седьмым является принцип папа. Этот принцип гласит: Все вокруг имеет мужское и женское начало. Принцип пола проявляется на физическом, интеллектуальном и духовном уровнях. Мужское начало — позитивное, входящее и побуждающее. Женское начало — негативное,



исходящее, творческое и восприимчивое. Нельзя сводить разнополярность этих факторов только к различию между самцами и самками, которые являются проявлениями принципа пола на физическом уровне. Например, хороший оратор, когда говорит, создает мужскую силу, вне зависимости от того, мужчина он или женщина.

Более подробно этот принцип будет рассматриваться в главе 24.

Рассмотренные семь принципов являются неизменными законами природы.

Они не могут быть изменены или уничтожены. Однако, как известно, один закон может действовать против другого закона, более существенный, более значимый закон имеет превалирующее значение. Если ветка падает в реку, то она может только плыть по течению. А человек, используя принцип причины и следствия, может выбраться на берег. Разумеется, совершенно не обязательно знать этот принцип, чтобы выбраться на берег, нужно только плыть. Однако понимание принципа причины и следствия позволит вам на берегу подумать, что нужно делать, если вы случайно упадете в реку.

Если и дальше продолжать говорить на языке метафор, то можно сказать, что Вселенная — река, что наша планета — река, что наше сознание — река.

Если вы в медитативном состоянии поймете суть этих принципов, если вы приобретете глубокое понимание их, то они помогут вам в любых ситуациях.

Чем Дальше вы будете идти по дороге самосовершенствования, тем лучше вы поймете значимость этих принципов. Есть проявления этих принципов, которые очевидны, но есть также и такие проявления, которые не так просто увидеть.

Но каждый из этих принципов лежит в основе всех глав данной книги, и, прочитав их, вы станете лучше распознавать их проявления.

Когда мы будем говорить о программировании путем отправления мысленного послания в Концептуальный Центр (глава 12), обратите внимание на влияние принципа пола. А когда мы будем говорить о самопрощении, обратите внимание на принцип всеобщей взаимосвязи. Когда будут обсуждаться здоровье и болезни, обратите особое внимание на принцип непрекращающегося движения. Постарайтесь лучше вникнуть в принцип причины и следствия и найдите новые следствия путем установления новых целей, как это описывается в главе 23. А принцип полярности следует использовать для изменения своей отрицательной точки зрения на положительную для того, чтобы сменить страх на веру, а ненависть и неприязнь — на любовь.

## **Глава 5. Золотые образы.**

Люди, которым нравится мыть посуду, заходя на кухню, чтобы вымыть посуду, видят сверкающую чистотой раковину и ряды чистых тарелок в сушилке — то есть посуда еще грязная и лежит в раковине, а они уже видят ее чистой. Этот образ чистой посуды создается подсознанием человека, любящего мыть посуду. Такой человек склонен видеть не заваленную грязной посудой раковину, а сверкающую чистотой кухню.

А человек, который терпеть не может мыть посуду, видит гору грязной посуды в раковине, покрытой какими-то пятнами и заваленной остатками еды.

Не удивительно, что он не любит мыть посуду.

Наше воображение во многом формирует наши взгляды; можно даже сказать, что наше воображение делает нас такими, какие мы есть. Наш мир, наши реалии существуют в нашем сознании, и наше воображение может сделать наш мир адом или раем. Признание этого факта дало толчок для создания одной из наиболее действенных и многосторонних техник метода Сильва, которая называется техникой Золотых образов.

Концепция техники Золотых образов состоит в том, что сила нашего воображения может влиять на наше поведение. Эта концепция была впервые представлена для использования в 1966 году на одной из лекций курса обучения методу Сильва. Она включает два приема: прием "голубой рамки" — ею вы обводите вещи, которые вам неприятны и которые вам хотелось бы исключить из своей жизни, и прием "белой рамки" — в нее вы помещаете вещи, которые вам нравятся и количество которых вам хотелось бы увеличить. Когда вам что-то мешает жить, когда что-то вызывает у вас страх, вы создаете мысленный образ этого события или предмета и одновременно также образ события или предмета, прямо противоположного тому, которого вы боитесь.

Например, если вы боитесь высоты, то в качестве противоположного события или предмета вы представляете себя орлом, парящим над испуганным миром.

Если вы боитесь червей, то можете представить, как они взрыхляют и удобряют землю, благодаря чему та дает богатый урожай, способный накормить голодных детей. Если вы боитесь говорить перед большим числом слушателей, то можете представить, как ваша речь завораживает аудиторию и как вас поздравляют с успехом после ее произнесения.

Если вы хотите справиться с какой-нибудь вредной привычкой, то вам нужно определить, чем вы хотите эту привычку заменить, и отчетливо это представить. Например, если вы хотите бросить курить, то можете решить пить немножко воды, вместо того чтобы выкуривать сигарету. Вы должны это отчетливо представить, и после этого каждый раз, когда вам захочется курить, вам нужно будет пить немного воды.

Основным различием между визуализацией и мечтанием является то, что визуализация является сознательным творческим процессом, а мечтание представляет собой развлечение.

Ниже будет более подробно рассмотрена техника Золотых Образов.

Удобно расположитесь на стуле или кушетке и войдите на уровень. После этого представьте себя курящим. Эту сцену обведите голубой рамкой. Вы должны представлять сцену, в которой вы курите, как можно более отчетливо, с мельчайшими деталями и в цвете. Цвета должны быть яркими, живыми. Затем в эту сцену вы должны внести движение, она должна ожить. Вы должны полностью чувствовать все нюансы: запах сигареты, прикосновение фильтра к губам, вкус табачного дыма. Изображение должно быть трехмерным.

После этого вам нужно создать обведенный белой рамкой образ того действия, которым вы хотите заменить свою вредную привычку, в данном случае курение. Представьте заключенный в белую рамку образ в левом нижнем углу голубой рамки. В белой рамке должен быть создан образ того, как вы пьете воду из стакана. Эта картинка должна остаться черно-белой, плоской и маленькой.

Когда вы создадите оба образа, сосчитайте мысленно: "Раз, два, три".

При счете "три" скажите себе мысленно: "Смена" и поменяйте образы. После этого образ, заключенный в голубую рамку, должен стать маленьким, а образ, заключенный в белую рамку, — большим, то есть картинка, на которой вы курите, станет маленькой, а картинка, на которой вы пьете воду, — большой.

Образ, помещенный в голубую рамку, должен теперь располагаться в правом нижнем углу образа, обведенного белой рамкой. Это объясняется тем, что правая сторона соответствует прошлому, а левая сторона — будущему.

Белая рамка всегда соответствует тому, что вам нравится и что вы хотите сохранить, а голубая рамка — тому, что вам не нравится и от чего вы хотите избавиться.

Следующим шагом должно стать создание Золотого Образа. Вам нужно увеличить образ в белой рамке и уменьшить образ в голубой рамке. В белой рамке вы должны видеть себя пьющим воду. Этот образ должен стать больше, вы также должны сделать его трехмерным, цветным и более живым. Вы должны почувствовать все ощущения, которые испытываете, когда пьете воду.

С образом в голубой рамке вы должны проделать обратное. Он должен стать маленьким, нечетким и черно-белым. После того как он станет маленьким и черно-белым, вы должны сделать его плоским и еще меньшим. Вы видите себя курящим в голубой рамке, но постепенно этот образ становится все более маленьким и расплывчатым, а образ в белой рамке — все более ярким и четким. Постепенно образ в голубой рамке вообще исчезает. Вы его больше не видите.

Эта техника поможет вам избавиться от вредных привычек, избавиться от страха, связанного с этими привычками. Но это не единственный возможный способ применения данной техники. Ниже мы приведем пример, иллюстрирующий ее применение. Из этого примера вы узнаете, как можно использовать эту технику для создания мотивации.

У Стэнли И., слушателя курсов обучения методу Сильва, была проблема, которая заключалась в том, что он постоянно всё откладывал на потом и из-за этого не мог довести до конца ни одно начатое им дело. Он пришел на курсы, чтобы узнать, помогут ли они ему справиться с его проблемой. Когда Стэнли И. пришел на курсы, его рост был пять футов восемь дюймов, он весил 240 фунтов, много курил, злоупотреблял спиртным и просиживал перед телевизором до тех пор, пока не нужно было идти спать.

Раньше он увлекался рыбалкой, но из-за лени бросил это увлечение. Ему казалось, что он всегда слишком устает, а телевизор не требовал от него никаких усилий. Сидя перед телевизором, можно ничего не делать, а просто смотреть одну передачу за другой. Ему нравилось ходить в кино, но посещения кинотеатров требовало выхода из дома, а выходить из дома ему не хотелось, и поэтому он стал редко ходить в кино. В отпуск Стэнли хотел поехать на Карибское море, но для этого требовалось столько усилий, что он сразу же отказался от этой идеи.

В его спальне был уголок, который он использовал в качестве своего рабочего места — кабинета. Его стол был постоянно завален различными бумагами, карандашами, скрепками для бумаги, разным мусором, и он никак не мог выбрать время, чтобы навести там порядок. Время от времени у Стэнли появлялось желание сделать это, но зов телевизора всякий раз оказывался сильнее. Всякий раз он бросал все дела ради того, чтобы выпить пива перед телевизором.

Однажды Стэнли подумал, не поможет ли ему метод Сильва справиться с привычкой всё откладывать на потом. Он решил, что стоит попытаться, и пришел на курсы.

— Каким образом я могу избавиться от привычки всё откладывать на потом? — спросил Стэнли у инструктора в первый же день.

— А почему вы хотите избавиться от этой привычки? — спросил его в ответ инструктор.

Этот вопрос показался Стэнли странным. Он думал, что его желание является вполне закономерным. И тогда он сказал:

— Я хочу избавиться от этой привычки, потому что она разрушает всю мою жизнь. Она каждый раз одерживает надо мной верх. Она управляет мной, я не чувствую себя свободным. Она не позволяет мне делать то, что мне нравится.

Выслушав его, инструктор рассмеялся и кивнул: он не раз сталкивался с такими случаями. И он сказал Стэнли:

— Привычка всё откладывать на потом может стать движущей силой, вы сможете управлять ею и использовать ее для достижения своих целей.

После этих слов инструктора Стэнли еще больше удивился.

— Как это я могу использовать эту проклятую привычку в качестве движущей силы? — спросил он, покачав головой. — Как вообще привычка откладывать всё на потом может служить какому-нибудь полезному делу?

— Я вам сейчас всё объясню. Давайте поднимемся наверх, — предложил инструктор, и Стэнли направился наверх, где ему должны были продемонстрировать использование визуализации, которое называется техникой Золотых Образов.

Инструктор собирался продемонстрировать группе слушателей, как работает мозг и на что он способен. Когда Стэнли сел и расслабился, инструктор попросил, чтобы он представил, что находится у себя дома.

Инструктор также попросил, чтобы Стэнли рассказывал обо всем, что ему приходит в голову. Стэнли должен был рассказывать обо всех образах, которые он видит.

— Я работаю за столом в своей спальне, — начал Стэнли. — В спальне у меня есть рабочий уголок с письменным столом, за которым я и работаю. На столе у меня куча бумаг, она похожа на маленькую гору. Сейчас шесть часов, мне в голову приходит герой телесериала, теперь я смотрю телевизор, я улыбаюсь.

Инструктор вмешивается в описания Стэнли:

— Пока вы в спальне, постарайтесь сосредоточиться на бумагах и рассказывайте мне обо всем, что вы думаете и видите. Опишите свои мысли, свои действия. Скажите, что вы видите отчетливо, а что расплывается.

Постарайтесь сделать так, чтобы ваши описания были как можно более подробными, старайтесь рассказывать обо всех деталях.

После этого Стэнли довольно долго молчал, сидя с закрытыми глазами.

Наконец, он сказал:

— Я в спальне. Я вижу груды бумаг на столе. Я вижу их не слишком отчетливо. Цвет... я не знаю, какого это все цвета. Все черно-белое и серое. О, я снова вижу героя сериала капитана Кирка. Я вижу и других героев, Маккоя и Спока. Зулу улыбается.

И снова инструктор вмешался в рассказ Стэнли:

— Стэнли, я прошу вас описать четкость мысленного образа. Вы ясно видите героев сериала? Стэнли улынулся.

— Да, я их прекрасно вижу, картинка очень четкая. Она цветная и трехмерная. Мне кажется, что я могу до них дотронуться.

— А образ письменного стола вы видите четко? Стэнли покачал головой.

— Нет, он маленький, нечеткий и расплывчатый. Мне трудно что-либо разглядеть.

— Так, — сказал инструктор, — значит, образ письменного стола у вас маленький и расплывчатый, а образ героев сериала большой и четкий. Теперь я хочу, чтобы вы, Стэнли, обвели образ героев телесериала в рамку голубого цвета, а образ письменного стола — в рамку

белого цвета. Я буду считать от одного до трех, а потом скажу "смена", и когда я это скажу, вы должны как бы поменять образы, то есть образ в голубой рамке должен стать маленьким и расплывчатым, а образ в белой рамке, образ письменного стола, должен стать большим и четким. Итак, приготовились. Раз, два, три, смена.

И в сознании Стэнли мысленные образы как бы поменялись местами. Образ письменного стола стал трехмерным, четким и красочным. Инструктор сказал Стэнли, что образ письменного стола должен увеличиваться и постепенно занимать все пространство, а потом следует увидеть свой стол прибранным и чистым, а беспорядок должен исчезнуть. И вот Стэнли увидел свой стол чистым, на нем все было так продуманно расположено, как будто над этим поработал способный дизайнер. А образ героев телесериала исчез вовсе.

Стэнли открыл глаза и улыбнулся. Он обрадовано сообщил инструктору, что не может дождаться конца семинара, чтобы пойти к себе домой и прибрать стол. Он немного поерзал на стуле, размышляя о своем рабочем уголке в спальне, и поймал себя на мысли, что думает о своем рабочем месте совершенно по-другому. Его взгляд на рабочее место изменился вместе с образом рабочего места.

Инструктор внимательно посмотрел на Стэнли и спросил его:

— Стэнли, вы когда-нибудь сидели на диете? Стэнли кивнул.

— Да, конечно, причем много раз. Мне думается, что они на меня не действуют, по крайней мере ни одна из диет не помогла мне сбросить вес. На диете я или не на диете, я не могу спокойно смотреть на еду.

— Ну что ж, вы удачно справились с проблемой откладывания всех дел на потом. Почему бы вам не попробовать точно так же справиться и с проблемой переедания?

Стэнли удивленно взглянул на инструктора.

— Что вы имеете в виду? — спросил он.

— Когда вы боролись с проблемой откладывания дел на потом, вы уменьшали образ того, что на самом деле не хотите делать, и при этом одновременно увеличивали образ того, что вы хотите делать. Откладывание дел на потом — это всегда процесс замещения одного процесса другим. В качестве заменителя всегда выступает деятельность, которой вы хотите заниматься. Чтобы справиться с этой проблемой, вы увеличивали образ того, чем вы на самом деле хотите заниматься. Этот прием может также помочь вам бросить курить, пить и переедать.

— А как насчет злости, ревности и чувства вины? Можно ли с помощью этого замечательного приема справиться со всем этим? Может ли этот прием помочь избавиться от всего лишнего и ненужного, от всего, что мешает жить?

Может быть, этот прием может помочь справиться со старением и болезнями?

Может быть, с помощью этого приема можно избавиться от всего, от чего мы хотим избавиться?

— У вас поразительный источник позитивной энергии, вы его просто неправильно используете. Или, скорее всего, вы его вообще не используете.

— Так можно с помощью этого приема избавиться от всего, что мешает жить?

Когда Стэнли спросил это, все присутствующие рассмеялись, и он улыбнулся тому, что так быстро стал сторонником техники, о существовании которой раньше и не предполагал. Ему удалось с помощью этой техники справиться с проблемой, которая чуть было не разрушила всю его жизнь. Но этого мало — теперь он начинал понимать, как она работает, как ее можно использовать. И он хотел с ее помощью избавиться от всего лишнего и ненужного. Он хотел использовать эту технику на все сто процентов. Зачем терять возможность изменить свою жизнь в лучшую сторону? Всё, что ему нужно делать, — это стремиться к лучшему пониманию техники Золотых Образов и приемов голубой и белой рамок, которые являются составляющими этой техники.

Почему бы не избавиться от всего, что мешает жить? Техника Золотых Образов может помочь вам в этом. Скажем, в прошлом произошло что-то, что до сих пор мешает вам жить. А мешает вам жить это потому, что вы создали сильный ментальный образ этого события. Вы знаете, что рассматриваемая нами техника подразумевает замещение тусклых образов яркими и четкими. Для того чтобы неприятное событие больше не отравляло вашу жизнь, образ этого события нужно сделать тусклым и расплывчатым. Чем более расплывчатым и нечетким будет образ этого события, тем меньше оно вам будет доставлять неприятностей. Попробовав эту технику, вы обнаружите, что с ее помощью можно успешно справляться с неприятными воспоминаниями, которые отравляют жизнь. Это одна из функций нашего разума, и ее обязательно нужно

использовать. Необходимо понять, что с помощью сознательных усилий можно менять ментальные образы.

Когда вы приобретете глубокое понимание техники Золотых Образов, вы получите возможность с помощью этой техники даже визит к дантисту сделать более приятным. Собираясь к дантисту, вы представляете, как будете сидеть в этом отвратительном кресле, как вам будет больно, когда вам будут сверлить зубы. Тем самым вы создаете неправильные образы, которые делают визит к дантисту непереносимой пыткой.

Вместо этого нужно сомкнуть вместе три пальца на правой или левой руке (техника трех пальцев) и вызвать у себя образ того, как вы покидаете кабинет дантиста после лечения с улыбкой на лице. При этом образ болезненного лечения в кресле дантиста, который вы должны заключить в голубую рамку, будет уменьшаться и становиться расплывчатым. Вообще весь секрет в том, чтобы использовать эту технику сознательно; нужно сознательно уменьшать нежелаемый образ и одновременно увеличивать желаемый. В этом и заключается секрет этой техники.

## **Часть II. Мыслительные процессы.**

### **Глава 6. Стресс.**

Мы постоянно слышим, что все наши проблемы вызваны стрессом. В книгах, по телевизору, в кино постоянно говорится, что причиной всех проблем является стресс. Болезни, несварение желудка, ожирение, бессонница, проблемы на работе и в семье, разводы, потеря работы, ссоры с друзьями — все связано со стрессом. Более того, не только стресс вызывает проблемы, в свою очередь проблемы также являются причиной стресса.

Так что же такое стресс? Это своеобразная сила, которая создается нашим сознанием и негативно влияет как на само сознание, так и на тело.

Стресс оказывает пагубное влияние не только на само тело, но и на внутренние органы, кроме того, его отрицательное воздействие проявляется и на клеточном уровне.

Следует отметить, что стресс отрицательно влияет также на сознание, на мышление человека. Когда вы находитесь в стрессовой ситуации, у вас изменяются взгляды и точки зрения, то, что раньше казалось ясным и четким, расплывается из-за сомнений, вы теряете веру в себя и уверенность в своих силах, вам становится трудно общаться с окружающими.

Когда вы попадаете в стрессовую ситуацию, организм рассматривает ее как угрозу и начинает работать в "состоянии повышенной готовности". Когда вы находитесь в стрессовой ситуации, сознание как бы говорит телу: "Опасность приближается. Полная готовность". А тело, которое не знает, существует опасность на самом деле или нет, соответствующим образом реагирует на это предупреждение об опасности, которое посылает ему сознание. Проследите за изменениями, которые происходят, когда вы попадаете в стрессовую ситуацию. У вас опускаются плечи, как будто вы ждете удара, напрягаются мышцы лица, груди и живота. Можно сказать, что напрягаются все мышцы, они как бы готовятся отразить возможный удар.

Появляется желание сходить в туалет. Дыхание учащается, потому что клеткам требуется больше кислорода. Вены и артерии расширяются, что позволяет крови быстрее насыщать клетки кислородом.

После того как резко выброшенный в кровь адреналин перестает действовать, напряжение спадает, энергия пропадает, а вы остаетесь в расслабленном состоянии с неприятным чувством.

Если человек постоянно находится в стрессовом состоянии, то клетки теряют способность к регенерации. И ослабленная из-за этого армия клеток не может справиться с активизировавшимися вирусами и бактериями, которые вызывают различные болезни. Этим и объясняется тот факт, что человек, часто находящийся в стрессовой ситуации, более подвержен заболеваниям.

Однажды во вторник, после семинара, который проходил в выходные дни, одна женщина позвонила инструктору и взволнованным голосом сказала, что она простудилась. Разумеется, инструктора это поставило в тупик, он ничего не понял. Почему она звонит ему, чтобы сообщить о своей простуде? Она недавно прошла курсы обучения методу Сильва, но инструктор едва знал ее.

Между тем эта женщина продолжала жаловаться:

— Я согласилась со всеми концепциями. Я внимательно слушала всё, что вы говорили о болезнях, и была уверена, что теперь не могу заболеть. А вот сегодня утром я проснулась с простудой, — возмущенная женщина какое-то время помолчала. — Почему я заболела?

В ответ инструктор спросил ее:

— Вы спорили или ссорились со своим мужем в течение последних нескольких дней?

— Да, — призналась женщина, — у нас была ссора. Грандиозная ссора. Мы поссорились вечером в четверг, и он ушел из дома и вернулся только на следующий день, в пятницу. Я все это время очень волновалась. А какое это может иметь отношение...

Она внезапно замолчала, потому что не далее как в предыдущее воскресенье слушала лекцию на курсах об отрицательном влиянии плохих событий на здоровье человека; на этой лекции говорилось, что особенно плохое влияние оказывают события, создающие четкие образы, о которых приходится постоянно думать. Хорошие события, наоборот, оказывают положительное влияние, но это уже совсем другая история.

— Конечно, — проговорила она наконец, — теперь я понимаю, почему простудилась.

Поблагодарив инструктора, она продолжала:

— Невероятно, как я могла забыть о ссоре с мужем? Я не могла связать ее со своей простудой. Но в любом случае я намерена поскорее избавиться от простуды, по крайней мере теперь я знаю, чем она была вызвана.

Она повесила трубку, а инструктор продолжал думать о влиянии стресса на здоровье человека. Люди не всегда связывают стрессовую ситуацию с недомоганием или болезнью. Они не видят взаимосвязи между этими двумя событиями, а между тем взаимосвязь между ними существует.

Нельзя забывать, что стресс вызывает не только физические, но и психические расстройства, он является своеобразным ящиком Пандоры. Когда здоровье ослаблено, а частота волн мозговой активности возросла, отношения человека с внешними факторами резко меняются. Все это вызывает различные расстройства у человека, и когда это случается, он часто задается вопросом: "Почему это произошло именно со мной?" Возникает комплекс жертвы, жалость к себе, а это снова вызывает стресс, и с этим стрессом становится все труднее и труднее справиться. Человек пытается что-либо менять, будущая неизвестность вызывает смещение и страх. Желание оставить всё как есть еще более усиливается. Так создается длительный, затяжной стресс, с которым бывает трудно справиться.

Влияние этого стресса проявляется практически во всем. Если без какой-либо существенной причины вы чувствуете себя чрезвычайно уставшим, просто истощенным, если вы не только ждете с нетерпением выходных, но и с трудом переживаете каждый понедельник, то это значит, что на работе вы попадаете в стрессовую ситуацию.

Если вы много курите (считается, что курение помогает снять стресс) и понимаете, что не можете бросить, то причиной этого также может быть стресс. Если вы переедаете, постоянно витеаете в облаках, злоупотребляете спиртным и неразумно тратите деньги, то причиной всех этих проблем также может быть стресс. Вероятно, вы делаете все это для того, чтобы снять стресс.

Если вы делаете что-то, чего на самом деле не хотите делать, если вы ждете, что должно случиться что-то плохое, то это значит, что стресс готов напасть на вас. Все это означает, что он готов нанести удар по вашей психике и по вашему здоровью.

Если вы занимаетесь чем-то, что вам очень не нравится, и при этом не можете что-либо изменить или вовсе прекратить заниматься этим, то рискуете создать для себя постоянную стрессовую ситуацию.

Чувство того, что вы не хотите чем-то заниматься, является одним из наиболее общих проявлений стресса, а стресс создает проблемы в семье и на работе — он создает проблемы везде.

Что же в таком случае является эффективным способом борьбы со стрессом? Сейчас мы выскажем несколько мыслей на этот счет. Во-первых, вы можете предотвратить стресс или ослабить его влияние путем отвлечения от стрессовой ситуации. Чтобы отвлечься от стрессовой ситуации, нужно подумать о чем-нибудь другом. Лучшим способом добиться этого является вхождение на уровень (потому что в медитативном состоянии вы наиболее сосредоточены) и концентрация внимания на чем-нибудь отвлеченном. Если человек, переживая стрессовую ситуацию, отвлекается от нее, то имеет больше шансов на то, что стресс не отразится на его здоровье. Как и всё в нашей жизни, отвлечение от стресса имеет разные степени. Давайте это проиллюстрируем.

Однажды в окрестностях Неаполя два монаха шли по лесной тропинке. На головы у них были наброшены капюшоны, которые скрывали от их взора большую часть окружающего мира, а сами

они бормотали свои молитвы. Подойдя к небольшому ручью, они остановились и увидели, что около этого ручья стоит молодая женщина. На ней были новые туфли и длинное крестьянское платье, и она не могла перейти через ручей, не испортив платье и туфли. Недолго думая, один из монахов поднял молодую женщину на руки и перенес через ручей. Сделав это, он осторожно опустил ее на тропинку. Она с благодарностью улыбнулась ему, и он кивнул ей в ответ. После этого монахи в молчании продолжили свой путь. Через какое-то время другой монах, который был возмущен поступком своего товарища, прервал молчание и с явным неодобрением в голосе спросил:

— Как ты мог так поступить?

На что монах, который перенес женщину через ручей (а он был в этот момент погружен в свои мысли), удивленно переспросил:

— Как поступить?

— Как ты мог прикоснуться к этой женщине? Когда ты переносил ее через ручей, ты ведь прикасался к ней, — в голосе монаха сквозило неодобрение, граничащее с отвращением.

— Так ты все еще держишь эту женщину на руках? — со смешком спросил первый монах. — А я опустил ее на землю час назад.

Если происходит что-то, что производит на вас сильное впечатление, и после этого вы продолжаете думать об этом событии, то тем самым создаете для себя стрессовую ситуацию. Когда вы постоянно о чем-то думаете, вы отдаете объекту мыслей свою энергию, и если вы чрезвычайно много думаете о нем, то это может привести к самой настоящей психической травме. Поэтому очень важно уметь отвлекаться и переключать свои мысли на другой предмет.

Во-вторых, следует помнить, что истинной причиной стресса являются не люди, не разочарование, не страх, не несбывшиеся мечты, а то, как вы ко всему этому относитесь. Ваше отношение, ваш взгляд на происшедшее служат истинной причиной стресса.

Итак, еще раз: не проблема является истинной причиной стресса, а ваше отношение к ней. Теперь, когда мы знаем, что является истинной причиной стресса, нам легче бороться с ним. По крайней мере мы теперь можем правильно поставить вопрос. Вопрос состоит не в том, как я могу избавиться от стресса, а в том, как я могу изменить отношение к своей работе, к различным событиям, к разочарованиям, к страху, к людям и т.д.

Ответ на этот вопрос был дан в главе 2 "Изменение взгляда в сторону любви". В этой главе как раз и говорилось о том, как можно изменять свое отношение ко всему, что происходит. Про изменение отношения также говорилось и в главе 3 "Пять правил счастья".

Вместе с изменением отношения к проблеме изменяется и частота волн мозговой активности, что практически мгновенно снимает стресс. Стресс вызывает увеличение частоты волн мозговой активности, а расслабление, наоборот, снижает их частоту, поэтому, когда вы расслабляетесь, вы снимаете стресс. В умении расслабляться и заключается секрет успешной борьбы со стрессом.

Вы можете столкнуться с таким сильным стрессом, что сама мысль расслабиться (по крайней мере в этот день) может показаться вам совершенно абсурдной. Вы также можете подвергаться сильному стрессу, даже не зная, что является его причиной. Ответ один. Нет другого способа осветить комнату, кроме как включить в ней свет. Нет другого способа справиться со стрессом, кроме как расслабиться. Вы не можете одновременно подвергаться влиянию стресса и расслабляться. Поэтому расслабление и является лучшим способом борьбы со стрессом. Когда вы расслабляетесь, вы снижаете стресс.

А снижая стресс, вы снижаете и негативный эффект, который он оказывает на ваше физическое и психическое здоровье.

Одной из форм расслабления, которая на основании множественных исследований и наблюдений считается наиболее эффективной, является вхождение на уровень по методу Сильва. Первый уровень медитации, который был описан в главе 1, прекрасно помогает расслабляться и тем самым снимать стресс.

Для того чтобы еще больше увеличить положительный эффект, можно использовать второй уровень медитации, который был разработан специально для полного здорового расслабления. Ежедневное использование второго уровня медитации не только поможет справиться со стрессом, но и изменит ваше отношение к проблемам вообще. Ежедневное применение этой техники позволяет приобрести способность быстро и легко входить в альфа-состояние, при котором частота волн мозговой активности составляет десять циклов в секунду. А это естественно приводит к избавлению от стресса.

Второй уровень медитации также называют Прекрасным Прудом. Он представляет собой визуализацию, или, иными словами, работу фантазии.

Приводимое ниже описание использования этого вида медитации вам следует прочитать дважды, перед тем как вы станете его использовать. Вы также можете прочитать его один раз, а потом попросить кого-нибудь прочитать его вам вслух, и в это время вам следует внимательно послушать это описание, лучше с закрытыми глазами. Помните, что вы можете использовать свое воображение для изменения любых образов в соответствии с вашими желаниями и потребностями.

Найдите для медитации удобное место, где вам ничто не будет мешать.

Расслабьтесь, закройте глаза и войдите на уровень, как это было описано в главе 1. Когда вы полностью расслабитесь...

Представьте, что вы находитесь в красиво украшенном коридоре, в конце которого вы видите большую дубовую дверь. Вы подходите к двери, и она медленно открывается. За этой дверью находится Прекрасный Пруд.

Сконцентрируйте свое внимание на том, как открывается дверь. Когда она полностью откроется, вы увидите красивый пруд. Зеркальную сине-зеленую водную поверхность этого пруда украшают огромные лилии. А вокруг пруда растут деревья, трава и тысячи прекрасных желтых, фиолетовых, зеленых, пурпурных и красных цветов. На берегу цветут ваши самые любимые цветы.

Среди всего этого великолепия резвятся дружелюбные животные, и лев пьет воду из пруда. Он поднимает от воды голову с огромной гривой, спокойно смотрит на вас, а потом уходит в лес, который окружает пруд. Вы чувствуете, что на вас смотрит какое-то животное. Это единорог. Вы смотрите на единорога. Он фыркает, его шерсть играет на солнце, и вам кажется, что он приветствует вас.

Внимательно всё рассмотрев, вы замечаете в центре пруда огромную маргаритку. Она настолько велика, что вы можете спокойно лечь на ее лепестки. И вы представляете себя лежащим на этом гигантском цветке. Вы ощущаете великолепный аромат цветка. Вы видите над собой чистое голубое небо, по которому плывут белоснежные облака. Вы чувствуете покой. Потом вы садитесь, чтобы осмотреть всё вокруг, и всё, что вы видите, вызывает у вас добрую улыбку. Вы видите, как кролик роет нору, как олень подходит к пруду, чтобы напиться. Он смотрит на вас большими темными глазами. На берегу сидит медведь и плещет на себя водой. Несколько слонов стоят в воде и окатывают себя с помощью хоботов, а маленький слоненок трубит от восторга. Оглядев все это, вы соскальзываете по лепестку маргаритки в воду. Температура воды как раз такая, какую вы любите, и вы с наслаждением плаваете.

Вы ощущаете себя молодым и полным здоровья. Вы пьете прямо из пруда и чувствуете, как вместе с водой в вас вливаются сила и здоровье. После этого вы ныряете и плывете под водой. Вы видите много красивых рыб, которые дружелюбно снуют вокруг вас. Вы играете с ними. Потом появляется дельфин, приветствует вас, как старого друга, и плывет рядом с вами. Вода Прекрасного Пруда — совсем как воздух, вы обнаруживаете, что можете дышать под водой. Вы чувствуете, как вода попадает в ваши вены и очищает вашу кровь. Из-под воды вам все кажется иным, но не менее красивым. Вы плывете вдоль берега, и дельфин плывет рядом с вами.

После обследования подводного мира вы выныриваете на поверхность. Вы снова лежите на гигантской маргаритке. Где-то вдали видите горные вершины, одна из которых покрыта ослепительно белым снегом. В стране Прекрасного Пруда нет ничего невозможного, и вы взлетаете над прудом. Вы летите всё выше и выше. Вы облетаете берега пруда и улыбаетесь животным, которые едят, пьют или просто играют друг с другом. С высоты вам все кажется иным.

Вы направляетесь в сторону гор и видите под собой летящие самолеты. Вы пролетаете над громадным пастбищем, на котором пасутся буйволы. К вам подлетает орел и какое-то время летит рядом с вами.

Подлетев к горной вершине, которая покрыта ослепительно белым снегом, вы приземляетесь и упиваетесь чистейшим горным воздухом. Вы спускаетесь вниз, а потом снова взлетаете, чтобы облететь вершину. Затем вы летите обратно к пруду, садитесь на гигантскую маргаритку и наслаждаетесь теплым воздухом, который обволакивает вас. Вместе с теплом вас обволакивает и покой, вы погружаетесь в покой.

После этого вы снова видите себя в коридоре. Дверь медленно закрывается, и вы выходите из состояния медитации.

После наблюдений мы пришли к выводу, что это упражнение является наиболее эффективным приемом для борьбы с негативным влиянием стресса. Вы можете вносить любые изменения в предложенный нами сценарий путешествия по удивительной стране Прекрасного Пруда, но при этом вы должны чувствовать, что контролируете полет своей фантазии и направляете его на борьбу со стрессом.



Многие могут сказать, что этот прием — не более чем фантазирование.

Да, это правильно, но не забывайте, что страх, стресс, да и вообще все эмоции, вне зависимости от того, положительные они или отрицательные, являются продуктом работы нашего воображения. Они создаются нашим воображением. Можно сказать, что весь наш мир, наша реальность являются воображаемыми, потому что реальность — это совокупность наших взглядов, наших отношений, наших точек зрения. А в описанном упражнении мы лишь заставляем ваше воображение работать не против вас, а на вашу пользу. В конце концов вы и ваш разум составляете одну команду. Вы просто обязаны работать вместе.

## **Глава 7. Страх, вера и мужество.**

Чтобы понять, что такое мужество, нужно понять такое чувство, как страх. Существуют два вида страха. Первый видом является чистый страх, который возникает тогда, когда действительно что-то угрожает. Страх — важный инструмент выживания, присущий всем животным. При опасности в кровь выбрасывается дополнительное количество адреналина, которое мгновенно заставляет тело действовать. Когда вы, например, поздно вечером идете по пустынной аллее парка и боитесь, что кто-то может броситься на вас из темноты, страх заставляет вас идти быстрее и при этом быть более собранным, готовым к неожиданностям. Страх помогает держаться подальше от опасности.

Однако чувство страха, которое у вас развивали в детстве, чтобы вы не гуляли поздно в лесу, вряд ли будет вам полезно во взрослой жизни. Многие люди, например, боятся, что их могут уволить. Мысль о потере работы вызывает страх у большинства из нас. Но как следует реагировать на страх?

Что нужно сделать, чтобы избавиться от чувства страха, которое может преследовать вас в течение достаточно долгого периода времени?

Очевидно, что на физическом уровне для избавления от страха ничего сделать нельзя, хотя страх имеет физический аспект, который мы унаследовали из доисторических времен. Физическая или, скорее, физиологическая сторона страха проявляется в повышенном выбросе адреналина в кровь, повышенном кровяном давлении, учащенном пульсе и многом другом.

Постоянный страх, который часто называют непрекращающимся стрессом, может привести к серьезным психическим и физическим расстройствам.

Хотя сам страх в определенном смысле полезен (как инструмент выживания), но он часто бывает непропорциональным реальной угрозе. Страх не поддается программированию, потому что он является одним из самых сильных инстинктов. Таким образом, мы можем практически бороться только лишь с теми эффектами страха, которые оказывают на нас длительное действие.

Но перед тем как мы к этому приступим, давайте рассмотрим и другой вид страха: иллюзорный страх.

Иллюзорный страх ощущается так же остро, как и чистый страх, но он является продуктом ошибочного восприятия окружающей действительности.

Многие люди всю свою жизнь проводят в состоянии постоянной тревоги и даже не знают, что является ее причиной. Другие люди страдают от различных фобий, которые выражаются в необоснованной острой боязни чего-либо.

Причиной всего этого является иллюзорный страх, в основе которого лежит ошибочное восприятие окружающей действительности.

Иллюзорный страх часто прямо или косвенно вытекает из неадекватного восприятия самого себя. Это, или чувство самоутверждения, может не выдерживать столкновений со сложными проблемами современной жизни, и результатом этого становится постоянная тревога, которая впоследствии выливается в стресс. Если человек воспринимает самого себя как неспособного справиться со своими проблемами, то он сразу же становится добычей иллюзорного страха. А ошибочное, неадекватное восприятие самого себя — почти всегда результат чего-либо авторитетного, но неправильного влияния в детстве на несформировавшееся сознание человека.

Итак, иллюзорный страх всегда базируется на не правильном восприятии или неправильной интерпретации окружающей действительности. Скажем, вы возвращаетесь поздно вечером, поднимаетесь на крыльцо своего дома и видите на пороге злую, готовую броситься на вас собаку. Вы так быстро оступаете, что спотыкаетесь и падаете. Но собака не бросается на вас. При внимательном рассмотрении вы обнаруживаете, что приняли за собаку тряпку, которую вчера вечером оставили на крыльце, а так как вы привыкли видеть крыльцо пустым, то ваш мозг

среагировал на необычный предмет в необычном месте как на возможную опасность. Разумеется, простая тряпка не может вам ничем повредить. А вот злая собака — совсем другое дело. Вам показалось, что на крыльце сидит злая собака, и в вашем сознании сработал защитный механизм, который вызвал страх и заставил вас ретироваться.

Вы, конечно, быстро разобрались, что причиной страха было ошибочное восприятие окружающей действительности. Это очевидно. Однако многие ошибки восприятия таятся глубоко в подсознании. Часто они являются продуктами неправильного влияния родителей или других авторитетов на детское сознание. Наши убеждения, точки зрения и способы восприятия и оценки реальности могут работать как на нашу пользу, так и против нас. То, что мы воспринимаем как правду, принадлежит к нашей системе убеждений. Случается, что какую-то из систем убеждений бывает трудно осознать. Никто не помнит что-либо как объективное понятие, а только как понятие, которое прошло личное восприятие. А личное восприятие зависит от настроения, чувств, возраста, компании, окружения и даже от погоды. Два человека могут пережить одно и то же событие, но впоследствии оно повлияет на них совершенно по-разному.

Перепрограммирование неправильного восприятия так, чтобы оно вызывало не страх, а позитивные эмоции, приводит к усилению чувства самоутверждения.

А чем более развито чувство самоутверждения, тем меньше оснований для необоснованного страха.

Встает вопрос: как можно еще, кроме развития чувства самоутверждения, бороться с иллюзорным страхом? Для начала давайте стремиться к более полному познанию мира, в чем нам поможет принцип полярности. Когда вы с помощью этого принципа исследуете обратное значение слова, вы лучше вникаете в само понятие, которое скрывается за этим словом, а это ведет к более полному познанию мира.

Чтобы лучше понять, что скрывается за словом страх, воспользуемся шкалой, которую мы уже применяли, и поместим страх на левом, отрицательном участке этой шкалы. Страх — это отрицательное ожидание, или, проще говоря, ожидание чего-либо плохого. Согласно принципу полярности, на положительном участке шкалы нам нужно поместить положительное ожидание. Положительное ожидание мы можем назвать верой. Таким образом, получается, что страх и вера — это понятия одной природы, и отличаются они только степенью.

Итак, страх — это отрицательное ожидание. Когда мы испытываем страх, мы ожидаем, что должно произойти что-то плохое. А коль мы это знаем, то нам легче бороться со страхом. Нужно просто сменить отрицательное ожидание на положительное. Это совсем несложно; чтобы научиться делать это, нужно только лишь немного практики.

Чтобы избавиться от страха, нужно применить принцип полярности и переключиться на положительное ожидание, то есть от того, чего мы боимся, нужно ожидать только хорошего. Для примера рассмотрим страх потерять работу. Когда мы думаем о возможности потерять работу, первое, что приходит нам в голову, — это трудности, связанные со снижением дохода, и падение престижа. С потерей работы у нас ассоциируются нехватка денег и потеря престижа. А каковы положительные аспекты потери работы? Можно подумать о приятных моментах, которые предшествуют возникновению проблем, связанных с потерей работы. Можно подумать о том, что потеря работы даст много свободного времени, а это позволит сделать то, что вам давно хотелось сделать. Может быть, вы давно хотели сменить место жительства или сферу деятельности? Тогда потеря работы предоставит вам прекрасный шанс осуществить ваши давние задумки.

Другим положительным аспектом смены точки зрения является то, что эта смена помогает лучше определить, чего же вы хотите. Согласитесь, что четкое определение желаний и стремлений — это важно. А когда у вас положительное желание, то в результате возникает и положительное ожидание.

И, как мы уже показали, положительное ожидание — вера — приводит к снижению страха.

Вы, наверное, думали, что антиподом страха является мужество, а не вера. Но вы не можете не признать, что мужество может возникнуть только тогда, когда побежден страх. Если бы не было страха, не было бы и мужества. Вопрос, почему вы испытываете страх, ведет в никуда, потому что страх — понятие абстрактное. Лучше спросить себя, чего плохого вы ожидаете. Ответ на этот вопрос поможет вам справиться со своим страхом.

А еще лучше спросить себя: что вы стали бы делать, если бы не ожидали неприятного события? Когда вы задаете себе этот вопрос, неожиданно приходят в голову всевозможные позитивные ответы. Страх — продукт работы воображения, и вера — продукт работы воображения; оба этих понятия являются продуктом работы воображения и должны контролироваться вашим разумом. Вы можете контролировать свой страх путем его замены на

веру. В этом, собственно говоря, и заключается техника борьбы со страхом, с помощью которой можно изменять или в принципе уничтожать свой страх.

При рассмотрении своего страха обязательно спросите себя: "Что бы я делал и какой была бы моя жизнь, если бы я не ожидал, что произойдет это плохое событие?" или "Что бы я делал и какой была бы моя жизнь, если бы плохое событие не произошло?". Когда вы задаетесь этим вопросом, ваше воображение начинает работать в положительном направлении, рассматривая, что хорошего может произойти. Таким образом, вы начинаете рассматривать положительные альтернативы и приобретаете оружие против страха.

Как мы уже говорили, страх является неотъемлемой частью инструмента, который обеспечивает наше выживание. Если бы страх полностью исчез из нашей жизни, то мы бы стали подвергаться значительно большему количеству опасностей. Ведь страх часто указывает нам на то, что мы идем по неправильному пути, который ведет к опасности. Однако иллюзорный, ложный, ненужный страх только мешает нам. Он не дает нам добиваться того, к чему мы стремимся. Отсюда следует, что надо уметь различать страхи. Нужно постоянно думать, необходимы ли они. Говорят ли они о реальной опасности?

Если нет, то, значит, это лишний, ненужный страх.

Чтобы бороться со страхом, войдите на уровень. Примените принцип полярности, найдите положительные ожидания. Подумайте о том, что бы вы делали, если бы не ожидали, что произойдет плохое событие. Этот вопрос нужно задавать себе снова и снова, потому что он помогает найти позитивные альтернативы. Для усиления положительных образов и ослабления отрицательных следует использовать технику Золотых Образов, которая была описана в главе 5. Вы должны стереть отрицательные образы из своего сознания и не позволять им больше мешать вам. Когда вы это делаете, в поле вашего внимания останутся только положительные альтернативы, и таким образом вы справитесь со страхом.

Например, если вы боитесь путешествовать по воздуху, то вам нужно отчетливо представить положительные стороны полета. Вы можете представить, как спокойно сидите в удобном кресле. Вы должны представить картину благополучного приземления и того, как невредимым спускаетесь по трапу.

Чтобы справиться с этим страхом, нужно представить, что вы будете делать, если не будете бояться полетов.

Чтобы научиться управлять своим страхом, нужно сменить отрицательные ожидания на положительные. Это нужно делать путем смены точки зрения в альфа-состоянии. Медитация поможет вам добиться желаемого результата.

Медитация помогает управлять воображением, а ведь страх — это результат работы воображения.

Страх — продукт работы воображения, и мужество — продукт работы воображения. Источник мужества в воображении, в способности создавать положительные образы. Когда вы побеждаете страх, у вас появляется вера, положительное ожидание, а вместе с этим и мужество.

## **Глава 8. Чувство вины и самопрощение.**

Из главы 1 "Пять правил счастья" вы узнали первое правило, которое гласит: "Наслаждайся тем, что тебе нравится". Следует сказать, что существуют только две причины, по которым мы не можем наслаждаться тем, что нам нравится. Эти причины — страх и чувство вины. В предыдущей главе мы разобрались со страхом, а в этой главе перейдем к рассмотрению чувства вины.

Чувство вины отравляет нашу жизнь сильнее, чем любая другая эмоция.

Оно тяжким бременем ложится на наше сознание. И это бремя возлагают на нас родители, учителя, друзья, средства массовой информации, образовательные и религиозные организации. Оно возлагается на нас с двумя целями: контролировать и наказывать. Можно сказать, что чувство вины выполняет функции контроля и наказания.

Чтобы лучше понять, что представляет собой чувство вины, нужно сначала рассмотреть, что предшествует возникновению чувства вины и что является результатом возникновения этой эмоции. Чувство вины неразрывно связано с двумя другими понятиями: грехом и наказанием. Поэтому давайте рассмотрим все эти три понятия.

Грех — поступок, выходящий за общепринятые рамки морали и права.

Чувство вины — стимул в следующий раз поступить правильно. Наказание — своеобразное напоминание, которое сопутствует повторному нарушению незыблемости общепринятых рамок.

Приведем короткий рассказ, который прекрасно иллюстрирует, как эти три понятия работают вместе. У Хелен М. было убеждение, что нельзя целоваться с парнем, если ты в первый раз видишь его. Теперь Хелен двадцать два года, но она забыла, что это убеждение было сформировано ее матерью, когда она в одиннадцать лет пошла на день рождения к подруге. Это убеждение так крепко засело в ее голове, что она и в двадцать два года была решительно против даже самых невинных поцелуев.

Если бы она вспомнила обстоятельства, при которых у нее сформировалось это убеждение, она бы поняла, что в то время оно было вполне справедливо. Когда ей было одиннадцать лет, она пошла на день рождения к своей подруге Эрлин. Мама подвезла ее к дому Эрлин на машине и увидела, что на вечеринке будет много незнакомых парней. Она испугалась за "свою девочку" и решила предостеречь ее. Когда мама изложила Хелен правила поведения, девочка пожалела, что вообще приехала на эту вечеринку. Следует отметить, что это была первая ее смешанная вечеринка, на которой, кроме девочек, были также и парни.

— Хелен, дорогуша, — начала ее мама, — я хочу, чтобы ты запомнила, что ты еще маленькая девочка, а на этой вечеринке наверняка найдутся парни, которые захотят тебя поцеловать.

Когда Хелен услышала это, ее глаза широко раскрылись. Ведь она слышала это от самого близкого человека, который, кроме того, был еще и величайшим авторитетом в ее жизни. Любое слово матери она никогда не обсуждала и всегда принимала за абсолютную истину. Поэтому Хелен старалась уловить каждое слово, которое скажет ее мать, и смотрела ей прямо в глаза.

— Если какой-нибудь мальчик попытается поцеловать тебя, ты должна отойти от него. Ты понимаешь, что я говорю?

Хелен кивнула, и ее мать продолжала:

— Так что ты сделаешь, девочка моя, если какой-нибудь мальчик попытается поцеловать тебя?

— Я отойду от него, — ответила Хелен, четко произнося каждое слово и кивая.

Мама улыбнулась и погладила ее по голове.

— Правильно, моя дорогая, ты отойдешь. Не забывай об этом, Хелен.

Никогда не позволяй мальчику целовать тебя, если ты видишь его в первый раз. Помни об этом, и у тебя все будет хорошо.

Таким образом, убеждение было сформировано. Грешно позволять парню целовать тебя, если ты видишь его в первый раз.

Однажды через много лет после этого Хелен встретила парня своей мечты, и они не только целовались, но и позволяли себе много больше. Хелен забыла обо всех принципах. Она разрушила убеждение, установленное самым большим авторитетом — ее матерью.

Это был, по мнению Хелен, грех, но в чем же проявилось чувство вины?

На следующее утро Хелен проснулась с улыбкой на губах. Но потом она почувствовала, что ее что-то гложет. Она почувствовала, что сделала что-то предосудительное. В ее душе был какой-то неприятный осадок, а сознание как бы раздвоилось: с одной стороны, она чувствовала себя прекрасно, с другой стороны, ей не давало покоя чувство, что она в чем-то виновата. У нее появились мысли типа: "Я потеряла достоинство!" и "Как я могла это позволить?" Хелен беспокойно металась на кровати, прокручивая в голове события прошлого вечера.

Время шло, а этот парень не звонил. Хелен ему понравилась, но, кроме нее, у него было еще много подружек, а вечер, проведенный с Хелен, был для него лишь приятным случаем, о котором он уже почти забыл.

Но Хелен об этом вечере не забыла. Она думала, что он не звонит потому, что она позволила ему поцеловать себя в первый же вечер знакомства, и он из-за этого плохо о ней подумал. Хелен решила, что она совершила грех. У нее сработала давно заложенная программа. И вот теперь на сцену выходит чувство вины. "Как я могла? — думала Хелен. — Если бы я только могла что-нибудь изменить." Но как? Чем больше она думала об этом случае, тем больше энергии отдавала этим своим мыслям, и тем острее становилось чувство вины.

Для самонаказания есть множество способов, и Хелен выбрала еду. (Способы наказания самого себя выбираются на подсознательном уровне.)

Хелен решила наказать себя за то, что она себя так плохо вела. Для этого она решила много есть, чтобы растолстеть и стать непривлекательной для мужчин. Если она будет непривлекательной, то ей не придется говорить парням, что она не будет с ними целоваться. Если она будет плохо выглядеть, то ее перестанут приглашать на вечеринки, на которых бывает много привлекательных парней, и ей будет легче. Хелен начала есть много высококалорийной пищи и

из-за этого набирать вес. Между тем на сознательном уровне она думала: "Я должна сесть на диету. Я выгляжу просто ужасно".

После этого она перепробовала множество диет, но ни одна из них не смогла ей помочь. Наконец она смирилась со своим положением и остановилась на следующей мысли: "Некоторые люди рождены с предрасположенностью к избыточному весу". Она не понимала, что причина ее проблемы заключается в цепочке, ведущей от греха к чувству вины, а от чувства вины — к наказанию.

Этот рассказ является, конечно, упрощением. Мы привели его в качестве примера. Не следует также забывать, что в прошлом люди восхищались пышными формами. Чтобы убедиться в этом, можете посмотреть на картины известных художников прошлого. Раньше считали, что пышные формы свидетельствуют о хорошем здоровье, они были более желанными, чем худоба. Мы взяли проблему избыточного веса в качестве примера, потому что многие люди мучаются из-за этой проблемы. А вообще красота — понятие субъективное, зависящее от взглядов людей, от их вкусов.

Можно сказать, что этот пример является символическим отображением многих проблемных ситуаций, связанных с чувством вины. Если вы подумаете, то можете найти в своей жизни что-то эквивалентное поцелую и перееданию, о чем говорилось в приведенном нами примере.

Теперь давайте рассмотрим связанные между собой понятия (грех, чувство вины, наказание) с другой точки зрения. Теперь мы будем рассматривать каждое из этих понятий в отдельности. И начнем с греха.

Критерии, по которым мы определяем, что грешно, а что нет, устанавливают различные авторитетные личности и организации, среди которых родители, учителя, средства массовой информации, церковь, государство и т.д. Все эти люди и организации говорят нам, как нужно поступать и как нужно себя вести. Если же мы поступаем не так, как нам говорят, то это означает, что мы выходим за установленные рамки и должны быть за это наказаны. Как правило, узнаём мы об этих правилах в детстве, когда наш мозг наиболее восприимчив к информации. Восприимчивый ребенок, который слышит об общепринятых правилах от авторитетных личностей, принимает их как абсолютную истину, которая не подлежит обсуждению. А когда человек в раннем возрасте совершает что-то, что противоречит принятым правилам, он чувствует, что сделал что-то плохое, что совершил грех.

Вследствие этого возникает чувство вины. Чувство вины является встроенным природой инструментом, который должен обеспечивать наше правильное поведение. Когда мы совершаем что-то, что выходит за общепринятые рамки, когда мы совершаем грех, возникает чувство вины, которое заставляет нас в следующий раз поступить правильно.

Однако повторить действия, которые считаются наиболее плохими, не представляется возможным. Совсем другая ситуация с поступками, которые считаются маленькими грешками, к числу которых можно отнести употребление чего-либо, что употреблять не следовало бы, или произведение плохого впечатления на брата мамы, на которого вам совершенно наплевать. За такими поступками часто следует наказание. К несчастью, наказание бывает не всегда пропорциональным совершенному "преступлению".

Наказание — это просто своеобразное напоминание, которое говорит: "Ты поступил (поступила) неправильно, ты должен (должна) исправиться".

Насколько сильно наказание? Это зависит от того, насколько сильно чувство того, что вы вышли за рамки, что вы совершили плохой поступок, то есть наказание является понятием субъективным. В физическом плане (в данном случае мы не рассматриваем духовный аспект греха и чувства вины) человек, убивший бабочку, может испытывать большее чувство вины, чем то, которое он испытывал бы, если бы убил человека. Для этого человека убийство бабочки может быть большим грехом, чем убийство человека, если он так считает. Для большинства из нас всё, конечно же, наоборот, но факт состоит в том, что чувство вины зависит от субъективной оценки индивидуумом совершенного поступка.

Как день следует за ночью, так и чувство вины следует за грехом, а наказание — за чувством вины. Если чувство вины долго не проходит, то на сцене появляется наказание, которое обычно проявляется в форме ограничения. Люди, сознание которых отягощено чувством вины, часто ограничивают себя, думая: "Я заслуживаю только...". Я заслуживаю постоянные проблемы с деньгами. Я заслуживаю эти проблемы со здоровьем. Я заслуживаю эти проблемы с друзьями, с семьей и т.д. Эти искусственно наложенные ограничения являются следствием неразрешенных проблем.

Грех и чувство вины — продукты работы воображения. Они ментальны.

Наказание также является ментальным, но проблема состоит в том, что оно проявляется на физическом уровне, вызывая различные неприятности.

Как же можно нейтрализовать чувство вины? Для этого нужно, применив принцип полярности, изменить свою точку зрения. Изменив точку зрения, вы нейтрализуете негативное влияние чувства вины. Негативное влияние чувства вины проявляется в самоосуждении. А противоположностью самоосуждения является само-прощение.

Как просто.

И в то же время как сложно.

Просто сказать: прости себя. Но перед прощением должно быть понимание. Понимание должно заключаться в приобретении уверенности: сделанное вами в тот момент было лучшим выходом. У вас должна быть уверенность, что вы всегда делаете всё от вас зависящее, что ваши действия всегда являются лучшим выходом из сложившейся ситуации. Нельзя никогда говорить себе, что вы сделали тогда самое худшее, что могли сделать. Даже когда вы делаете что-то не так, вы должны думать, что вы всё делаете наилучшим образом.

Скажем, кто-то, кого вы уважаете, попросил вас сделать что-нибудь, и вы согласились, но по какой-либо причине не сделали и после этого чувствуете себя виноватым. Когда вы не сделали то, о чем вас просили, существовали причины, по которым вы это не сделали.

Всё равно, были они осознанными или неосознанными, но они существовали. И если бы вы снова оказались в той же ситуации, при тех же обстоятельствах, в том же эмоциональном настроении, и если бы у вас были те же возможности, то вы снова поступили бы так, как поступили тогда.

Сам факт вашего ощущения, что в прошлом вы сделали что-то не так, свидетельствует о вашей зрелости. И чем сильнее у вас это чувство, тем более зрелым человеком вы являетесь. Когда человек взрослеет, он становится другим. Часто с высоты своих лет мы думаем о какой-нибудь своей прошлой ошибке: "Черт возьми, как я мог так поступить? Сейчас я всё сделал бы совсем по-другому". Разумеется, сейчас мы все сделали бы по-другому, потому что мы сами изменились. Как уже говорилось, взрослея, мы становимся другими. Мы приобретаем опыт, знания, некоторую мудрость, и все это позволяет нам находить в своем прошлом ошибки, которые теперь мы уже не повторим.

Итак, помните: что бы вы ни сделали в прошлом, вы поступили наилучшим образом. Все, что вами сделано, было наилучшим выходом из той ситуации, которая тогда сложилась, и в тех условиях вы не могли поступить иначе.

Поэтому не стоит из-за этого чувствовать вину, вы ведь ни в чем не виноваты. Сам факт, что вы чувствуете вину, говорит о том, что вы стали другим человеком и с новой высоты осуждаете того человека, которым вы были в не таком уж далеком прошлом. Вы можете простить себя за ошибки прошлого потому, что теперь стали уже совсем другим человеком.

Простите себя, потому что тогда, в прошлом, вы не могли поступить иначе. Простите себя, потому что вы уже никогда не повторите этих своих ошибок. Ведь вы стали другим, более зрелым человеком.

Не забывайте также и о том, что даже если двадцать тысяч ангелов с двадцатью тысячами библий в руках подарят вам прощение, вы все равно для самого себя можете остаться непрощенным. А если вы останетесь для себя непрощенным, то не сможете чувствовать себя прощенным и свободным от старых ошибок. Справедливо и обратное утверждение: если весь мир обвиняет вас, а вы сами простили себя, то не будете чувствовать вины. Вы будете чувствовать себя прощенным. Ключ скрывается в вашем воображении, именно ваше воображение заставляет вас чувствовать вину и наказывать себя. Для того чтобы получить прощение, вам нужно лишь представить, что вы прощены.

Майкл Г. был преуспевающим агентом по продаже недвижимости до того дня, когда у одного из его домов рухнула крыша. После этого он стал банкротом. Этот провал создал ему много проблем, но больше всего неприятностей ему доставляло чувство вины. Он чувствовал себя виновным, поскольку его жена и дети уже не получают того, что он им обещал, их жизнь резко изменилась в худшую сторону. Майкл впал в состояние глубокой депрессии. Его депрессия была настолько глубокой, что он даже стал подумывать, будто его семье станет лучше без него. У него начали появляться мысли о самоубийстве.

Как этот пример укладывается в наше определение? В данном конкретном случае у Майкла были свои цели, а его воля к успеху установилась еще в детстве. Он был запрограммирован на успех, он не умел проигрывать. В детстве его родители говорили ему, что самое важное в жизни — хорошо учиться, и поэтому он должен хорошо учиться, если хочет, чтобы его любили.

И он хорошо учился в школе. Потом Майкл стал хорошим студентом, у него быстро развилась установка на успех. И эта установка стала оказывать на его жизнь определяющее влияние.

Когда он стал банкротом, он нарушил свою установку, которую много лет назад сформировали у него его родители.

Из-за изменений, которые произошли в его жизни и в жизни его семьи, он ощущал острую потребность в том, чтобы снова пережить ту ситуацию, которая привела к банкротству, но на этот раз все сделать правильно. Эта потребность, конечно, представляет собой чувство вины. Но вся беда в том, что он не мог уже снова пережить эту ситуацию. Его дело рухнуло. А так как он не мог исправить ситуацию, то к нему пришли мысли о самонаказании. Он чувствовал себя беспомощным. И в качестве самонаказания к нему пришли мысли о самоубийстве.

Все это вызвало у Майкла страшный стресс. Ему казалось, что его жизнь кончилась. Он всё забросил и превратился в самую настоящую обузу для своей семьи. Он стал много спорить и часто уходить в себя. Он замкнулся в раковине беспомощности.

Мы сейчас описали Майкла, каким он был до того дня, когда его жена Марсия буквально притащила его на курсы обучения методу Сильва. На курсах Майкл моментально научился медитировать и стал делать это три раза в день.

Он проанализировал свою проблему и пришел к выводу, что поставил для себя невыполнимые цели. Майкл заключил, что он всю свою жизнь старался соответствовать концепции успеха его родителей. Он понял, что это не его убеждения и что он не тот человек, которым должен был быть. Майкл осознал, что из-за нелепых убеждений, которые сформировали в нем его родители, он был чрезвычайно завистливым и честолюбивым. Он всегда внимательно наблюдал за тем, как идут дела у его конкурентов, и если видел, что у кого-то дела идут лучше, чем у него, то чувствовал неудовлетворенность и стремился заработать еще больше денег. Он всегда хотел быть первым. Он хотел стать самым удачливым и богатым агентом по торговле недвижимостью в мире.

Неожиданно Майкл понял, что он стремился совсем не к тому, к чему нужно было стремиться. Он понял, что установил для себя ненужные цели. Он конкурировал и соревновался со всеми, с кем только мог, кроме того, с кем ему действительно нужно было соревноваться. А соревноваться ему нужно было с самим собой. И он твердо решил, что теперь он будет лучшим в мире Майклом Г. А к этому совершенно не имело отношения, является ли он крупнейшим агентом по торговле недвижимостью. Если он будет крупнейшим агентом — хорошо, а если не будет, то это не трагедия.

— Кстати, — сказал себе Майкл Г., — почему я всегда был агентом по торговле недвижимостью? Ведь мне эта работа никогда не доставляла удовольствия.

И он вошел на уровень, чтобы проанализировать все аспекты своей жизни. Он спросил себя, что доставляет ему удовольствие. Оказалось, что удовольствие ему доставляет только игра в гольф. Он любил играть в гольф, но у него редко хватало на это времени. И Майкл Г. подумал: "Как было бы прекрасно, если бы я мог заниматься чем-нибудь, связанным с гольфом". Но самое главное — у него исчезло чувство вины. Он простил себя, ибо понял, что выбрал тогда наилучший выход из сложившейся ситуации. Он сбросил с себя обузу чувства вины и почувствовал себя свободным.

— Это кажется действительно странным, — признался недавно Майкл Г. — Я был без денег, без дома, без машины, без планов, мне было сорок четыре года, и я чувствовал себя настолько счастливым, что не мог припомнить, когда в последний раз испытывал такое острое ощущение счастья. Я понял: чтобы быть счастливым, мне нужно работать в магазине по продаже принадлежностей для гольфа или тренером, обучающим игре в гольф, короче говоря, моя работа должна быть как-то связана с гольфом. Мои друзья думают, что я свихнулся, но мне это все равно. Я даже рад, что все произошло именно так. Главное, что Марсия все выдержала. Я нашел работу в клубе любителей гольфа в Лос-Анджелесе. Это лакейская работа, но я рад ей.

Я решил быть лучшим Майклом Г. на свете. Я работаю в клубе три месяца и могу с уверенностью сказать, что это были лучшие три месяца в моей жизни.

Мне не удается зарабатывать много денег, и поэтому Марсии тоже пришлось пойти работать. Но она нашла работу, которая приносит ей удовольствие, и мы никогда не были так близки, как сейчас. Я медитирую три раза в день, и я счастлив. Мне этого достаточно.

Нам всем нужно прислушаться к словам Майкла. Теперь он сам устанавливает себе цели и старается стать лучше. Но самое главное — это то, что ему удалось простить себя за свои прошлые ошибки.

Чувство вины можно нейтрализовать самопрощением. А для того чтобы простить себя, вам нужно осознать, что вы теперешний не можете и не будете действовать, как вы вчерашний. Вы

стали другим человеком, и поэтому глупо страдать из-за прошлых ошибок. Если же какая-то из прошлых ошибок все-таки продолжает мешать вам жить, то вы можете войти на уровень и заново проанализировать ситуацию в медитативном состоянии. Для этого вам нужно как бы снова пережить эту ситуацию, причем со всеми подробностями, которые вы помните. Образ события, которое заставляет вас испытывать чувство вины, нужно заключить в голубую рамку и постепенно уменьшать эту рамку до тех пор, пока она не станет совсем маленькой, размером с монету; затем надо представить, как она исчезает с хлопком.

После этого нужно снова представить данное событие и подумать, как вы будете действовать в новых условиях, ведь вы же стали другим. Представьте, как вы теперешний повели бы себя в той ситуации. Обведите образ нового поведения в белую рамку и сконцентрируйте на нем всё свое внимание. Вы почувствуете, что можете простить себя, потому что стали другим человеком (доказательством чего является чувство вины, которое вы испытывали); вы почувствуете, что можете простить себя, потому что теперь в такой же ситуации вы поступили бы по-другому.

Ваши поступки, ваши действия — проявления вашего эго. И если изменились ваши действия, то это значит, что вы сами тоже изменились.

Чтобы окончательно избавиться от чувства вины, вам, пока вы находитесь в медитативном состоянии, нужно сомкнуть вместе три пальца любой руки и сказать: "Я прощаю себя за все свои прошлые ошибки. С этого момента я буду стараться поступать наилучшим образом". Когда после этого вы выйдете из медитативного состояния, вы будете свободны от чувства вины и сможете спокойно жить. Но не забывайте, что нужно всегда стараться поступать наилучшим образом.

## Глава 9. Злость.

Все в мире имеет свою противоположность. Многие такие пары легко заметить: противоположностью дня является ночь, противоположностью свободы — рабство, противоположностью любви — ненависть и т.д. Чтобы лучше понять сущность какого-либо понятия, полезно рассмотреть его противоположность.

Например, чтобы лучше понять, что такое свобода, не мешает испытать рабство. Действительно, человек, побывавший в неволе, отлично чувствует и понимает, что такое свобода. Высокий человек плохо понимает, что такое высокий рост, и наоборот, человек низкого роста плохо понимает, что такое невысокий рост. Никто так не ценит тепло, как тот, кто замерзал в снегах.

И вода для человека, страдающего от жажды, совсем не то, что для человека, погибающего от наводнения. Естественное и неестественное, страх и вера — все это противоположности, которые отличаются только степенью.

Что же в таком случае является противоположностью злости?

Мы знаем, что злость — негативное чувство, выражающееся в остром недовольстве чем-либо. Таким образом, противоположным ей является чувство удовольствия. Если бы вы представили шкалу измерения злости, вы поместили бы злость на крайне левом, отрицательном участке этой шкалы, на противоположном участке ее вы поместили бы чувство удовольствия, а ровно посередине была бы нейтральная зона полного равнодушия. В этой зоне вас ничто бы не злило и ничто не доставляло бы удовольствия. Находясь в этой зоне, вы чувствуете полное равнодушие, никакой реакции.

Когда вы двигаетесь от крайне отрицательного левого отрезка шкалы к центру, вы испытываете всё меньше злости, а когда вы пересекаете центральную зону и начинаете двигаться вправо, — все больше удовольствия.

Что же доставляет вам удовольствие? И что же вас злит? В обоих случаях ваша эмоция является реакцией на влияние какого-нибудь внешнего фактора. А реакция — это действие. Так как злость — ваша реакция (действие), вы должны ее контролировать и изменять. Как мы уже говорили, чтобы изменить себя, нужно изменить свои действия. Как только вы поймете это, такое изменение станет возможным.

Давайте рассмотрим природу злости на примере Банни и Балли. У Банни слабо развито чувство самоутверждения. Его плохое мнение о самом себе создало слабое эго. В результате этого он чувствует, что все вокруг является враждебным ему. (Если он плохо думает о себе, то как кто-нибудь другой может хорошо думать о нем?) Поэтому он легко злится. Всё, что говорят и делают окружающие, вызывает у него злость. Его может разозлить даже совершенно безобидная фраза, типа: "Привет, Банни. Я вижу: ты купил себе новый пиджак". Ему кажется, что над ним смеются, потому что пиджак плохо на нем сидит, потому что он дешевый, потому что он



совершенно неподходящего цвета и т.д. Низкое мнение о самом себе заставляет его всё оценивать с негативной точки зрения. И поэтому в ответ на приветливое замечание друга Банни может огрызнуться: "А тебе какое дело?!" или "Тебе что, не нравится мой пиджак?" Эта его необоснованная злость может запросто расстроить и обидеть человека, который просто хотел сказать ему что-нибудь приятное.

Люди, которые невысокого мнения о себе, легко злятся, потому что они всё оценивают с негативной точки зрения.

А Балли — типичный агрессор, который постоянно задирает людей. Он боится, что хуже и слабее других, и поэтому старается обидеть и унижить каждого, думая, что, унижая других, он возвышает себя. И чем сильнее он обижает окружающих, тем лучше себя чувствует, потому что это придает ему уверенность в своих силах.

И вот Балли встречает Банни и называет его так, что оскорбляет и его самого, и его родителей. В Банни вспыхивает неопишуемая злость. Банни понимает, что Балли даже не знает его родителей, но он все равно чувствует себя оскорбленным и считает, что должен как-то отреагировать на оскорбительные слова Балли, потому что в противном случае его сочтут тряпкой. Он уверен, что, для того чтобы доказать свою мужественность, ему нужно отреагировать на слова Балли. Однако если человек знает, что он мужественный, если человек знает себе цену, то у него нет потребности демонстрировать кому-либо свою силу и мужественность. Если человек знает, что он обладает каким-либо качеством, то ему не нужно это доказывать окружающим и тем более самому себе.

Но в этом случае Балли значительно лучше, чем Банни, подготовлен к действиям, он более уверен в себе, в своих силах. Банни же не готов к действиям, он подавлен. У него не хватает мужества и сил ответить на оскорбления Балли, и поэтому его злость обращается на самого себя. Он ненавидит себя за свое малодушие, за то, что он не может отплатить Балли той же монетой. Он считает, что из-за своего малодушия он не может дать отпор Балли, и поэтому его мнение о самом себе опускается еще ниже.

А что бы в этой же ситуации сделал Джек Армстронг, человек, чрезвычайно уверенный в себе, с хорошо развитым эго? Разозлился бы он в ответ на слова Балли? Нет. Испугался бы он, что его сочтут трусом? А почему он должен этого бояться? Он же знает, что он не трус. Скорее всего он отнесся бы к этому инциденту так же, как к лаю какой-нибудь собаки.

Действительно, почему он должен как-либо реагировать на заведомо ложные слова незнакомца?

Рассмотрим другой пример. Джек Армстронг паркует свою машину и случайно касается бампера машины Балли. Балли просто в бешенстве. Он вопит: "Эй ты, несчастный идиот, посмотри, что ты сделал с моей машиной!"

В действительности с машиной Балли не произошло ничего страшного, но Балли кажется, что это прекрасный повод для того, чтобы накричать на другого человека и тем самым поднять себя в своих глазах. Для Балли это прекрасный случай кого-нибудь унижить и благодаря этому возвыситься самому.

Джек же сразу понимает, с кем он имеет дело. И так же как он обходит лающую собаку, он пытается обойти и разозленного Балли. Он говорит:

— Мне очень жаль, я это сделал не нарочно.

Но эти слова для Балли ничего не значат. Он жалуется на то, что бампер его машины теперь помят, он говорит, что Джек ездит, как идиот, и, возможно, он даже позволяет себе несколько выпадов в сторону родителей Джека.

— Как мы можем это уладить? — спрашивает Джек — он просто пытается успокоить лающую собаку. Поняв, что Джека не испугаешь, Балли садится в свою машину и уезжает. Больше всего он ненавидит, когда какой-нибудь человек проявляет больше силы и смелости, чем он сам. Он чувствует себя униженным, это наносит нестерпимый удар по его чувству самоутверждения.

Джек же вообще не разозлился на это происшествие, его реакция располагается в нейтральной зоне нашей шкалы измерения злости. Его реакция на это происшествие не была ни позитивной, так как эта ситуация не доставила ему никакого удовольствия, ни негативной, так как она его и не разозлила. Он остался равнодушным. Он предпринял определенные действия, но они были направлены на как можно более мирное разрешение конфликта. Он полностью контролировал себя и ситуацию. Ничто не вывело его из себя.

Теперь вспомните какую-нибудь ситуацию, в которой вы испытывали злость, проанализируйте ее, и вы поймете, что вы реагировали на какие-то внешние факторы. Это факт. И запомните, что не должны реагировать, если не хотите реагировать. В наше сознание часто бывает вбито

убеждение, что если мы не реагируем на внешние факторы, то ведем себя, как беспомощные дети.

На самом же деле взрослый человек, прежде чем реагировать на что-либо, сначала подумает.

Сейчас мы рассмотрим еще один пример, который связан не с реальной конфронтацией, а со злостью на неизвестный объект. Например, Банни вышел из магазина и увидел, что кто-то помял крыло его машины. Он ищет записку или какое-нибудь другое указание на то, кто это сделал, но ничего не находит. Злость вспыхивает в нем, он бросает на землю сумку с покупками, с размаху бьет кулаком по помятому крылу и на целых пять минут предается ужасному приступу злости. Он гневно оглядывает стоянку, в его сердце кипит злость. Наконец он впрыгивает в машину и с ужасающим ревом уезжает со стоянки. По дороге домой он ругает всех, кто попадает ему на пути, и постоянно жмет на клаксон, заставляя пешеходов уступать ему дорогу.

Наверное, не стоит и говорить, что у себя дома он портит настроение всей своей семье, а ночь проводит без сна, ворочаясь с боку на бок: ведь как только он закрывает глаза, то сразу видит помятое крыло своей машины, что для него является настоящей пыткой. Это типичный пример негативной реакции на помятое крыло.

Вы можете сказать, что помятое крыло у каждого вызовет отрицательную реакцию.

Но это не так. Уверенный в себе человек с развитым чувством самоутверждения сразу смог бы спокойно оценить ситуацию. Во-первых, помятое крыло — не личное оскорбление, а случайность. Поискав записку и не найдя ее, такой человек лишь пожмет плечами и сразу переключится на другое. Он не будет делать из помятого крыла проблему.

Однако человек, не просто уверенный в себе человек, но прошедший курсы обучения методу Сильва, может взглянуть на эту ситуацию с положительной точки зрения. Он, разумеется, прореагирует на это происшествие, но с позитивной стороны. Как мы помним, позитивная реакция — это удовольствие. Вы спросите, как кто-либо может с удовольствием смотреть на помятое крыло своей машины?

Вспомните историю Джорджа С., которая была приведена в главе 3 "Пять правил счастья". Джордж сумел даже извлечь для себя пользу из этой ситуации. Увидев помятое крыло, он подумал: "Интересно, во сколько мне обойдется ремонт? Но во сколько бы он мне ни обошелся, я поставлю себе цель заработать в три раза больше денег". И когда в мастерской сказали, что ремонт ему обойдется в 250 долларов, Джордж решил, что заработает на 750 долларов больше, чем зарабатывал обычно. Таким образом, вместо того чтобы акцентировать внимание на отрицательных сторонах этой ситуации, он сумел найти в ней и положительные моменты. После этого наш слушатель курсов, когда смотрел на крыло своей машины, каждый раз улыбался и думал: "Пять сотен дополнительного дохода". Вот это и есть позитивная реакция.

Итак, мы сейчас рассмотрели три возможных варианта реакции: отрицательная реакция (реакция Банни), нейтральная реакция (реакция Джека Армстронга) и позитивная реакция (реакция слушателя курсов обучения методу Сильва Джорджа С.). Можете ли вы представить, как живет каждый из этих людей? Можете ли вы представить, как каждый из них оценивает себя, окружающих, различные ситуации и жизнь в целом?

Хотите узнать, как именно можно сменить злость и раздражение если не на позитивную реакцию, то хотя бы на нейтральную? Сейчас мы расскажем о простых приемах метода Сильва, которые позволяют избавиться от злости или по крайней мере пресечь негативную реакцию в самом начале. Первым приемом является техника трех пальцев, которая была описана в главе 1. Когда вы попадете в ситуацию, в которой ваша реакция обычно является отрицательной, вам нужно лишь сомкнуть вместе большой, указательный и средний пальцы любой руки и сказать "Успокойся" или "Прости", и вы обнаружите, что сохранили самообладание и можете спокойно обдумать, как с достоинством выйти из сложившейся ситуации.

Другим приемом является техника смены злости на положительную реакцию еще до того, как злость успеет возникнуть. Если вы кончиком языка дотронетесь до внутренней стороны своих верхних передних зубов, а потом поведете его вверх по нёбу, то найдете в нёбе небольшое углубление. Это и есть смена злости на положительную реакцию. Когда вы попадете в ситуацию, которая будет вас злить, вам нужно будет прикоснуться кончиком языка к этому месту и сказать себе: "Успокойся". Если вы сделаете это, то сохраните самообладание и сможете контролировать ситуацию.

Все эмоции являются продуктом работы воображения, то есть они ментальны. Злость, как и все другие эмоции, вызывает образы, которые влекут за собой реакцию. Поэтому для избавления от злости можно также использовать описанную в главе 5 технику Золотых Образов. С помощью этой техники можно сменить свою точку зрения с отрицательной на положительную и тем самым избавиться от злости.

## Глава 10. Чувство самоутверждения.

Что такое чувство самоутверждения? Это чувство уверенности, которое вы ощущаете по отношению к самому себе. Можно сказать, что чувство самоутверждения — это эго, часть вас самих, которая говорит о том, кто вы есть.

Что вы думаете о самом себе? У вас высокое мнение о самом себе? Если да, то это значит, что у вас сильное эго. Если вы невысокого мнения о самом себе, то это значит, что у вас слабое эго.

Возможно, конечно, что вы по-разному оцениваете себя в разных областях своей жизни. Вы можете быть высокого мнения о себе в одной области своей жизни и невысокого мнения — в другой. К сожалению, люди часто склонны акцентировать внимание на невысоком мнении о самом себе. Мы склонны страдать из-за своих слабых сторон и при этом не обращать внимания на свои сильные стороны. Встает вопрос: каким образом можно изменить эту ситуацию?

Первым делом нужно осознать, что чувство самоутверждения является вашим мнением о самом себе. Поняв это, вы встанете на путь усиления чувства самоутверждения. Затем нужно спросить себя, почему вы невысокого мнения о самом себе в какой-нибудь области жизни? Одной из причин может быть то, что вы сравниваете себя с другими. Если вы проигрываете в сравнении с другими, ваше мнение о самом себе ухудшается, а проблема усиливается.

Однозначным является то, что нужно улучшать мнение о себе. Однако что же нужно делать, чтобы ваше мнение о себе улучшилось? Когда вы сравниваете себя с каким-либо другим человеком, будь то артист, адвокат, музыкант, секретарь, сенатор, физик-ядерщик или спортсмен, и обнаруживаете, что проигрываете ему в чем-то, ваше мнение о себе ухудшается. Единственно правильным способом смотреть на других людей и при этом не чувствовать, что проигрываешь им в чем-то, является наиболее общая оценка людей и их способностей.

Разумеется, каждый обладает разными способностями. Кто-то мужчина, а кто-то женщина. Кто-то страдает от избыточного веса, а у кого-то явно выраженная дистрофия. Но все являются людьми, и это всех уравнивает. Вы, например, не можете сравнивать себя с лошадью. Лошадь значительно сильнее вас. Но при этом вы ведь не чувствуете себя униженным тем, что лошадь сильнее вас. Собака бежит быстрее вас, но это также вас не расстраивает.

Габариты слона значительно превышают ваши, но и это не заставляет вас чувствовать себя неполноценным. Вы не чувствуете свою неполноценность, потому что глупо сравнивать себя с лошадью или слоном.

Некоторые люди видят у других способности, которыми они не обладают, и это вызывает у них чувство неполноценности. Это чувство снижает вашу уверенность в себе. Но если смотреть на всех как на людей, то все становятся равными. Высокие, низкие, бедные, богатые — все становятся равными, а все характеристики — неважными. Мы все люди, и с этой точки зрения между нами не может быть какой-то конкуренции. Вы не можете усилить свою позицию как человек, равно как не можете и утратить эту позицию. Вы есть и будете человеком, и ничто не сможет изменить этот факт.

Когда вы смотрите на окружающих вас просто как на людей, вы начинаете понимать, что каждый человек на земле может делать что-то, чего вы делать не можете. А вы можете делать то, что не в состоянии делать никто другой.

И это не может как-то унижить вас или остальных людей на земле. Это просто означает, что все люди разные, что все люди обладают разными способностями. Означает ли это, что они лучше вас? С их точки зрения это может и означать, что они лучше вас, но с вашей точки зрения это свидетельствует лишь о том, что все люди разные.

Давайте рассмотрим два дерева. Допустим, одним из них будет гигантское тысячелетнее красное дерево. Вы смотрите на этого гиганта, а потом переводите взгляд на молодую сосенку, которая пытается расти на крутом горном склоне. Вы ведь не считаете, что гигантское красное дерево лучше сосны? Конечно, нет. Вы просто видите два разных дерева. Одно больше, другое меньше, но нельзя сказать, что одно дерево лучше другого. А когда вы смотрите на двух человек, один из которых — выдающийся талант, вы должны просто видеть двух людей. И если вы можете просто видеть двух людей и при этом не думать о том, лучше вы их или нет, то это означает, что вы достигли более высокого уровня самоутверждения и поэтому можете рассматривать себя просто как человека, который равен другим людям.

Каждый человек уникален, потому что каждый наделен разными способностями, которыми никто, кроме него, не обладает. Подумайте: чем уникальным, не свойственным никому другому, можете похвалиться вы?

Наверняка вы можете делать что-то, что никто другой, кроме вас, сделать не может. Означает ли это, что вы лучше других, или это говорит лишь о том, что вы можете делать что-то лучше, чем другие?

Есть ли, по вашему мнению, кто-то, кого вы считаете лучше себя? Если да, то вам нужно развивать свое чувство самоуверждения. Есть ли, по вашему мнению, кто-то, кого вы считаете хуже себя? В этом случае над вашим чувством самоуверждения также нужно поработать. Когда вы всех, начиная с тех, кого вы считали величайшими из великих, и заканчивая теми, кого вы считали ничтожествами, будете рассматривать как равных, но обладающих разными способностями людей, то это будет означать, что ваше чувство самоуверждения находится в нормальном, здоровом состоянии.

Если вы обладаете высоким чувством самоуверждения, то постоянно соревнуетесь и соперничаете, но соревноваться нужно только с одним человеком — с самим собой, потому что единственным человеком, с которым имеет смысл соревноваться и соперничать, являетесь вы сами. Тогда жизнь становится игрой, и все неприятности, которые раньше мешали жить и отравляли существование, становятся лишь препятствиями, которые, по правилам игры, нужно преодолеть.

История Чарли Б. отлично демонстрирует преимущества соревнования с самим собой. Чарли Б., занимавшийся укладкой на полы ковровых покрытий, всегда стремился к тому, чтобы делать свою работу лучше и быстрее, чем другие. Надо сказать, что у него ничего не получалось. После одного из семинаров курса обучения методу Сильва он решил соревноваться с самим собой. После этого он впервые принес с собой на работу секундомер и стал засекают, сколько времени у него уходит на каждую комнату. Чтобы закончить со спальней, ему понадобился час, чтобы закончить с коридором — два часа, чтобы управиться с гостиной — один час и десять минут, чтобы управиться с лестницей — два с половиной часа. Он записал все эти показатели в блокнот, а блокнот спрятал в карман.

На следующий день у Чарли Б. было больше энтузиазма, чем когда-либо.

Он извлек из кармана блокнот и секундомер, но теперь у него была совершенно другая цель, чем раньше: он стремился улучшить свои собственные показатели. Он стремился закончить со спальней менее чем за час, с коридором — меньше чем за два часа, с гостиной — менее чем за час и десять минут, а с лестницей — менее чем за два часа и тридцать минут. Чарли не успел опомниться, как рабочий день закончился, и он обнаружил, что в сумме улучшил свой результат на тридцать минут. Узнав это, он не мог дождаться следующего дня.

Прошло совсем немного времени, и Чарли стал самым быстрым работником в своей фирме. После этого он решил улучшать качество своей работы, он стал стремиться к тому, чтобы швы были незаметны, а периметр — как можно более аккуратным. Добившись этого, он стал искать себе более сложную работу. Он стал главным механиком в той фирме, в которой работал. Затем он решил основать свою собственную фирму по продаже ковровых покрытий. Чарли открыл маленькую фирму и продолжал соревноваться с самим собой. Он стремился каждую неделю продавать всё больше и больше. Через два года у Чарли была самая большая фирма в стране по продаже ковровых покрытий.

Наверное, нет нужды говорить, что его чувство самоуверждения росло по мере того, как рос его бизнес. И все это благодаря тому, что Чарли решил соревноваться с самим собой.

Если вы устанавливаете для себя какую-нибудь цель и добиваетесь ее, ваше мнение о самом себе улучшается. Это происходит вне зависимости от того, устанавливаете ли вы себе долгосрочную цель или же каждый день новую. Следует отметить, что легче достигать тех целей, которые связаны с соревнованием с самим собой. Ведь всё, что для этого нужно, — делать что-то лучше или быстрее, чем раньше. Достижение цели приносит удовлетворение, которое улучшает ваше мнение о самом себе. Для соревнования с самим собой вы можете использовать секундомер. Другие задачи, результат которых нельзя измерить временем, требуют других показателей. Например, вы можете стремиться к более глубокому расслаблению, или стараться каждую неделю делать больше добрых дел, или желать достигнуть большего количества целей и т. д.

Сам такой подход к самосовершенствованию уже является чрезвычайно полезным. Следует только понять: все, что нужно, — это стремиться быть лучше, чем вчера. И не имеет никакого значения, насколько быстрым будет ваш прогресс. Главное — чтобы вы двигались вперед. Если у вас не будет получаться продвинуться дальше определенного уровня, то в этом нет ничего страшного. Также следует всегда помнить, что на человека влияет множество внешних факторов (от прошлых впечатлений до погоды), которые он не может контролировать. А контролировать нужно лишь свои эмоции, свою точку зрения и свое отношение к чему-либо, и в этом вам как раз и поможет метод Сильва.

Он научит вас управлять своими эмоциями, взглядами и отношением к чему-либо.

Ничто так не укрепляет чувство самоутверждения, как победа.

Победители всегда обладают прекрасно развитым чувством самоутверждения.

При этом нельзя забывать, что сила эго различна в разных областях жизни.

Вы можете обладать сильным эго в одной области жизни (например, в бизнесе), но в то же время ваше мнение о себе в другой области (например, в ораторском искусстве) может быть весьма низким. Самоутверждение является суммарной оценкой своих способностей. В каких областях жизни вы считаете себя сильным? Что вы можете сделать лучше, чем кто-либо другой? В чем именно вы можете добиться успеха? Если вы сумеете, к примеру, делать еще лучше то, что и до этого у вас неплохо получалось, вы всё равно будете чувствовать себя победителем, а ваша оценка своих способностей в этой области улучшится и тем самым усилит общее чувство самоутверждения.

Первым шагом в нашей технике улучшения чувства самоутверждения является выбор сферы жизни, в которой вы неплохо проявили себя. Это также должна быть та сфера, успехи в которой вам хотелось бы улучшить. Это может быть приготовление омлета, игра на бирже, футбол или управление компанией.

Короче говоря, вы выбираете ту область деятельности, в которой уже добились некоторых успехов. Выбрав ее, вы входите в альфа-состояние и анализируете все аспекты этой области. Вы используете визуализацию и создаете образ того, как вы занимаетесь этой деятельностью. Вы стараетесь, чтобы этот образ был как можно более ярким, четким, красочным и объемным.

После этого вы подключаете и другие чувства. После рассмотрения своего таланта в медитативном состоянии вы выходите из уровня и думаете, как можете соревноваться с самим собой так, чтобы добиться еще лучших результатов. Этот прием будет особенно полезным, если вы будете стараться усовершенствовать свои результаты в том, что может быть измерено в количественных, качественных или временных показателях.

Затем следует переходить к совершенствованию своих способностей, причем первой вашей целью должно стать улучшение результатов. Сначала нужно определить свои настоящие результаты. После этого нужно решить, в каких показателях (количественных, качественных или временных) вы будете измерять свой прогресс. А затем нужно войти на уровень и увидеть себя, увидеть, как вы лучше делаете то, к улучшению чего стремитесь. Вы должны отчетливо представить, как вы улучшаете свои результаты, и этот образ нужно хорошо запомнить. Когда вы выйдете из медитативного состояния, вы должны будете стремиться к тому, чтобы этот образ стал реальностью. Вам нужно будет соревноваться с самим собой, и в этом вы обязательно добьетесь успехов. Вскоре у вас выработается привычка к успеху, привычка к победе, и благодаря этой привычке ваше чувство самоутверждения будет постоянно укрепляться.

Фрэнсис Г. всегда считала себя неудачницей. Она не любила свою работу, свою внешность, и ей казалось, что она не может заинтересовать мужчин. На курсы обучения методу Сильва она пришла потому, что услышала, что здесь ей могут помочь выбраться из той колеи, в которую она попала.

Фрэнсис была невысокого мнения о себе, и она увлеченно слушала лекцию о самоутверждении и личном эго.

В качестве занятия, которое она может делать лучше других, Фрэнсис выбрала фотографию. Никто из ее друзей и знакомых не увлекался фотографией, и поэтому она решила, что может это делать лучше других. На момент прослушивания лекции о самоутверждении Фрэнсис оценивала свои успехи в фотографии как весьма приличные, но решила добиться более значительных успехов.

Когда Фрэнсис через какое-то время снова пришла на курсы, ее невозможно было узнать. Ее манера одеваться, вести себя, прическа — все изменилось. Она казалась совершенно другим человеком. Когда она говорила, чувствовалось, что это лидер. Мы спросили Фрэнсис, что же произошло. Она улыбнулась и ответила, что воплотила в жизнь идею, которая пришла к ней, когда она находилась в медитативном состоянии. Фрэнсис работала над собой и постепенно добивалась всё лучших и лучших результатов. Со временем прогресс стал распространяться не только на ее хобби, но и на всю ее жизнь.

Фрэнсис рассказала нам, что в состоянии медитации она увидела фотографию, которую сделала в горах, но эта фотография выглядела как-то по-другому. Выйдя из состояния медитации, она нашла эту фотографию, вырезала гору по контуру и приклеила ее на кусок картона. Потом она прикрепила к приклеенной на картон фотографии подставку и поставила ее на шкаф. Через несколько дней весь шкаф был уставлен фотографиями гор, которые были вырезаны по контуру. Для Фрэнсис это было просто хобби, но однажды к ней в гости пришла ее подруга. Ей очень

понравилось то, что сделала Фрэнсис с горами, и она попросила сделать для нее то же самое, но только с кактусами. Она пообещала заплатить Фрэнсис за ее труд. Фрэнсис согласилась и прекрасно справилась с этим заданием. Довольная подруга рассказала об этом своей знакомой и послала ее к Фрэнсис. После этого все свое свободное время Фрэнсис занималась фотографией. Постепенно у нее появилось много клиентов, она втрое увеличила плату за свои услуги, что дало ей возможность бросить работу. Но желающих всё равно было много, дело росло, и Фрэнсис увеличила плату еще в три раза, однако и после этого желающих становилось все больше и больше.

Когда мы в последний раз видели Фрэнсис, она бросила свою прежнюю работу, наняла трех помощников и стала зарабатывать за месяц больше денег, чем раньше зарабатывала за полгода. Ее чувство самоутверждения выросло и укрепилось. На последнем семинаре, на котором присутствовала Фрэнсис, она рассказала свою историю и заявила, что любой человек может сделать что-нибудь лучше, чем другие. Это значит, что вы также можете что-нибудь сделать лучше, чем другие.

Подумайте, что является вашим хобби. Как вы можете добиться лучших результатов в вашем любимом занятии? Что доставляет вам больше всего удовольствия? Как из занятия, которое доставляет вам удовольствие, можно сделать бизнес? Чтобы ответить на эти вопросы, войдите на уровень, определите, какое занятие доставляет вам больше всего удовольствия, и подумайте, как вы можете по-новому использовать свои способности. С помощью этого приема вы вполне можете придумать новый кубик Рубика или компьютер Apple. Но даже если вы не придумаете что-то из ряда вон выходящее, вера в свои способности все равно увеличит ваше чувство самоутверждения.

## **Часть III. Программирование: прошлое, настоящее, будущее.**

### **Глава 11. Программа прошлого и перепрограммирование.**

Что является целью жизни? Чего вы надеетесь добиться в своей жизни?

Что вы считаете конечным результатом своей жизни?

Теперь рассмотрите свои цели и надежды. Являются ли они вашими собственными целями и надеждами или они — результат ожиданий других людей?

Если вы обнаружите, что они не ваши собственные, то подумайте, могут ли они быть результатами программы, которую создали другие личности и организации, такие, как ваши родители, учителя, друзья, средства массовой информации, религиозные и образовательные учреждения. Подумайте, заставляет ли наложенная на вас программа идти не по тому пути, по которому вам хотелось бы идти.

Не забудьте также подумать о том, как повлияли на вашу жизнь прошлые события. Может быть, эти события углубили ваши цели, или, быть может, наоборот, они сделали ваши цели более мелкими и ничтожными?

Помните, что вам дарована свободная воля, но на вашу свободную волю могут влиять события, поступки и мнения других людей. Программа прошлого влияет на вашу систему убеждений, она может изменить вас самих. Наши убеждения — рамки, которые ограничивают нашу жизнь, — основываются на мнениях авторитетных фигур, которым мы доверяем. Чаще всего в роли таких авторитетов выступают наши родители. А так как существующие убеждения позволяют нам принимать только ту информацию, которая поддерживает эти убеждения, и вызывают отвержение информации, которая эти убеждения расшатывает, то можно сказать, что убеждения ограничивают нашу свободную волю. Действительно, если убеждение, которое сформировалось на основании мнения другого человека, мешает нам принимать информацию, которая этому убеждению противоречит, то получается, что фактически наш мир создан не нами, а теми людьми, на основании мнения которых сформировались наши убеждения.

Если ваша жизнь и ваш жизненный стиль соответствуют вашим желаниям, то это означает, что сформированные в прошлом убеждения подходят вам, и их не нужно менять. Это следует обязательно учитывать, потому что зачем менять то, что и так хорошо? Но все-таки подумайте, удовлетворены ли вы вашей настоящей жизнью. Подумайте, что есть хорошего в вашей жизни, но не забывайте и про отрицательные моменты. (Вообще-то не существует плохих или хороших

моментов. Что-либо становится плохим или хорошим только в зависимости от наших взглядов, от нашего отношения. Наши точки зрения и отношение делают вещи плохими или хорошими. Например, огонь хорош, когда он помогает приготовить пищу, но он плох, если уничтожает ваш дом. Дождь хорош для фермера, которому нужна влага для полей, и ужасен для несчастного парня, который тонет в вышедшей из берегов реке.) Итак, вам нужно определить, что хорошо для вас и что плохо. Что перевешивает? Плохое или хорошее? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно как можно более объективно оценивать свою настоящую жизнь. Что вы думаете о своем настоящем положении? Можно сказать, что мы сейчас пытаемся противопоставить ваше эго жизни вашему личному эго. Ваше личное эго — это ваше мнение о самом себе. А ваше эго жизни — это ваше мнение о вашей настоящей жизни.

Если вы не удовлетворены своей жизнью, если ваше мнение о ней негативно, то, возможно, одной из причин этого является программа прошлого. Давайте посмотрим, можем ли мы сломать барьеры, которые заставляют вас жить так, как вы живете. Давайте выясним, можете ли вы узнать больше о том, каким человеком вы можете быть и каким человеком вы хотите быть. Первое, что для этого нужно сделать, — это освободиться от программы, которой ограничили вас другие люди. А после этого можно создать новую программу, которая будет соответствовать вашим собственным стремлениям.

Программа прошлого — это оковы, которые мешают вашей жизни развиваться естественным способом. Как реку заключают в оковы плотин, так и вас заключают в оковы программы. С помощью плотины можно контролировать реку, а с помощью программы можно контролировать вас.

Чтобы освободить себя от нежелательной программы, сядьте в удобном положении, войдите на уровень, с помощью визуализации представьте программу в виде плотины, которая мешает вам свободно развиваться.

Представьте, что эта плотина является воплощением всех тех убеждений, которые мешают вам заниматься тем, чем хочется. Представьте, как плотина разрушается, а озеро, которое она удерживала, снова становится рекой.

Освободившаяся река символизирует ваши мысли, ваше свободное сознание.

Ваши мысли совершенно свободны, они подчиняются только вашей воле. Вы не можете контролировать свои убеждения, когда они выступают в роли абсолютных истин, но сможете контролировать их, когда поймете, что имеете возможность изменять и направлять их. Когда вы поймете это, ваше сознание будет полностью вам подвластно. Посторонние личности и организации, конечно, будут пытаться влиять на ваши убеждения, но вы сможете по своему желанию либо принимать, либо отвергать их влияние.

После визуализации ваша жизнь должна измениться. Первым делом вам нужно заключить с самим собой соглашение о попытках посторонних личностей и организаций запрограммировать ваше будущее. Для этого прямо сейчас закройте глаза и скажите себе: "Я буду реагировать только на конструктивные предложения". Когда вы скажете себе эти слова, сконцентрируйте на них свое внимание. Пусть у вас в ушах прозвучит ваш собственный голос, отчетливо произносящий каждое слово.

После этого приготовьтесь к определению своей собственной программы.

Подумайте, что бы вам хотелось изменить в своей жизни. Программирование посылает энергетические послания во Вселенную, а визуализация увеличивает энергию. Чем вы не удовлетворены? Что вам хотелось бы изменить? Теперь вы сами создаете новую программу своей жизни. Как бы вам хотелось жить?

Представьте свою новую жизнь и как вы наслаждаетесь этой новой жизнью.

Перепрограммирование — это просто выбор другой дороги, другого жизненного пути. Если вы не удовлетворены своей настоящей жизнью, то, возможно, идете по неверной дороге. Представьте, что вы стоите на перекрестке, и перед вами много возможных дорог, каждая из которых ведет в разные места. Представьте те места, куда ведут эти дороги. Представьте конец той дороги, по которой вы идете в данный момент. Затем подумайте, какая из лежащих перед вами дорог ведет в то место, в которое вам хотелось бы попасть.

Как вам попасть на нужную дорогу? Следует произвести своего рода замену. Это может быть покупка или продажа чего-либо, смена работы, места жительства и т.д. Вы также можете решить, что вам нужно мелкое изменение, такое, как смена времени завтрака или перестановка мебели в доме либо в офисе. Но какое бы изменение вы ни задумали, оно обязательно сделает вашу жизнь немного легче. Если вы обнаружите, что стали получать большее удовлетворение от жизни, то это может означать, что вы находитесь на правильном пути. Чувство удовлетворения как бы говорит вам: "Вы на правильном пути, продолжайте в том же духе". Если вы снова сделаете изменение и

снова почувствуете удовлетворение, то это может свидетельствовать о том, что вы действительно находитесь на правильном пути и должны продолжать действовать в том же духе.

## Глава 12. Программирование целей.

Большинство приемов программирования, которые здесь описаны, работают по одному принципу: вы с помощью визуализации видите то, что не хотите делать, и стираете этот образ, а после этого вы видите то, что хотите делать.

Программируя достижение какой-либо цели, вы отправляете во Вселенную послание, в котором говорится, что вы хотите добиться чего-то, чего у вас нет, или, наоборот, избавиться от чего-то, что у вас есть. Это послание передается так же, как радио- и телесигналы. Просто посылаются энергетические волны. Энергетическая волна распространяется во всех направлениях, пока не достигнет какого-нибудь приемника (радио или телевизора). Необходимо только настроиться на нужную частоту, и волна будет принята.

То же самое происходит и с вашим личным программированием. Когда вы программируете себя с использованием приемов метода Сильва, вы должны находиться в излучающем состоянии, которое будет описано в главе 24. Когда же вы принимаете волны, то должны быть в восприимчивом состоянии.

Постоянное программирование будет заставлять вас постоянно находиться в излучающем состоянии. А так как вы находитесь в излучающем состоянии, то вы не можете воспринимать волны, поэтому, очевидно, время от времени нужно переключаться на восприимчивое состояние, чтобы иметь возможность воспринимать волны. Вопрос в том, как это сделать. Вам нужно ожидать, что вы начнете воспринимать волны, и вы обязательно сможете переключиться на восприимчивое состояние. Следует отметить, что лучше всего это осуществлять в альфа-состоянии, при частоте волн мозговой активности десять циклов в секунду.

Одним из наиболее любопытных и эффективных приемов создания программы является так называемая техника Центральной Сцены. При использовании этой техники вы можете создать программу, согласно которой добьетесь чего-либо, к чему стремитесь, или, наоборот, избавитесь от чего-либо, что вам мешает и не нравится. Теперь вам нужно на минуту задуматься и определить, чего вы хотите и к чему стремитесь. При этом нужно думать лишь про конечный результат. Не размышляйте, каким образом вы можете достичь конечного результата, — просто представляйте, что вы его уже достигли. Если достижению конечного результата что-то мешает, то можете подумать также и об этом. Когда вы представите себя с положительным результатом выполнения программы, представьте дату, к наступлению которой вы хотите достичь конечного результата.

Ниже вашему вниманию предлагается описание трех актов работы техники Центральной Сцены.

Войдите на уровень, как это было описано в главе 1. Затем представьте себя стоящим перед входом в театр. Вы входите в театр, затем в зрительный зал и занимаете место в центре, в третьем ряду.

Акт I. Представьте, что занавес закрыт, а вы удобно сидите в кресле.

Когда вы отчетливо увидите эту картину, представьте, как занавес открывается, а затем — что вы видите себя на сцене. Кроме себя, вы также должны увидеть на сцене всех людей, которые как-либо связаны с проблемой, над решением которой вы работаете. На сцене идет спектакль. Представьте декорации, украшающие сцену. Вы должны представить, что разыгрываемый на сцене спектакль является отображением вашей проблемы. После того как спектакль закончится, представьте себя в кресле в третьем ряду. Вы видите, как закрывается занавес. Когда занавес закроется, мысленно напишите на нем большими красными буквами слово "нет" и скажите себе: "Я освободился сейчас от всех прошлых чувств, которые притягивали меня к этой сцене". Вы должны почувствовать, как эти чувства отделяются от вас, и запомнить свои ощущения, связанные с освобождением от них.

Во время второго акта вам нужно создать схему, которая облегчит ваш путь. Большинство успехов, которых добиваются люди, являются результатом создания удачной схемы. Чем чаще вы делаете что-то, тем легче вам становится это делать. Вашей целью во втором акте является освобождение от ограничений, которые вам мешают, и благодаря этому использование дополнительных способностей. Во время второго акта на Центральной Сцене вам нужно использовать свое измененное эго для протаптывания дороги к успеху.



Задумайтесь на момент: если бы вы могли стать (для участия в разыгрываемом на Центральной Сцене спектакле) любым героем, ныне живущим или тем, который жил в прошлом, реальным или литературным, то кем бы вы стали? Выбранный вами герой и будет олицетворять ваше измененное эго. Во втором акте этот новый герой (ваше измененное эго) найдет решение стоящей перед вами проблемы. Вы уже, разумеется, знаете конечный результат, к которому стремитесь. Во время второго акта вы будете сидеть в своем кресле в третьем ряду, а ваше измененное эго будет действовать за вас на сцене.

Вы же одновременно являетесь и режиссером, и драматургом, и поэтом, поэтому можете свободно вносить коррективы в происходящее на сцене действие.

Акт II. Занавес открывается. Ваше измененное эго играет на сцене вашу роль. Вы начинаете действовать. Представьте, как ваше измененное эго успешно добивается того, к чему вы стремитесь. Внимательно наблюдайте за развертывающимся на сцене спектаклем. Если вы, например, программируете себя на нахождение новой работы, то представьте, как вы сидите за столом или находитесь еще где-либо, — короче говоря, обстановка, в которой вы находитесь, должна соответствовать рабочей обстановке, в которой вы хотели бы работать. Находящиеся же на сцене актеры должны сделать всё необходимое, чтобы вы получили новую работу (конечный результат программы). После того как вы отчетливо увидите свою сбывшуюся мечту, вы должны представить дату, к наступлению которой ваша мечта должна сбыться.

Вы должны услышать голос, который скажет: "Это произойдет к ... (желаемая дата)". После того как вы запрограммируете дату, представьте, как закрывается занавес. Когда занавес закроется, мысленно напишите на нем слово "лучше" и скажите себе: "Вот так все это и должно быть".

После создания схемы успеха вам осталось только применить эту схему к себе. Как мы помним, во втором акте вашу схему успеха разыгрывало ваше измененное эго, а в третьем акте эту схему будете разыгрывать вы сами. С самой схемой не происходит никаких изменений, дата исполнения также остается прежней, но на этот раз вы сами будете на сцене и сами доиграете до конечного результата, к которому вы так стремитесь.

Акт III. Открывается занавес. Вы видите себя на сцене и действуете так же, как во втором акте действовало ваше измененное эго. Еще раз отмечаем, что дата достижения установленной цели должна остаться неизменной. После того как вы доиграете главную роль до счастливого конца, представьте, что вновь сидите в своем кресле в третьем ряду. Занавес закрывается, и вы мысленно пишете на нем слова "все лучше и лучше" и говорите себе: "Вот так всё и будет". В этом и заключается техника Центральной Сцены.

Мы рекомендуем применять технику Центральной Сцены три раза для создания программы достижения каждой цели, к которой вы стремитесь. Вы определяете цель, которой вы хотите добиться, и по одному разу в течение трех дней применяете технику Центральной Сцены для создания программы достижения этой цели. В первый день вы проигрываете все три акта, на второй день — только второй и третий акты, а на третий день — один только третий акт. Первый акт проигрывается только один раз, потому что при формировании программы следует сосредоточиться на решении проблемы.

Слушатель курсов обучения методу Сильва Бартон И. до того, как пришел на курсы, почти год только и делал, что жалел себя после своего банкротства. Друг привел его на курсы обучения методу Сильва, и Бартон проявил некоторый интерес к некоторым нашим идеям. Но, по его мнению, техника Центральной Сцены являлась "совершенно непригодным приемом".

Нас это не удивило, потому что даже некоторые из наших инструкторов сначала скептически относились к этому приему. Однако скептики, если у них открыто сознание, также могут успешно применять этот прием. Бартон был настроен скептически, но все же решил попробовать использовать технику Центральной Сцены для создания схемы своего успеха. Его целью, разумеется, было процветание его бизнеса и новый автомобиль "Кадиллак Эльдorado".

Надо сказать, что Бартон толком не знал, каким бизнесом он хочет заниматься (он не хотел заниматься своим старым бизнесом), и поэтому в качестве конечного результата представил себя сидящим за столом и разговаривающим по телефону, при этом его ноги находились на столе (только босс может свободно позволить себе разговаривать по телефону с ногами на столе). Он также видел, как подписывает чеки, ходит в банк и получает свой новенький "Кадиллак Эльдorado". Бартон представил, как он восхищается своим новым автомобилем, а кроме всего этого, в его воображении также возникали и другие образы, соответствующие приятной жизни удачливого бизнесмена.

Позже Бартон признался: когда он использовал эту технику метода Сильва, то чувствовал себя немного глупо, но успокаивал себя тем, что миллионы людей во всем мире в течение последних двадцати лет используют приемы метода Сильва для того, чтобы решать свои проблемы и

создавать программы успешного достижения своих целей. Это соображение и заставило Бартона И. попробовать использовать технику Центральной Сцены для создания программы своего успеха.

Бартон позвонил нам через четыре месяца и восторженно прокричал в трубку: "Это всё сбылось. Всё! Я не могу объяснить, как это произошло, но это произошло! Я сижу в своем кабинете главы компании, а мой "Кадиллак Эльдorado" стоит на моей личной стоянке".

После этого Бартон И. привел на курсы обучения методу Сильва более сорока своих знакомых и друзей. А его история успеха повторялась много раз у самых разных слушателей. История Бартона И. является ярчайшим примером успешного применения техники Центральной Сцены. Она действительно работает. И мы советуем каждому из вас попробовать использовать ее для создания программы достижения какой-нибудь вашей цели.

## Глава 13. Прошлое и будущее.

Когда люди думают о прошлом, они часто восклицают с досадой: "О, черт возьми! Как я мог так поступить? Это же так глупо". И после этого они, нахмутив брови, с мукой на лице в течение долгих минут, часов, дней, а иногда и недель занимаются самобичеванием. Если чувство вины, связанное с каким-то прошлым событием, достаточно сильно, то человек может на несколько месяцев, а то и лет впасть в состояние постоянного сожаления.

Драгоценное время и энергия уходят на то, чтобы сожалеть о сделанном или, наоборот, отложенном, сказанном или утаенном, начатом или безнадежно заброшенном.

С точки зрения логики это абсурд. Действительно, почему давнее событие должно отнимать у вас время и энергию в настоящем? Почему прошлый поступок должен отравлять вам существование? Почему вы позволяете своему прошлому разрушать вашу семью, мешать деловым отношениям и разрывать старые дружеские связи? Почему прошлое так влияет на вашу судьбу, на ваши мысли, на ваше самочувствие? Ясно одно: прошлое обладает гигантской силой, способной оказывать самое серьезное влияние не только на ваше сознание, но и на ваше здоровье, на ваше самочувствие.

Тем не менее вы обладаете прекрасной возможностью изменять свое отношение к прошлому. Вы можете прямо сейчас изменить свое отношение к какому-либо прошлому событию, которое мешает вам жить. То есть, конечно, не "прямо сейчас", потому что "прямо сейчас" уже стало прошлым, а в процессе постоянного движения от прошлого к будущему. Действительно, такие понятия, как "прямо сейчас" и "настоящее", не существуют вообще, есть только постоянное, никогда не прекращающееся движение из прошлого в будущее. Отсутствие настоящего как раз и объясняет тот факт, что для изменения будущего нам нужно покопаться в прошлом.

Мысль не знает ни пространства, ни времени. Вы мгновенно можете представить себя находящимся на обратной стороне Луны. Вам достаточно одного мгновения для того, чтобы вернуться в прошлое, причем не имеет никакого значения, в сколь давнее прошлое вы возвращаетесь по своему желанию. Вы можете с равным успехом вернуться как на час назад, так и на несколько столетий. Мысль ничто не может ограничить, кроме других мыслей.

Итак, с помощью направленных мыслей вы можете вносить изменения в прошлое — или, точнее, изменять свое отношение к прошлому. С помощью направленных мыслей можно изменить всю концепцию восприятия прошлого.

Все проблемы настоящего были рождены в прошлом. Эти проблемы обретают силу благодаря работе вашего воображения. А направленная работа воображения может изменить многие отрицательные ситуации в вашей жизни на положительные. Для этого нужно лишь понять, как следует использовать свое воображение.

Если вам приходилось чувствовать, что в прошлом вы сделали что-то не так, то наверняка на вас обрушивалось желание, которое можно выразить следующими словами: "Если бы я только мог вернуться в ту ситуацию, я бы всё исправил".

Нет, вы ничего не смогли бы исправить. Вспомните: вы всегда поступаете наилучшим образом. И ваше желание что-то изменить в своем прошлом говорит только о том, что теперь вы стали другим человеком. Тогда же вы поступили так, как могли поступить, и если бы снова вернулись в ту ситуацию при тех же обстоятельствах и при этом испытывали те же эмоции, то вы поступили бы в точности также, как поступили тогда. Если же вы считаете, что допустили в прошлом какую-то ошибку, и жалеете о ней — это свидетельствует только о том, что теперь вы стали другим, более зрелым человеком. Если вы не изменились, то вы будете чувствовать по отношению к какому-нибудь своему поступку то же самое, что чувствовали, когда его совершали. Но, как правило, в настоящем вы обладаете иными возможностями и способностями, чем те, которыми

обладали в прошлом. Ведь вы приобретаете новые знания, становитесь умнее, да и к тому же, когда вы обращаетесь к прошлому, вы уже знаете, к каким последствиям должен был привести тот или иной ваш поступок. Тогда же, когда вы этот поступок совершали, вы могли только догадываться, к чему приведут эти действия. И если всеми этими преимуществами наделить вас — прошлого (в момент совершения действия, которое впоследствии вызывает у вас сожаление), то это уже будет совсем другой человек: умнее, образованнее, да еще при этом обладающий даром предвидения.

Вы — настоящий — являетесь результатом суммарного действия всех событий, которые произошли с вами за вашу жизнь. Однако можно несколько поправить это определение, сказав, что вы скорее являетесь продуктом своих суммарных отношений ко всем событиям, которые произошли с вами за вашу жизнь.

Для примера возьмем двух человек. Сначала рассмотрим то, что сделало их такими, какие они есть. А потом подумаем, могут ли они каким-либо образом изменить себя и вообще хотят ли они что-либо менять. Это будут два совершенно разных человека: один из них — недружелюбный и замкнутый, и мы назовем его Бука. Другой — общительный и дружелюбный, и мы назовем его Друг.

Пути развития Буки и Друга разошлись еще в раннем детстве. Когда им было по двенадцати лет, между Букой и Другом произошла ссора. Эта ссора сильно повлияла на их личные эго. Как мы помним, эго — это отношение человека к самому себе.

Они поругались, и Бука вызвал Друга на драку. Друг отказался, и Бука очень рассердился, обзвал Друга трусом и сказал ему, чтобы тот бежал домой, к маме. Друг пожал плечами и в унынии пошел прочь.

Житейское дело. А теперь давайте рассмотрим, как работали во время этого инцидента мысль и воображение у каждого из наших героев.

Перед тем как вы совершаете какое-либо действие, в вашем сознании сознательно или неосознанно появляется образ. Если вы хотите взять со стола стакан воды, то сначала вы берете его мысленно, то есть перед тем, как вы его возьмете, в вашем сознании возникает образ того, как вы его уже взяли. Иногда между возникновением образа и совершением действия проходит лишь одно мгновение, а иногда — достаточно длительные промежутки времени.

Но бесспорно одно: действию всегда предшествует возникновение образа.

Во время ссоры и у Буки, и у Друга возникли образы. В сознании Друга возник образ поражения. Он слышал, как Бука кричал: "Ну-ка, давай разберемся", и видел, как Бука его победил и как он лежит в грязи с разбитым носом, а потом, рыдая, бежит домой. Потом он также видел, как все одноклассники смеются над ним, показывают на него пальцами и не хотят с ним разговаривать. После таких образов Друг, конечно, не захотел драться с Букой. Мысленно Друг был уже побежден. Единственный способ избежать этого в реальности — отказ драться, и поэтому он повернулся и ушел.

А образы Буки были совсем другими. Он видел себя победителем. Он видел себя стоящим над поверженным Другом. Он видел, как все в школе восхищаются его храбростью и умением драться. Бука уже видел себя героем школы, представлял, как он будет ходить с высоко поднятой головой и улыбаться. Не удивительно, что Бука хотел драться. Бука был агрессивным, потому что хотел, чтобы его образы воплотились в действительности.

Когда Друг и Бука выросли, многое изменилось. Взрослый Друг совсем не был трусом, но при возникновении какой-либо конфронтационной ситуации всегда стремился отступить, потому что в его сознании возникали образы его поражения. У Буки же все было наоборот. При возникновении конфликтной ситуации он всегда стремился в бой, потому что в его сознании возникали образы победы. Друг склонен в течение нескольких недель обдумывать ситуацию, перед тем как принять какое-нибудь решение. Бука же сначала делает, а уже потом думает, ему чужд тщательный анализ ситуации.

Мы не хотим однозначно утверждать, какой из рассматриваемых типов лучше, а просто хотим дать оценку обоим типам характера, которые мы рассматриваем. Мы хотим сказать, что и Друг, и Бука практически не имеют никакого понятия о том, как работает их мышление. Они оба ведут себя неправильно, потому что не могут контролировать себя.

В детстве во время ссоры никто из них не проявил ни смелости, ни трусости. Мы долго изучали их характеры, расспрашивали их и пришли к выводу, что причиной такого разного поведения во взрослой жизни является та ссора, участниками которой они были в возрасте двенадцати лет. И Бука, и Друг помнили об этом случае. Бука вспоминал о нем с удовольствием, он довольно улыбался, когда мы спрашивали его о подробностях. Друг же, наоборот, неохотно говорил об этом,

воспоминания не доставляли ему удовольствия. Они оба помнили о ссоре, но не придавали ей никакого значения и никак не связывали ее со взрослой жизнью.

Когда Друг вспоминал об этом случае, в его сознании срабатывал защитный механизм, который мешал ему точно вспомнить, что тогда произошло.

Был ли разбитый нос? Или ничего не было? Время значительно изменило воспоминания Друга о том случае. Время также существенно изменило и воспоминания Буки.

Так как драки в действительности не было, а Друг думал, что она была, он может с помощью простого приема метода Сильва изменить свою точку зрения на этот инцидент. А если изменится отношение к этому случаю, то, разумеется, изменится и цепочка событий, которая вызвала появление у Друга пораженческих настроений. С ее изменением у Друга появится уверенность в своих силах, он перестанет бояться действовать. Изменение отношения к этому случаю может изменить всю жизнь Друга.

Вы можете сказать: мол, нельзя изменить то, что произошло в прошлом.

Но это не так. Вы можете изменить всё в своем прошлом, потому что всё происходило не так (или не совсем так), как вы думаете. Невозможно хранить в памяти точные, объективные воспоминания, потому что программа прошлого и ваши убеждения всегда вносят изменения в них.

Каждое событие, перед тем как попасть в вашу память, проходит через фильтр вашего отношения к этому событию. Если вы помните какого-нибудь человека, то это значит, что вы помните не его самого, а свое отношение к нему. Это можно сравнить с тем, как если бы вы смотрели на отбрасываемую человеком тень и говорили, что это и есть тот человек. Все люди отбрасывают такие тени, некоторые даже отбрасывают эти тени на собственное восприятие самих себя. А настоящие чувства всегда лежат на уровне подсознания. Эти чувства спрятаны от сознания, потому что многие из нас боятся открыто их признать, боятся признаться в них не только окружающим, но и самим себе.

То, что думает Друг о ситуации, в которую он попал в двенадцатилетнем возрасте, безусловно, является ошибочным мнением. Ведь он думает, что драка действительно была, а на самом деле ее не было. А искусственно сформированное воспоминание серьезно повлияло на отношение Друга к людям, к женщинам, к бизнесу, к жизни вообще. Новые конфликтные ситуации вызывают в его сознании старые образы поражения в детской драке, и эти образы вызывают пораженческие настроения во взрослой жизни.

Итак, чтобы изменить прошлое событие, нужно только изменить свои воспоминания об этом событии, а для этого нужно изменить свое отношение к нему. Можно сказать, что вы возвращаетесь в прошлое и, изменив отношение к какому-нибудь событию, изменяете влияние, которое оказывает это событие на вашу жизнь.

Посмотрим, как это работает.

Допустим, Друг пошел на курсы обучения методу Сильва, где его научили входить на уровень так, как это описано в главе 1. В альфа-состоянии Друг возвращается в прошлое и изменяет свое отношение к ссоре, которая произошла, когда ему было двенадцать лет. Взрослый человек, разумеется, может легко выйти с достоинством из детской ссоры. А это изменит отношение к ссоре, которая оказывала влияние на последующую жизнь Друга.

Друг с помощью визуализации видит это событие и, применяя технику Золотых Образов, увеличивает картинку. Сцена становится красочной и четкой. Потом она становится объемной, включаются другие чувства, позволяющие Другу ощущать запах, который сопутствовал ссоре, слышать, что он тогда слышал, и чувствовать, что он тогда чувствовал. После этого действие приостанавливается.

Все еще находясь в состоянии медитации, Друг подходит к самому себе, каким он был в двенадцать лет, и говорит, что он посланник из будущего, который прибыл, чтобы помочь ему выйти из неприятной ситуации; он говорит, что наделит его новыми способностями. Этими способностями является сила воображения. Тогда Друг сможет изменить образ конфликта.

Ссора вот-вот должна произойти. Вот уже Бука кричит: "Ну-ка, давай разберемся". В этот момент картинка замирает, а Друг сохраняет способность двигаться. Действуя в качестве Друга-взрослого, он подходит к себе, каким он был в двенадцать лет. Он объясняет, что произошло, объясняет, что страх вызывают возникающие в сознании образы. И после того как двенадцатилетний Друг приобретает знания о том, почему у него возникает страх, он получает возможность спокойно справиться с конфликтной ситуацией.

Взрослый Друг говорит самому себе, двенадцатилетнему, что нужно изменить образы, создать образ самого себя, смеющегося при мысли о драке, и понять, что драка может привести только к тому, что либо кто-нибудь один из ее участников, либо оба получают травмы. Взрослый Друг

говорит себе, ребенку, что нужно представить сцену, в которой Бука злится из-за того, что Друг отказывается драться, и уходит совершенно раздосадованным. Теперь в сознании двенадцатилетнего Друга возникают образы того, как все одноклассники поздравляют его и восхищаются тем, как он легко вышел из конфликтной ситуации. В его сознании также возникают образы того, как мальчики и девочки думают, что он очень смелый и сильный. Он видит, что все в школе любят его и восхищаются им. Взрослый Друг, который все еще находится в состоянии медитации, делает этот образ все более ярким, красочным и четким. Затем Друг заключает его в белую рамку, и после этого он становится новым его воспоминанием о той ссоре.

Если же старое воспоминание о якобы состоявшейся драке и поражении снова появляется в сознании, Друг сразу же заключает его в голубую рамку и заменяет тем, которое было заключено в белую рамку. Когда старое воспоминание будет заключено в голубую рамку, оно станет плоским, тусклым и расплывчатым. Постепенно оно будет уменьшаться и становиться все более расплывчатым. Когда оно станет совсем маленьким, оно попросту пропадет. А его место займет новое воспоминание в белой рамке, которое будет постепенно увеличиваться и становиться все более ярким, четким и красочным. Оно станет трехмерным, и после этого появятся все остальные чувства: Друг сможет чувствовать запах нового воспоминания, его вкус и ощущать его реальность.

После этого каждый раз, когда Другу придет на память старая ссора, он будет видеть новые образы, и через какое-то время новое воспоминание полностью займет место старого, что позволит сформироваться новому отношению к этому событию. Со временем забудутся все плохие воспоминания, связанные с этим событием, и оно перестанет оказывать негативное влияние на жизнь Друга. Благодаря этому изменится его отношение к жизни, можно даже сказать, что благодаря этому родится новый Друг, который будет уверен в себе и в своих силах.

Если в какой-либо из областей вашей жизни существует проблема, вызванная каким-то прошлым событием, то вы можете вернуться в прошлое и изменить свое отношение к этому событию путем вхождения на уровень и путешествия во времени в альфа-состоянии. Вам нужно объяснить себе — прошлому, кто вы такой, сказать, что вы значительно мудрее, чем он, и поэтому можете подсказать правильный выход из сложившейся ситуации. Вам нужно объяснить себе — прошлому, как ментальные образы могут вызывать тревогу, страх и стресс, как нужно изменять их, чтобы избавляться от этих отрицательных эмоций. После того как вы объясните себе — прошлому, как действуют ментальные образы и как можно их изменять, он должен под вашим руководством произвести необходимые изменения в своих ментальных образах.

Эти изменения помогут создать новое отношение к прошлому событию, в результате чего сама собой исчезнет та проблема, которая была вызвана неприятными воспоминаниями об этом событии.

## **Часть IV. Усиление.**

### **Глава 14. Желание, убеждение и ожидание.**

Как вы можете влиять на события? Как вы можете решать проблемы, с которыми сталкиваетесь? Как вы можете изменить в своей жизни то, что вам не нравится? Хотя еще нельзя с полной уверенностью утверждать, что мы в состоянии изменять в своей жизни всё, что нам не нравится, но можно достаточно определенно сказать, что мы обладаем громадными возможностями и в силах оказывать серьезное влияние на различные события и на свою жизнь в целом. Чтобы воспользоваться этими возможностями, необходимо понять и использовать три основные силы: желание, убеждение и ожидание.

Если вы хотите, чтобы произошло какое-то событие, то, перед тем как оно может произойти, вы должны пожелать этого. Кроме того, вы должны быть убеждены, что это событие может произойти. И еще вы должны ожидать этого события.

Теперь давайте рассмотрим каждую из этих сил в отдельности и увидим, как можно заставить их работать на себя.

Любому проявлению воли предшествует желание действовать. Перед тем как ваша воля начнет действовать, вы должны пожелать чего-либо. Кроме того, вы должны также быть убеждены, что достижение желаемого даст вам удовлетворение.

Всё, что вы делаете, начиная с того, как вы открываете утром глаза, и заканчивая тем, как вы вечером ложитесь спать, вызывается вашими желаниями. Ничто не может быть сделано, если вы не хотите это сделать в той или иной степени.

Удовлетворение, которое вы получаете от любого действия, может быть прямым и проявляться в получении удовольствия, либо косвенным и проявляться в избавлении от боли. Когда у вас есть несколько желаний, которые борются между собой, то верх наверняка одержит то желание, которое обещает получение большего удовлетворения. Практика показывает, что иногда может быть выбрано желание, которое обещает не столь большое удовлетворение. В этом случае следует искать побочную причину.

Например, визит к дантисту для просверливания каналов едва ли может доставить много удовольствия. В этом случае в качестве побочной причины выступает избавление от зубной боли. Избавление от боли чрезвычайно часто выступает в роли побочной причины действия. Другой побочной причиной может быть привлечение внимания окружающих: внимание окружающих может компенсировать испытываемый дискомфорт.

Желание избежать боли заставляет многих людей вести определенный образ жизни и ничего не менять, потому что они боятся, что изменения вызовут дискомфорт и боль. Чтобы избежать возможного дискомфорта и боли, они готовы терпеть тот дискомфорт, который им доставляет настоящее положение вещей. В таких случаях они говорят: "Неизвестность хуже всего, зачем стремиться к неизвестному? Ведь от добра добра не ищут". Обратите внимание на работу ожидания в этом случае. Если вы ожидаете боли или дискомфорта, то вы стремитесь избежать каких-либо изменений, даже если боль и дискомфорт являются воображаемыми и могут никогда не воплотиться в реальной жизни.

Как и у всех других понятий, у желания также есть шкала измерения степени. Обратите внимание на следующую историю. Однажды ученик пришел к своему гуру и сказал: "Учитель, как мне достичь просветления?" Старый мудрый гуру в ответ на это отправил ученика на берег реки Ганг и велел ему встать на колени в воде так, чтобы его голова была над водой. Потом учитель положил руку на шею ученика и погрузил его голову в воду. Через полторы минуты ученик стал задыхаться, он пытался вырваться, но рука гуру казалась стальной, и ученик никак не мог освободиться. Через две минуты, когда ученику стало казаться, что его легкие сейчас разорвутся, гуру отпустил его. Ученик поднял голову над водой и жадно вдохнул свежий воздух. Гуру улыбался.

— Скажи мне, — мягко произнес он, — чего тебе сейчас хотелось больше всего?

— Дышать, — ответил ученик, который все еще не мог отдышаться.

— Вот, — продолжал гуру, — когда твое желание получить просветление будет таким же сильным, тогда ты и получишь его.

Чтобы лучше понять, что такое желание, рассмотрим его с помощью шкалы гигантского термометра. Внизу шкалы будет нуль, вверху — сто градусов.

Если ваше желание слабое и соответствует всего нескольким градусам, то вряд ли оно заставит вас действовать и добиваться желаемого. Если же ваше желание велико и приближается к ста градусам, то вряд ли что-нибудь сможет удержать вас от действия, направленного на достижение желаемого.

О том, как можно увеличить желание, рассказано в главе 18, а сейчас мы приведем лишь три правила, которые связаны с тремя основными силами: желанием, убеждением и ожиданием.

Правило 1. Чтобы увеличить желание, войдите на уровень и с помощью визуализации представьте положительный конечный результат того, чего вы хотите. А потом с помощью техники Золотых Образов сделайте этот образ более ярким, четким и красочным. Затем следует сделать его объемным и включить остальные свои чувства. Чем лучше и чаще вы будете применять визуализацию, тем сильнее будет становиться ваше желание.

Теперь перейдем к рассмотрению второй силы — убеждения. Убеждение — это мысленное принятие какой-либо идеи в качестве истины. Идеи других людей мы принимаем потому, что люди, чьи идеи мы принимаем, являются для нас авторитетами.

Формирование убеждения (обычно это случается в раннем возрасте) происходит потому, что мы безоговорочно верим авторитетному человеку или организации, в роли которых часто выступают родители, учителя, религиозные и образовательные учреждения, а также средства массовой информации.

Убеждение может приниматься даже в том случае, если существуют факты, которые этому убеждению противоречат.

Усиление убеждений происходит до тех пор, пока они не становятся фундаментальной частью нашего мыслительного процесса. Новые убеждения всегда проходят тестирование с помощью старых убеждений. Это означает, что вы принимаете только ту информацию, которая усиливает старые убеждения.

Информация же, которая вступает в противоречие со старыми убеждениями, попросту отвергается.

В этом, собственно, и заключается одна из основных проблем человечества.

Расизм, шовинизм и практически все остальные предрассудки происходят от чужих идей, которые принимаются индивидуумом. Кроме того, существуют также и групповые убеждения, одни из которых являются ложными, а другие — вполне справедливыми.

Сила влияния убеждений на чье-либо поведение прекрасно иллюстрирует следующая история. Одна из наших инструкторов Марша К. читала в Лос-Анджелесе вводную лекцию по методу Сильва для группы детей в возрасте от семи до одиннадцати лет. Основной целью лекции было развить у детей чувство собственного достоинства и заставить их поверить в то, что они могут быть тем, кем они захотят быть, — кем угодно. Марша хотела развить у детей чувство самоуверждения и сделать из них хороших учеников посредством убеждения в том, что нет плохих, глупых детей, а есть дети, которые считают, что они такие. Мы обнаружили, что хороший ученик может получить от плохого учителя больше знаний, чем плохой ученик от хорошего опытного учителя.

В группе, с которой работала Марша, было двадцать детей, и одна девочка, восьмилетняя Джейн Б., была убеждена, что она глупенькая. Ее мама и несколько друзей также были уверены в этом. Мама Джейн сказала Марше, что она будет очень благодарна, если ей удастся повлиять на умственное развитие ребенка, хотя и не верила, что можно что-то сделать за три дня.

Во время семинара Марша вырвала листок бумаги и сказала, что это рецептор, который будет что-то принимать. Потом она достала из кармана монетку и положила ее на листок бумаги, а сам листок она поместила рядом с вазой на своем столе. Дети внимательно следили за ее действиями. На следующее утро она спросила:

— А куда это я положила монетку?

Никто не помнил, куда Марша положила монетку, потому что с того момента произошло слишком много событий. Марша указала на монетку, которая лежала там же, куда она ее вчера положила. Потом она разорвала два листка бумаги на множество кусочков, достала из кармана множество монеток и на каждый кусочек бумаги положила по монетке. Проведя эту процедуру, она сказала, что бумага под каждой монеткой является рецептором, и разложила эти монетки по всему классу. Через какое-то время после этого она спросила:

— Куда я положила монетку?

Все дети удивленно посмотрели на нее, они не понимали, о чем она говорит, потому что везде, куда бы они ни посмотрели, лежали монетки на кусочках бумаги. На каждом столе, на полу, у двери, на подоконниках — везде лежали монетки.

— Куда же я положила монетку? Давайте все поищем, — продолжала Марша.

Скоро у каждого ребенка было по четыре, пять или шесть монеток. Марша спросила:

— Как это вы собирали монетки, и никто из вас не вспомнил о той монетке, которую я положила вчера рядом с вазой?

— Потому что сегодня вы положили много новых монеток, — был ответ.

— Да, потому что сегодня я положила много монеток на множество рецепторов, — кивнула Марша. — Информация, которую вы храните в своей голове, также очень похожа на монетки, — продолжала она. — Информация, так же как и монетки, хранится на рецепторах, которые называются нейронами.

Каждый нейрон хранит бит (кусочек) информации, поэтому мы его и называем рецептором. Когда вы помещаете информацию на один рецептор, ее трудно найти, и поэтому вам кажется, что у вас плохая память. Точно так же вам было трудно вспомнить, куда я положила одну монетку. Но как только вы поместили информацию на большое количество рецепторов, вам стало легко ее "находить".

Дети плохо поняли, что она сказала, и поэтому Марша решила всё это продемонстрировать. Она раздала каждому ребенку по листку бумаги. На этих листках была вкратце изложена история битвы Трентона. Текст был следующим: снежным Рождеством 1776 года генерал Джордж Вашингтон с двумя тысячами двумястами солдат форсировал реку Делавер, атаковал армию наемников и выиграл битву, которая стала решающей в войне за независимость.

Марша позвала восьмилетнюю Джейн и сказала:

— Пошли, Джейн. Я помогу тебе. Джейн была обижена.

— Я умею читать, — пробурчала она в ответ. Марша улыбнулась.

— Я знаю, но я собираюсь помочь тебе расположить информацию на большем количестве рецепторов. Я помогу тебе овладеть новым способом чтения по методу Сильва.

Марша провела Джейн в свой кабинет, попросила ее закрыть глаза и представить прочитанную историю. Джейн закрыла глаза и представила генерала Вашингтона. Она почувствовала, как идет снег. Марша сказала Джейн, что в армии Вашингтона было две тысячи двести человек, и Джейн представила сову, большие глаза которой напоминали ей два нуля, а над глазами совы были расположены две двойки. Постепенно с помощью Марши Джейн увеличивала образы и делала их более четкими и яркими. Снег становился все более резким и колючим, сова, которая олицетворяла собой численность армии Вашингтона, казалась живой. Таким образом, Марша помогла Джейн овладеть техникой Золотых Образов.

После этого Марша с Джейн вернулись в класс, и Марша попросила каждого ребенка рассказать о том, что он прочитал. А через какое-то время в этот же день Марша стала задавать вопросы. Она спросила: "В каком году произошла битва?" На этот вопрос многие знали ответ и подняли руки. Потом Марша задала другой вопрос: "Как звали генерала?" На этот вопрос все знали ответ, и все подняли руки. Тогда Марша задала еще один вопрос: "А в какой день происходила битва?" Большинство детей помнило, что это было Рождество. После этого Марша спросила детей еще об одном факте: "А сколько солдат было в армии Джорджа Вашингтона?"

После этого руку подняла только одна Джейн. Джейн посмотрела на других ребят и обнаружила, что она одна подняла руку. Застеснявшись, она быстро опустила ее.

На этом моменте мы и остановимся и вспомним, что склонны воспринимать только ту информацию, которая не вступает в противоречие с нашими убеждениями, а информацию, противоречащую им, склонны отвергать. Джейн была убеждена, что она глупее других ребят. В том же была убеждена ее мама. Большинство людей, с которыми общалась Джейн, были убеждены, что она глупее других детей. Большинство людей ожидали от нее глупых действий, и она также ожидала от себя только глупых действий.

А разве тот факт, что она одна из двадцати детей помнила численность армии Джорджа Вашингтона, подтверждал ее глупость? Нет, совсем наоборот.

Он вступал в резкое противоречие с этим убеждением. Поэтому Джейн отвергла саму возможность, что она одна может знать численность армии Джорджа Вашингтона, и опустила руку. Она не могла поверить, что она одна знает правильный ответ. Марша, безусловно, знала, что Джейн помнит численность армии Джорджа Вашингтона, потому что в сознании Джейн сформировался сильный образ совы с глазами, напоминающими большие нули, и двумя двойками на лбу. После недолгих уговоров Марша все-таки убедила Джейн сказать свой вариант ответа, и Джейн проговорила сомневающимся тоном: "Две тысячи двести человек?"

Марша кивнула и сказала Джейн, что она правильно ответила на ее вопрос. Тогда Джейн удивилась, почему никто в классе не запомнил численность армии генерала Вашингтона, ведь образ совы так хорошо помогает запомнить это число. "Может быть, они все тоже глупые?" — думала Джейн.

После того как Джейн ответила на вопрос, прозвучало еще несколько ответов.

Итак, мы видим, что старое убеждение мешало Джейн воспринимать новую информацию, сомнений в достоверности которой не возникает. Старое ложное убеждение отвергает новую информацию, и либо Джейн будет постоянно отвергать новую информацию, которая вступает в противоречие с ее убеждением, либо старое убеждение будет сломано, и его место займет новое убеждение. Благодаря стараниям Марши у Джейн было сформировано новое убеждение, которое заключалось в том, что она, Джейн, не глупее других ребят — она просто хранила информацию не так, как следует, и не использовала дополнительные рецепторы.

Когда маме Джейн рассказали об этом случае, она сразу же изменила убеждение о своей дочери и ее умственных способностях. (Когда мать Джейн была убеждена, что ее дочь умственно отсталая, она представляла ее будущее в черном цвете. Она представляла свою дочь, моющую посуду на какой-нибудь грязной кухне, и ползающего рядом с ней ее глупого и грязного ребенка.)

Когда взгляд на умственные способности Джейн изменился, мать стала представлять, что ее дочь будет учиться в колледже, станет хорошим специалистом, будет прекрасной матерью умных и смелых детей.)

Эта история произошла девять лет назад. Как-то мать Джейн позвонила нам, чтобы рассказать об успехах своей дочери. Нас совсем не удивило, что Джейн прекрасно учится. А хороших успехов в учебе она начала добиваться так давно, что уже не связывает их с тем случаем из детства, когда ее научили "читать по методу Сильва".

Правило 2. Чтобы усилить или изменить убеждение, нужно осознать, что убеждение — это мысленное восприятие какой-либо идеи в качестве истины и что это восприятие можно менять.



Вы можете избавиться от убеждения, которое вам мешает, создает проблемы или ограничивает ваши способности. Когда вы определите убеждение, которое вам мешает, вам нужно подумать о противоположном убеждении.

Например, ваш избыточный вес может быть вызван не перееданием, а, наоборот, переедание — избыточным весом. Ваше убеждение, что вы страдаете избыточным весом, может быть причиной переедания. В этом случае вам нужно с помощью визуализации представить обратное. Вам нужно представить, что вы весите столько, сколько хотите. Кроме того, вам нужно представить, что вы можете добиться желаемого. Для этого вам нужно войти на уровень и представить, что вы активны, прекрасно себя чувствуете и весите столько, сколько хотите. С помощью этого приема можно избавиться от любого вредного убеждения, которое создает вам проблемы.

Теперь перейдем к рассмотрению третьей основной силы: ожидания.

Ожидание действительно является мощной силой. Например, врач может дать больному таблетку, которая не обладает какими-то особенными свойствами и которая при обычных условиях не оказала бы никакого особого действия. Но если врач скажет больному, что это новое прекрасное лекарство, которое исцелит его, то эта таблетка может действительно помочь больному, как будто она на самом деле является чудесным лекарством. Этот известный феномен носит название "эффект ожидания".

Разумеется, эффект ожидания срабатывает не всегда. Если бы он работал всегда, то тогда вообще отпала бы необходимость в лекарствах, все лечились бы с помощью этого эффекта. Тем не менее в достаточно большом количестве случаев этот эффект действует.

Ожидание — серьезная сила. Как вы можете ее использовать? Может ли случиться так, что вы будете ожидать: "Вот-вот произойдет что-то хорошее..." — и это хорошее действительно произойдет?

Когда вам что-либо говорит человек, который является для вас авторитетом, будь то ваш отец, учитель, доктор или начальник, то его слова оказывают на вас воздействие сразу на всех трех уровнях: физическом, ментальном и духовном. Если вы безоговорочно верите этому человеку, намного повышается вероятность осуществления в действительности всего того, что он ожидает от вас. Но если не он, а вы сами чего-то ожидаете от самого себя? Да, вы можете сказать себе: "Я ожидаю, что это произойдет".

Однако весьма вероятно, что в ответ вы услышите: "Кого ты пытаешься обмануть?" Отсюда следует непреложный, неоспоримый вывод: нужно сделать так, чтобы ваше собственное мнение стало для вас авторитетным.

Техника метода Сильва, которая основывается на медитации в альфа-состоянии, может с помощью визуализации помогать создавать образ того, что желаемое событие уже свершилось, и тем самым усиливать ожидание. Эта техника имеет двойной эффект: с одной стороны, она делает так, что ваше собственное мнение становится для вас авторитетным; с другой стороны, она заставляет вас поверить в себя. Чем большего успеха вы добьетесь в использовании метода Сильва, тем больше вы будете верить в себя, в свои силы, и тем легче вам будет добиваться того, к чему вы стремитесь.

Правило 3. Чтобы создать ожидание, следует войти на уровень и с помощью визуализации представить, что желаемое событие уже произошло.

После этого с помощью техники Золотых Образов нужно сделать этот образ более ярким, четким и красочным, затем — объемным и подключить другие чувства. Когда вы выйдете из состояния медитации, подумайте, что это событие произойдет к определенной дате, которую вы сами и назначите. Если вы попробуете этот прием, то обнаружите, что с его помощью всё больше и больше желаемых событий происходят в реальной жизни.

## **Глава 15. Сила слов.**

Несколько десятилетий назад жил замечательный русский маг Вольф Мессинг, который мог проделывать такие фокусы, что вызывал восхищение буквально у всех. Удивительным было еще и то, что Вольф Мессинг в отличие от других магов не использовал никаких трюков. Вольф Мессинг приобрел большую известность, и про него узнал Иосиф Сталин, который захотел с ним встретиться. Сталин приказал начальнику своей охраны послать Мессингу письмо, в котором говорилось, что в трехдневный срок он должен прибыть в Кремль, в кабинет Сталина. Сталин приказал начальнику охраны не давать Мессингу пропуска и не пускать его. Сталин размышлял так: если Мессинг действительно такой великий маг, как о нем говорят, то он сможет попасть в

любое место без всяких пропусков, независимо от того, насколько хорошо это место охраняется. Сталин думал, что если Мессинг действительно великий маг, то он сможет попасть в самое охраняемое место в мире.

Через два дня после того, как письмо Мессингу было отправлено, Сталин поднял взгляд от бумаг и увидел, что перед ним стоит какой-то человек.

Казалось, совершенно невозможно попасть в кабинет Сталина, минуя охрану.

Сталин был абсолютно уверен, что к нему никто не может пробраться. Он нажал потайную кнопку вызова охраны. Сигнал тревоги прозвучал на всем этаже. Многочисленные охранники бросились к Сталину. Они вбежали в его кабинет и окружили загадочного незнакомца. Когда у него спросили, кто он такой, незнакомец ответил, что он Вольф Мессинг и прибыл к Сталину по его приглашению.

Когда Сталин спросил у Мессинга, как он смог пройти мимо охраны, Мессинг ответил, что сделал себя невидимым путем постоянного повторения слов: "Берия, Берия, я Берия". Он повторял это до тех пор, пока сам не поверил, что он действительно Берия. Когда же допросили охранников, то они сказали, что мимо них проходил только один человек, и этот человек был начальник секретной полиции и охраны Сталина Лаврентий Берия.

Этот фокус Вольфа Мессинга является замечательным примером проявления силы слов. Примеры использования силы слов окружают нас повсюду, к числу таких примеров можно отнести и команды, которые заставляют повиноваться, и крики спортсменов, которые придают им дополнительную силу. Несмотря на то что сила слов проявляется повсюду, немногие люди используют ее в своей жизни. В этой главе мы достаточно подробно расскажем о силе слов и о том, как ее можно применять. Сила слов должна стать еще одним инструментом, с помощью которого вы будете добиваться своих целей.

Приведем пример использования силы слов, о котором мы узнали в ходе проведения исследований в Высшей школе Халлахан в Филадельфии (штат Пенсильвания). Одна девушка-подросток боялась местных хулиганов, после того как они словесно оскорбили ее. В этой школе с учениками работала группа наших инструкторов, которые представляли ученикам новую, модифицированную программу. Один из инструкторов провел исследование, в ходе которого выяснилось, что польза, которую студенты этой школы извлекали из новой программы, зависела от их личных проблем.

Девушка, которую обидели хулиганы, особенно интересовалась силой слов, потому что хотела обезопасить себя от дальнейших проявлений их "внимания". Она считала, что лучшее понимание силы слов поможет ей бороться с их негативным влиянием. На следующий день после того, как группа инструкторов уехала, эта девушка шла мимо тех хулиганов, которых она боялась, и вместо того чтобы ожидать новых оскорблений, насмешек или чего-нибудь похуже, она сконцентрировалась на силе слова остерегаться.

Она снова и снова повторяла слово "остерегаться", как ее и учили.

Сомкнув вместе большой, указательный и средний пальцы (техника трех пальцев), она повторяла слово остерегаться, она представляла его, и постепенно это слово заполнило все ее сознание. Проходя мимо хулиганов, она высоко держала голову и повторяла про себя слово остерегаться, и впервые никто из хулиганов никак не оскорбил ее, они вели себя так, как будто ее вообще не было рядом.

Это доказывает эффективность применения силы слов. Сила слов помогает ожидать, что все будет хорошо, что не произойдет ничего неприятного. Сила слов помогает избавиться от страха, от стресса, от ожидания плохого. Она помогает разуму расслабиться. Сила слов помогает сформироваться вере. Ниже мы приведем объяснение того, как нужно использовать силу слов.

Начать нужно с простого слова, которое продемонстрирует вам эффективность применения силы слов. Первым словом, которое вам нужно использовать, является сила. Для облегчения применения силы слов можно использовать технику трех пальцев, которая нами уже описывалась.

Итак, сосредоточьтесь на тридцать секунд на слове сила, для этого каждые две-три секунды мысленно повторяйте его. Начните с маленького образа этого слова, заключенного в белую рамку, потом постепенно увеличивайте образ до тех пор, пока не увидите это слово, написанное гигантскими буквами на склоне горы. В то же время вы должны мысленно произносить это слово, причем ваш голос, произносящий его, должен становиться все громче и громче. Мысленно прокричите слово сила. Прокричав его, вы должны почувствовать, что стали сильным. После этого сделайте несколько шагов вперед, и вы заметите, что вы держитесь более прямо и чувствуете себя более уверенно. Вы должны почувствовать, что в вас пульсирует новая сила.

В этом и заключается применение силы слов.

На курсах обучения методу Сильва мы демонстрируем применение силы слов. Для этого каждому из слушателей, которые сидят в первом ряду, мы даем слово, которое они должны мысленно повторять. Половине слушателей инструктор дает слово сильный, а другой половине — слово слабый. При этом всем слушателям, которые повторяют слово, нужно держать правую руку перед собой. А инструктор подходит к каждому и пытается опустить руку.

У присутствующих вызывает удивление то, что половина слушателей в первом ряду в конце этого упражнения оказывается с опущенной рукой, а другая половина продолжает держать руку прямо перед собой. Оказывается, что те, кто не опустил руку, повторяли слово сильный, а те, кто руку опустил, — слово слабый. Те, кто повторял слово слабый, временно утратили свою силу, и поэтому инструктор легко смог опустить их руки, а те, кто повторял слово сильный, силы не утратили, и их руки инструктор опустить не смог, то есть можно сказать, что сила слов сделала сильными тех, кто повторял слово сильный, и ослабила тех, кто повторял слово слабый.

Можно определенно сказать, что даже весьма сильный человек, если он поверит в то, что он слабый или что его соперник сильнее его, может действительно стать слабее. Таких примеров масса. Вспомните хотя бы о боксерах, которые перед боем криками выражают свою силу и стараются показать, что их противник значительно слабее. Это своеобразное внушение.

Когда человек убеждает другого в том, что он сильнее его, то это простое внушение. А когда человек убеждает самого себя, то это самовнушение.

Этим же объясняется и то, что команда, которая играет на своем поле, имеет больше шансов победить соперника. Это справедливо как для мелких школьных соревнований, так и для больших международных турниров. Когда множество болельщиков верят в то, что их команда сильнее и что она победит, это придает сил самой команде. Сила команды еще более увеличивается, когда множество зрителей начинают кричать одно слово. Этим словом, к примеру, может быть фамилия любимого игрока.

С помощью силы слов можно вызывать моментальные изменения в своих действиях. Например, с помощью силы слов вы можете изменить трусость на смелость, заторможенность на активность, а слабость на силу. Например, вы сейчас хотите сделать что-то, на что до этого у вас не хватало энергии.

Вам нужно создать образ того, как вы это делаете. Этот образ нужно увеличивать и делать более четким, ярким и красочным. Когда у вас возникнет этот отчетливый образ, начинайте повторять подходящее слово, в данном случае таким словом может быть энергия. Удерживая в сознании созданный образ, повторяйте это слово снова и снова. И вы почувствуете, как вы наполняетесь энергией.

Существует много слов, которые вы можете употреблять при использовании приема силы слов. Это слова сила, здоровье, остерегаться, красивый, сильный, смелый, бесстрашный, стройный, расслабленный, удачливый, эффективный, привлекательный, творческий и многие другие.

Когда вы почувствуете действительную силу слов, вы сможете использовать их для того, чтобы избавляться от страха и приобретать смелость, забывать про слабость и становиться сильным. С помощью силы слов вы сможете изменить свою жизнь, сделать ее более успешной, более насыщенной. Сила слов поможет вам направить ваши способности, вашу силу на достижение тех целей, которые вы перед собой поставите.

Чтобы изменить ожидание, нужно вспомнить принцип всеобщей взаимосвязи. Согласно этому принципу, для того чтобы повлиять на большое, нужно оказать воздействие на малое. Итак, если вы хотите повлиять на большое, начните с малого. Например, если вы хотите изменить своего друга, жену или ребенка, то сначала измените свое отношение к другу, жене или ребенку. Нужно ожидать желаемого изменения, и тогда вы заметите, что изменения действительно происходят.

Если вы научитесь с помощью ожидания вызывать малые изменения, то впоследствии сможете справиться с большими изменениями. Ожидание — великая сила, которой обладают абсолютно все. Она работает на всех уровнях: на уровне семьи, города, страны и даже Вселенной. Закон есть закон, ему подчиняются все. То же можно сказать и про ожидание, которое также является своеобразным законом. Что справедливо для молекул, то справедливо и для целой Вселенной. Измените свое ожидание, и вы обнаружите, что ваш мир, ваша реальность изменяется в той степени, в какой вы хотите ее изменения. Можно сказать, что с помощью этого принципа вы можете сами сделать свою жизнь такой, какой вы хотите ее видеть.

## Глава 16. Контроль за собственным весом.

Для начала сходите в свой местный книжный магазин и просмотрите имеющиеся там книги о контроле за собственным весом и диетах. Можно с уверенностью сказать, что вы найдете там самые различные книги о самых различных диетах. Вам нужна книга о диете, основанной на усиленном употреблении мяса? Пожалуйста. Вам нужна диета для человека, обладающего пристрастием к алкоголю? Пожалуйста. Вам не нравится пить много воды?

Пожалуйста, вот вам диета, основанная на сниженном употреблении воды. Вы любите пить много жидкости? Пожалуйста, вот вам диета, основанная на повышенном употреблении жидкости. Кроме уже перечисленных диет, вы наверняка найдете еще и фруктовую диету, сырную диету, диету, основанную на потреблении яиц, диету, основанную на потреблении хлеба, высокопротеиновую диету, низкопротеиновую диету, высокохолестериновую диету, низкохолестериновую диету, диету, исключающую употребление жиров, диету, одобряющую употребление жиров, диету, исключающую употребление соли, диету, не исключающую употребление соли, а также диету, основанную на употреблении йогуртов. Если же вы являетесь сторонником философии дыхания, то вам, без сомнения, предложат диету, основанную на исключении из своего рациона всякой пищи и питании только воздухом.

Большинство этих книг написаны специалистами в области питания, медицины и здравоохранения, но смущает тот факт, что практически все эти книги противоречат друг другу.

Кому же можно верить? Чему можно верить?

Давайте рассмотрим человека, перед которым стоит проблема избыточного веса. За исключением редких случаев, проблема избыточного веса бывает вызвана чрезмерным потреблением пищи, при котором калории идут на создание не кинетической энергии (энергии движения), а потенциальной (запасная энергия) в форме жировых отложений. Чем больше жировых отложений, тем больше избыточный вес. Короче говоря, люди, которые страдают от избыточного веса, едят слишком много.

Решение этой проблемы представляется простым и очевидным. Никаких секретов, никакой магии, кажется, что любой знает ответ. Он может быть сформулирован двумя словами: ешьте меньше.

Как просто.

И как сложно!

В чем же заключается сложность? Давайте изучим силы, которые на первый взгляд незаметны, но которые тем не менее оказывают серьезное влияние на эту проблему.

Прежде всего рассмотрим отношение организма к еде. Пустота в желудке, которая требует заполнения пищей, — одна из основных проблем. Так как аналогии и метафоры часто дают ответы, пусть в абстрактной форме, но приводящие к лучшему пониманию, попробуем применить одну из таких метафор.

Существует два основных вида энергии: потенциальная и кинетическая.

Потенциальная энергия — это энергия, которая ждет своего применения. А кинетическая энергия — это энергия движения.

Допустим, у вас есть старые часы с пружиной. Вы вставляете ключ в нужное место и закручиваете пружину всё туже и туже. В ходе этого процесса происходит передача энергии: энергия ваших пальцев передается ключу, ключ передает энергию пружине, а пружина эту энергию хранит. Потом пружина начинает медленно раскручиваться, энергия из потенциальной переходит в кинетическую, и эта энергия заставляет стрелки двигаться, благодаря чему вы можете узнавать точное время.

Как только вы полностью закрутили пружину (полный завод), вам будет чрезвычайно трудно сделать хотя бы один поворот ключа. Представьте, что случилось бы с вашими старинными часами, если бы вы взяли пассатижи и, используя этот инструмент и всю свою силу, попробовали повернуть ключ еще раз, еще раз и еще раз.

Наверное, ваши часы разлетелись бы, и от них осталась бы только груда колесиков и шестеренок. Причиной этого было бы то, что пружина не смогла хранить то количество энергии, которое вы хотели ей сообщить, и лопнула.

Перекручивание пружины (перезавод) — основная причина поломки часов в начале века, но потом в механизм часов был вмонтирован крошечный механизм, который делал перезавод невозможным и тем самым предотвращал поломку часов.

А теперь давайте попробуем эту метафору перенести на людей и применить ее к решению проблемы переедания.

Пища — потенциальная энергия. Вы используете эту энергию, превращая ее в кинетическую, когда ходите, говорите, думаете, едите и т.д. Вы используете эту энергию даже тогда, когда лежите в кровати и смотрите в потолок. Можно сказать, что питание для человека — то же, что завод пружины для часов.

Для выделения необходимой при нормальной жизнедеятельности энергии нужно значительно меньше пищи, чем многие думают. Большинство людей знают, что между плотным завтраком и обедом можно съесть только яблоко или какой-нибудь другой фрукт, и этого будет вполне достаточно, чтобы поддержать свои силы. Зачем перекручивать пружину? Зачем съедать во время ланча пищу в количестве, которое могло бы удовлетворить двухдневные потребности в еде нескольких человек? Разумеется, это не приносит никакой пользы. Тогда почему же это происходит?

Ниже мы приводим некоторые из причин, по которым люди переедают: чувство вины; переговоры и деловые встречи; замещение; намеренное изменение внешнего вида; потребность в любви.

Чувство вины. Некоторые люди считают, что если в мире множество людей умирают от голода и не могут позволить себе есть даже основные продукты питания, то грешно не доедать и оставлять что-то на тарелке. Поэтому они и съедают значительно больше пищи, чем им нужно, чтобы утолить голод.

Некоторые люди также считают, что хорошие продукты дорого стоят, и если они не доедают, то выбрасывают свои деньги на ветер.

Переговоры и деловые встречи. "Давайте обсудим это за кофе". "Давайте поговорим об этом за ланчем". "Мы встретимся за обедом". "Хороший коктейль помогает договориться". "Я знаю прекрасный ресторан неподалеку, там мы и поговорим". "Я нашел рядом отличное кафе, и мы можем там всё обсудить". И так далее, и тому подобное. Часто люди крайне удивляются, когда выясняют, что им совершенно не нужно что-либо жевать, для того чтобы договориться.

Замещение. Переедание, дополнительное потребление пищи зачастую является замещением (своеобразной компенсацией) того, чего мы не имеем, но хотим иметь. Набивание живота пищей — простейший способ получить удовлетворение, если мы не можем иметь то, что нам хочется. Таким образом, дополнительное потребление пищи представляет собой трансформацию потребностей, то есть мы хотим чего-то, не имеем этого, и нужда в этом трансформируется в потребность съесть больше пищи.

Намеренное изменение внешнего вида. Недавно на курсах обучения методу Сильва занималась женщина гигантских габаритов, которая не могла перестать переедать. Она ела четыре раза в день, а кроме того, еще и перекусывала между полноценными приемами пищи. Со слезами на глазах и мольбой в голосе она признавалась: "Мне постоянно говорят, что я должна есть меньше, но никто не скажет, как этого добиться. Как мне перестать переедать?"

Глядя на печальную женщину и обдумывая, как ей ответить, наша женщина-инструктор понимала, что нет нужды говорить про диеты и физические упражнения, потому что бедняга наверняка уже не раз всё это слышала. Тогда инструктор спросила: "Ваш муж все еще любит вас?" Казалось, этот вопрос не имел никакого отношения к проблеме избыточного веса, и мучимая этой проблемой женщина была чрезвычайно удивлена таким вопросом.

Она помолчала, опираясь руками на стул, потом из ее глаз потекли слезы, она опустила голову и со вздохом промолвила: "Я не знаю".

В действительности же она ненавидела саму себя, потому что не могла без отвращения смотреть на свое отражение в зеркале. Она знала себя лучше, чем кто-либо другой, и если сама себя ненавидела, то как кто-то другой мог испытывать к ней любовь? С таким взглядом на свою жизнь, на себя ей было крайне тяжело поверить, что она кому-то может нравиться, что кто-то может ее любить.

Она была уверена, что муж ее не любит, потому что она ужасно выглядит. "Что ж, — думала она на подсознательном уровне, — все так и должно быть: если мне не нравится, как я выгляжу, то почему это должно нравиться моему мужу?" Руководствуясь этой точкой зрения, она смирилась с тем, что муж ее не любит.

Вот если бы она похудела и стала хорошо выглядеть, если бы она стала нравиться самой себе, а ее муж все равно не любил ее, то тогда она не смогла бы с этим смириться. Тогда это было бы для нее невыносимо.

Неважно, сколько диет она перепробовала. Важно то, что ее взгляд на свою внешность и в связи с этим на отношения с мужем мешал ей сбросить вес. Привлекательная внешность была для нее угрозой для собственного самолюбия. Ведь избыточный вес служил своеобразным объяснением нелюбви мужа, и если бы она сбросила вес и стала выглядеть хорошо, а ее муж продолжал относиться к ней по-прежнему, то это был бы жестокий удар по ее самолюбию, который она не смогла бы выдержать.

Потребность в любви. Многие из нас, когда были детьми, слышали такие слова: "Съешь еще ложечку за маму, съешь еще ложечку за папу". Или: "Если ты хочешь, чтобы мы тебя любили, то съешь картошку (кашу, шпинат и т.д.)".

Слыша это довольно часто, ребенок в итоге начинает отождествлять еду с любовью. А когда он (она) вырастает, то начинает переедать, потому что еда в его (ее) сознании отождествляется с любовью. Если нет любви, то нужно есть. Разве мама не любила тебя, когда ты прекрасно ел? Разумеется, все эти мысли протекают на подсознательном уровне.

Недостаток любви ощущается как пустота. И многие, кто хочет заполнить эту пустоту любовью, в итоге заполняют ее едой.

Наверняка кто-нибудь уже подумал: если существует столько причин, объясняющих переедание, то удивительно, что кто-то еще умудряется сохранять нормальный вес. Почему же многие люди не переедают? Все зависит от отношения человека к еде. Ведь каждый человек относится к еде по-разному.

Одни относятся к еде как к средству, упрощающему переговоры и делающему деловые встречи более приятными; другие — как к заменителю чего-либо; третьи — как к выражению любви; четвертые — как к источнику энергии, такому же простому и чистому, как дрова для костра или бензин для машины.

Если человек страдает избыточным весом, то весьма вероятно, что он не считает еду лишь источником энергии, а склонен рассматривать ее с одной из упомянутых выше точек зрения.

Многие люди используют голодовки. Одни голодают в течение десяти дней, другие — даже сорок дней. Однако мы должны отметить, что периодом, в течение которого человеческий организм может нормально функционировать без еды, являются пять дней. Но не следует забывать, что есть люди, которые съедают на завтрак в восемь часов утра два яйца, картофель, тосты и кофе, после чего перекусывают в половине одиннадцатого утра, а в час дня говорят: "Я просто умираю от голода, давайте чего-нибудь перекусим".

Очевидно, что человек не может умирать от голода между завтраком и обедом. Тогда что же является причиной их желания перекусить?

Ответ прост. Пустота в желудке интерпретируется как чувство голода. А на самом деле это превращение потенциальной энергии в кинетическую. Это чувство в течение такого длительного периода времени интерпретировалось как чувство голода, что оно стало действительно ассоциироваться с голодом.

А между тем ваш организм просто говорит вам, что у него еще есть энергия.

Но, вместо того чтобы использовать эту энергию для работы или тренировки, мы часто употребляем ее для еды. Получается, что вместо эффективного использования энергии мы снова вбрасываем "горючее в топку", снова потребляем пищу, и энергия идет на то, чтобы эту пищу переварить. При этом следует отметить, что в новой порции пищи у организма нет никакой потребности. После принятия пищи чувство избытка энергии сменяется чувством тяжести и лени, потому что кинетическая энергия переходит в потенциальную.

Поэтому нужно научиться интерпретировать это чувство голода как чувство, которое говорит о том, что у организма еще есть достаточно энергии. Эту энергию нужно использовать. Вы скоро поймете, что у вас больше энергии, чем когда-либо с тех пор, как вы были подростком.

Взрослея, человек начинает интерпретировать послание организма, говорящее о наличии энергии, как чувство голода.

В начале этой главы мы говорили, что не требуется никакой магии, чтобы сбросить лишний вес. Всё, что для этого нужно сделать, — есть меньше. И это самая лучшая диета в мире. Короче говоря, идеальную диету можно сформулировать так: "Ешьте меньше, а работайте больше". И это всё, что вам нужно делать, чтобы избавиться от избыточного веса.

Ниже вашему вниманию предлагается прекрасный способ, с помощью которого можно снизить уровень потребления пищи. Его применение может быть осложнено, если у вас есть комплекс вины, о котором говорилось выше. В остальных случаях он прекрасно работает. Согласно этому способу, вы можете заказывать в ресторане всё то, что обычно заказываете, дома можете брать всё то, что берете обычно, но при этом вам нужно съесть только половину того, что вы заказали

или положили в свою тарелку. Для этого перед тем, как вы приступите к приему пищи, вам нужно разделить свою порцию на две равные части и съесть только одну часть. Это очень простой способ, и главное — он действительно помогает научиться есть меньше.

Также мы можем вам посоветовать есть больше фруктов. Уже более ста лет (первая книга о диете была написана в конце прошлого века) диетологи рекомендуют на завтрак, обед или ужин есть только фрукты. Если вы съедите пару апельсинов или яблоко и банан, то обнаружите, что чувство голода после этого исчезает, энергии хватает, чтобы заниматься обычными делами.

Исключительно фруктовая диета не рекомендуется, потому что нашему организму требуется значительно больше питательных веществ, чем содержится в фруктах.

Если вы на завтрак, ланч или обед будете есть фрукты, то обнаружите, что ваши потребности в пище начинают изменяться. Можно с достаточной уверенностью сказать, что вам не нужна строгая диета. Мы не рекомендуем использовать ни одну диету, потому что диета подразумевает контроль, а так как никому не нравится находиться под контролем со стороны какой-то внешней силы, то вы на подсознательном уровне будете всё равно сопротивляться диете, сопротивляться ограничениям, которые она на вас накладывает.

Лучше просто вносить изменения в свой рацион питания, что можно сделать весьма легко. Следует отметить, что гораздо легче исключить из своего рациона питания тот продукт, о вредном влиянии которого вы знаете.

Возьмем, например, сахар. Вы не можете полностью исключить из своего рациона питания сахар. Ведь сахар содержится в карамели, пирожных, тортах, печенье, мороженом и т. д. В тех или иных количествах сахар содержится практически во всех продуктах. Да и вообще не следует пытаться полностью исключить его из своего рациона питания. Нужно просто видоизменить формы его потребления.

Вы можете, например, исключить из своего рациона питания хлеб, или приправы, или соусы, или растительное масло, или сливочное масло, или алкоголь. С другой стороны, вы можете лишь уменьшить нормы потребления этих продуктов. В этом случае они не будут вам вредить, а вы получите от употребления их больше удовольствия. Не следует забывать, что мы получаем больше удовольствия тогда, когда едим какой-либо продукт в умеренных количествах. Если мы начинаем злоупотреблять им, то он приедается и надоедает нам.

В главе 3 говорилось, в частности, о первом правиле счастья. Оно гласит: "Наслаждайтесь тем, что вам нравится". В этой главе также говорится, что только страх и чувство вины могут помешать нам наслаждаться тем, что нам нравится. Следует сказать, что все это справедливо и для приема пищи. Именно страх и чувство вины мешают нам получать удовольствие.

У одного человека, который посещал курсы обучения методу Сильва по выходным, была проблема как раз со страхом и чувством вины. Он не мог устоять перед яблочным пирогом и ванильным мороженым. Этот человек страдал от избыточного веса, постоянно сидел то на одной диете, то на другой, но, как только видел яблочный пирог и ванильное мороженое, забывал обо всем.

Он каждый день ускользал из дома, шел в ближайший ресторан и ел там яблочный пирог и ванильное мороженое. При этом он боялся, что кто-нибудь застанет его за этим занятием, всякий раз опасливо оглядывался и чувствовал свою вину. Сам процесс поглощения яблочного пирога и ванильного мороженого вызывал у него чувство вины, но он ничего не мог с собой поделать. Он также боялся последствий чрезмерного потребления сладостей и после их поглощения в течение нескольких часов спрашивал себя, зачем это сделал. Но каждый раз история повторялась: он снова и снова бежал в ресторан и ел там яблочный пирог и ванильное мороженое. Его желание было сильнее его, он ничего не мог с этим поделать, и ему ничто не помогало справиться с этой напастью.

После семинара этот человек решил, что если он будет есть пирог, то постарается получить от этого удовольствие. Как мы знаем, одним ключом к удовлетворению является умеренность. Если вы съедаете что-либо в умеренном количестве, то получаете от этого удовольствие. И чем более умеренно вы потребляете этот продукт, тем большее удовольствие получаете от его употребления. И наш герой решил, что будет есть сладости в умеренном количестве. Он решил, что выберет день, в который будет есть свой любимый пирог и мороженое без всякого страха и чувства вины. Он счел, что раз в неделю может позволить доставить себе удовольствие. Наш герой выбрал в качестве "сладкого дня" вторник, и в остальные дни недели ему ничто не мешало жить, потому что он знал, что во вторник позволит себе съесть пирог и мороженое. Он запрограммировал себя на это в состоянии медитации, находясь на уровне, и этот прием сработал.

Когда пришел вторник, этот человек с удовольствием съел свое лакомство, причем это доставило ему такое удовольствие, какого он раньше никогда не получал. По его словам, это было чудесно. Через четыре недели он изменил график и решил, что теперь он будет есть яблочный пирог и ванильное мороженое только один раз в месяц. После того как прошло три месяца, в день, выбранный для поглощения лакомства, он не почувствовал никакого желания есть пирог и мороженое и не стал есть эти сладости. На семинаре он сказал, что еще никогда не чувствовал себя таким свободным. Он понял, что, освободившись от своей привязанности к сладкому, получил действительную свободу.

Само собой разумеется, он сбросил лишний вес и стал весить столько, сколько ему хотелось. При этом следует отметить, что для избавления от лишнего веса он не пользовался никакими специальными диетами. Он ел то, что обычно, но при этом весьма умеренно. Снизив уровень потребления пищи, он почувствовал в себе много сил и энергии и, чтобы найти применение этой энергии, стал совершать длительные пешие прогулки, что также помогло ему избавиться от лишнего веса.

Как избавиться от избыточного веса:

1. Не закрывайте глаза на эту свою проблему. Примите как факт то, что вы весите значительно больше, чем должны весить.
2. Почувствуйте сильное желание избавиться от избыточного веса.
3. Войдите на уровень и подумайте, есть ли какие-либо причины (из тех, которые были описаны в этой главе), которые мешают вам избавиться от избыточного веса.
4. Научитесь расценивать пустоту в желудке, которую вы ощущаете через четыре-пять часов после принятия пищи, как сигнал о том, что потенциальная энергия превращается в кинетическую.
5. Узнайте энергетическую ценность продуктов, составляющих ваш рацион, и замените высококалорийные продукты на низкокалорийные.
6. Внесите изменения в свой рацион питания.
7. Ешьте меньше, а работайте больше.

## **Глава 17. Освобождение от комплекса жертвы.**

Многие юристы и психологи считают, что существуют люди, у которых развит "комплекс жертвы". Этим людям кажется, что они привлекают агрессоров. Похоже, что такие люди излучают какие-то волны или, скажем, послания, которые привлекают агрессора, точно так же, как цветок для привлечения пчелы использует не только запах, но и вибрацию. Когда это "послание" принимается агрессором, оно привлекает его, и жертва и агрессор вступают в контакт. Есть люди, которые постоянно имеют проблемы, они подвергаются оскорблениям, нападениям, ограблениям и прочим враждебным действиям. Это жертвы.

Есть ли у вас комплекс жертвы? Давайте проверим.

Случалось ли с вами, что официант в ресторане ведет вас к столику, который расположен рядом с дверью туалета, или к столику, за которым сидит человек, курящий сигару, или рыдает ребенок? В таком случае вы, наверное, садитесь на предлагаемое вам место и думаете: "Ну вот, опять. Это со мной постоянно случается". Или получали ли вы свою покупку в помятой коробке?

Вы в таком случае, наверное, берете коробку и думаете: "Похоже, мне постоянно подсовывают товары второго сорта".

Если описанные случаи происходили с вами, то вы находитесь на пути к приобретению комплекса жертвы. Но как избавиться от комплекса жертвы?

Возможно ли это?

Да, это возможно. Используя принцип всеобщей взаимосвязи, мы раскрываем всю сущность комплекса жертвы, исследуем цепочку событий, которые его формируют. Нельзя забывать, что большое и малое — все взаимосвязано. Человек, у которого есть комплекс жертвы в малом, обычно обладает им и в большом: несчастья притягивают несчастья, или беда никогда не приходит одна. Человек, который садится на плохое место в ресторане, — как правило, именно тот человек, в доме которого совершают кражу. И если мы сможем справиться с комплексом жертвы на малом уровне, то мы справимся с ним и на большом уровне.

Как же избавиться от комплекса жертвы? Допустим, вы приходите в ресторан, и вам предлагают столик, который вам не нравится. Тогда вы зовете метрдотеля и говорите: "Мне не



нравится этот столик. Пожалуйста, переведите меня за другой". Скорее всего вам предложат другой столик, и вы больше не будете ощущать себя жертвой.

Если в магазине вам дают товар в помятой упаковке, вы спокойно говорите: "Эта коробка помята, мне она не нравится. Я попрошу вас заменить ее". По всей вероятности, вам произведут замену, предложив другую коробку.

Но что делать, если вам не предложат другого столика или не дадут другую коробку? В этом случае вы также перестаете быть жертвой, потому что выражаете свое недовольство и тем самым самоутверждаетесь, перестаете чувствовать себя жертвой. Вы не принимаете ситуацию такой, какая она есть, а предпринимаете определенные действия для того, чтобы изменить ее к лучшему.

Если вы предпринимаете описанные действия, то приобретаете право выбора. Вы можете уйти из ресторана или остаться, но в любом случае это будет ваш выбор. Только ваш. В магазине вы можете или взять коробку, или отказаться, но это ваш выбор, и зависит он только от вашего желания.

Чтобы еще более утвердиться, вы можете потребовать встречи с менеджером магазина и ресторана, которому подчиняются служащие, относящиеся к вам нелюбезно. Требование видеть начальство всегда срабатывает. Вы переходите к разговору с сотрудниками, занимающими более высокое положение, и если будете тверды, то скорее всего добьетесь того, чего хотите, и почувствуете удовлетворение.

Итак, заявив о своем недовольстве, вы приобретаете право выбора. И в следующий раз, когда вы будете чем-то недовольны, заявите о своем недовольстве. Заявляя о своем недовольстве, вы перестаете быть жертвой.

Таким образом, вы делаете первый шаг к освобождению от комплекса жертвы.

Люди часто спрашивают, в чем заключается разница между выражением недовольства и агрессивностью. Разница в том, что выражение недовольства происходит мягко, с улыбкой. Вы при этом не кричите и не ругаетесь. А агрессивность — это удар кулаком по столу, крик об удовлетворении своих требований. Мы ничего этого не советуем. Когда вы будете выражать свое недовольство, делайте это вежливо и с улыбкой. Однако ваша любезность не должна быть чрезмерной, она не должна граничить с раболепием. Нужно быть любезным, но при этом не терять собственного достоинства. Не забывайте, что во всем нужна мера.

Используя какое-то время этот способ, вы поймете, что это довольно забавно. Жизнь — игра, если вы смотрите на нее, как на игру. Никогда не стоит злиться. Когда вы осознаете, что все люди действуют, руководствуясь своими интересами и точками зрения, вы начнете понимать, что каждый по-своему прав. Люди правы, потому что они уверены в том, что правы. Но вы также правы. И для вас важна ваша точка зрения. Когда вы поймете, что каждый по-своему прав (прав с его точки зрения), то заметите, что вам станет трудно на кого-нибудь злиться. Вам будет особенно трудно злиться, если у вас хорошо развито чувство самоутверждения. Помните, что вы должны действовать, а не реагировать на действия других. Человек, который действует, сам себе хозяин. А человек, который реагирует на действия других, зависит от тех, на чьи действия он реагирует.

В этом и заключается разница между жертвой и человеком, который уверенно заявляет о себе и своих желаниях. Уверенность в том, что вы правы, дает вам возможность действовать, заявлять о себе. А знание того, что и другие уверены в своей правоте, позволяет вам заявлять о себе и своем недовольстве без злости. Предпринимая определенные действия, вы утверждаете себя не как человека, который реагирует на действия других, а как человека, который действует самостоятельно, руководствуясь своими желаниями и потребностями. Вы избавляетесь от комплекса жертвы.

Итак, чтобы освободиться от комплекса жертвы, вам нужно быть уверенным в том, что вы заслуживаете лучшего отношения, и спокойно и вежливо требовать такого отношения. Кстати, действуя так, вы будете практически всегда добиваться того, что вам нужно, получать удовлетворение и чувствовать уверенность в себе.

## **Глава 18. Мотивация поступков и откладывание дел на потом.**

Сейчас мы расскажем вам историю Джеймса К, которая отлично описывает мотивацию поступков и откладывание дел на потом.

Друзья называли его Джимми-джентльмен, и он был одновременно прекрасным парнем и человеком, который постоянно всё откладывал на потом.

Джимми не мылся до тех пор, пока у него не начинало чесаться все тело. Он опоздал на собственную свадьбу, приехал в роддом через час после того, как у него родилась дочка, смотрел двенадцать постановок на Бродвее, но каждый раз опаздывал на пятнадцать минут. Короче говоря, Джимми мог отложить на потом всё, что угодно.

Джимми работал репортером в "Нью-Йорк Пост" и, разумеется, постоянно опаздывал, но при этом делал такие прекрасные репортажи, что редактор закрывал глаза на его непрекращающиеся опоздания. Однажды Джимми нужно было ехать делать репортаж на пересечение Второй авеню и Пятьдесят восьмой стрит. Наверное, не нужно говорить, что он, как всегда, опоздал. Он успел записать то же, что и другие репортеры, но все они должны были встретиться с полицией неподалеку для получения дополнительной информации, а Джимми об этом не услышал. Он ходил и задумчиво осматривал всё вокруг, знакомясь с обстановкой.

После того как все уехали, Джимми всё еще стоял и покусывал кончик своего карандаша, которым делал пометки. В этот момент из соседнего дома выбежала женщина и стала звать на помощь полицию. Она кричала, что у нее в туалете сидит грабитель. Это заинтересовало Джимми, и он направился в дом, чтобы проверить, правду ли кричит эта женщина. Заглянув в туалет, он убедился, что она ничего не придумала: в туалете он увидел какого-то громилу, который прыгал на одной ноге, в то время как вторая нога его застряла в унитазе. Оказалось, что он прятался в этом доме, а когда услышал, что поднимается полиция, попытался избавиться от наркотиков, выбросив их в унитаз. Но наркотики не так быстро исчезали в унитазе, как ему хотелось, и поэтому он решил протолкнуть их ногой, из-за чего его нога и застряла в унитазе. Полиция же ушла, не заметив его. Когда в туалет зашел Джимми, попавший в ловушку бандит предложил заплатить ему сто долларов, если он поможет вытащить его ногу из унитаза.

Джимми присел на край ванны, чтобы обдумать ситуацию. Если он поможет этому человеку вытащить ногу из унитаза, то получит сто долларов; если же он оставит всё так, как есть, то, наверное, сможет сделать из этого неплохой репортаж. Что делать? Пока он пытался разрешить эту дилемму, застрявший бандит пытался уговорить его помочь ему, но Джимми не двигался с места.

Потом кто-то позвонил в полицию, и полиция вновь направилась в этот дом в сопровождении репортеров, которые все это время сшивались где-то неподалеку, пытаясь получить дополнительную информацию о первом происшествии. Когда бандит с застрявшей ногой услышал звук сирены, он просто обезумел. Схватив свою ногу обеими руками, он отчаянно потянул ее, но, вместо того чтобы освободить себя, вырвал унитаз и рухнул на пол, причем, пока он падал, его нога все еще была в ловушке. Когда же он с ужасным грохотом упал на спину, его нога резко поднялась вверх, и унитаз слетел с нее. Описав небольшую дугу, он угодил прямо в голову Джимми и разбился на сотню кусочков. Но Джимми уже этого не видел, так как от страшного удара лишился чувств. Очнулся он только через два дня на больничной койке. Его голова была вся забинтована, так что он напоминал бедуина.

Когда Джимми попытался объяснить своему редактору, что не сделал репортаж потому, что об его голову разбились унитаз, который был битком набит наркотиками, редактор пришел в бешенство и, дрожа от негодования, уволил беднягу Джимми. Разумеется, это был не единственный случай, когда Джимми объяснял свое поведение совершенно невероятными причинами.

После этого случая Джимми пришел на курсы обучения методу Сильва с вполне конкретной целью: он хотел избавиться от отвратительной привычки всё откладывать на потом и медлить всякий раз, когда нужно действовать.

Джимми решил, что если из этого выйдет какой-нибудь толк, то он станет человеком, который ничего не будет откладывать в долгий ящик. Он также пообещал себе две вещи: первое — на следующей работе он проработает по крайней мере до отпуска; второе — он посмотрит на Бродвее хотя бы одну постановку от начала до конца.

Сходя на семинар, Джимми понял, что избавиться от привычки всё откладывать на потом не так-то просто. Он понял причину своей вредной привычки, но голова еще болела после страшного удара унитазом. Однако, несмотря ни на что, Джимми решил, что на своей следующей работе он ничего не будет откладывать на потом.

Новую работу Джимми нашел в Нью-Джерси в маленькой газете, почти весь формат которой занимали рекламные объявления. Джимми стал единственным репортером в этой газете. Все, что от него требовалось, — это собирать раз в неделю местные сплетни.

Джимми должен был представлять свои новости не позднее трех часов дня в среду, однако женщина, которая отвечала за все это, хотела, чтобы он представлял предварительный отчет во вторник в десять часов. То есть получалось два срока. А два срока — это две возможности не успеть выполнить работу к сроку.

Тем не менее в понедельник Джимми уже знал, о чем он напишет. Рассказ уже сформировался в его голове, которая, кстати, выглядела вполне нормально, потому что бинты сняли два дня назад. Но почему-то Джимми не считал нужным записать свой рассказ. Однако начальницу Джимми не устраивало, что рассказ существует только в его голове, а не на бумаге. Она не желала вникать в проблемы Джимми и заявила, что рассказ должен быть напечатан, причем без грамматических ошибок.

Это было седьмое место, на котором работал Джимми в течение года, и у него не было никакого желания терять эту работу. Поэтому он сел за свой стол, придвинул ближе печатную машинку и собрался печатать, но внезапно обнаружил, что забыл, о чем хотел рассказать читателям своей газеты. Его рассказ застрял "между левым ухом и правым глазом" и совершенно не хотел быть четко изложенным на бумаге, как того требовали от Джимми.

Джимми глубоко вздохнул, закрыл глаза и попытался вспомнить основную идею, о которой говорилось на семинаре, посвященном проблеме откладывания в долгий ящик. Джимми был на этом семинаре неделю назад.

Он пытался вспомнить, о чем говорилось на этом семинаре, и надеялся, что если вспомнит это, то больше никогда не будет ничего откладывать в долгий ящик.

На этом позвольте прервать историю Джимми и рассказать вам о том, что он пытался вспомнить, сидя перед своей печатной машинкой.

Принцип полярности гласит, что все имеет свою противоположность, причем противоположности являются схожими по природе и отличаются только лишь степенью. Откладывание в долгий ящик и мотивация (побуждение) являются противоположностями. Они по сути дела различаются лишь степенью желания сделать что-либо.

Мы можем применить нашу шкалу, которую уже не раз использовали. На крайне левом, отрицательном ее участке мы напишем откладывание на потом, а ниже припишем слабое желание. На крайне правом, положительном участке шкалы напишем мотивация, а ниже припишем сильное желание.

Когда у вас есть сильное желание сделать что-либо, вы имеете сильную мотивацию. Если ваше желание убывает, мотивация также становится все более слабой. Если же ваше желание находится на крайне левом отрезке шкалы, то это означает, что вам совершенно не хочется делать что-либо, а значит, вы этого делать и не будете.

Можно упрощенно сказать, что мотивация — это сильное желание. Если вам очень хочется сделать что-либо, то, по всей вероятности, вы это сделаете. Есть определенные процессы, для осуществления которых совершенно не нужна никакой мотивации, потому что их протекание контролируется на подсознательном уровне. Например, не нужна никакой мотивации для того, чтобы дышать. Ваш организм сам прекрасно регулирует такие процессы, и ему не нужна никакой мотивации. Вам также не нужна мотивации, для того чтобы спать, пить и есть. Вы ложитесь спать, когда вам хочется спать, принимаете пищу, когда голодны, и пьете, когда испытываете жажду. А о дыхании можно сказать, что оно осуществляется автоматически.

Однако, если вас лишить воздуха, пищи или воды, вы будете испытывать сильнейшее желание вновь получить то, чего вы лишились. И скорее всего вы добьетесь своего. Вы сделаете всё, чтобы иметь возможность дышать. Если кто-нибудь вознамерится вас задушить, то ваше желание освободиться от его рук и снова вдохнуть воздух будет настолько велико, что вы, если это понадобится, убьете этого человека. Если на два или три дня вас лишат воды, ваша жажда станет такой нестерпимой, что вы будете готовы пробить стену, чтобы добраться до воды.

Что же нужно делать, чтобы создать мотивацию для совершения чего-либо? Для того чтобы создать мотивацию, следует войти на уровень и рассмотреть стоящий перед вами вопрос. Когда вам нужно создать мотивацию для совершения какого-либо действия, подумайте о тех чувствах, которые вы испытываете к этому действию, о своем к нему отношении. Есть ли у вас сильное желание получить положительный результат? Если вы долго откладывали это дело, то это значит, что у вас нет сильного желания. В таком случае нужно создать желание, нужно заставить себя захотеть. Тогда встает вопрос: что нужно делать для того, чтобы создать желание?

Скажем, у вас есть слабое желание выпить воды. Вы удобно расположились на стуле, читаете книгу или смотрите телевизор, а может быть, просматриваете газету, и в этот момент у вас появляется несильное желание выпить воды, то есть вы думаете, что неплохо было бы выпить воды, но не испытываете сильной жажды, и поэтому у вас нет желания вставать со стула. Вы продолжаете сидеть и читать. Это типичный пример слабого желания. Ваше желание соответствует левому отрезку шкалы, отрезку откладывания на потом. В рассматриваемом нами случае вы наверняка решите, что потом попьете. Чтобы встать и попить воды, нужно создать у себя мотивацию, то есть сильное желание.

А для того чтобы создать сильное желание, нужно думать о том, чего вы хотите. В нашем случае вам нужно войти на уровень и представить стакан холодной освежающей воды. Вам нужно представить, как вы подносите его к губам, почувствовать, как, принося удовлетворение, в ваше горло вливается освежающая влага. С помощью техники Золотых Образов вам нужно увеличить этот образ, сделать его более отчетливым. Если вы всё это проделаете, у вас вскоре появится сильное желание выпить стакан воды, для удовлетворения которого вы встанете и направитесь на кухню.

То же самое следует делать и для создания любого другого желания. С помощью этого приема вы можете создать мотивацию для любого действия.

Теперь вам нужно выбрать, к какому действию вы хотите создать мотивацию. Выбрав цель, нужно рассмотреть все стороны этой цели, все ее аспекты. Прежде всего нужно спросить себя, почему вы хотите сделать это.

Спросите себя также, какой будет результат, если вы успешно добьетесь своей цели. Что вы будете делать, когда добьетесь этой цели? Представьте, что произойдет, после того как вы добьетесь своего.

После этого представьте, как вы делаете то, что отложили в долгий ящик. С помощью визуализации вы должны отчетливо представить, как это делаете. Затем вам нужно принять три решения. Во-первых, вам нужно решить, когда вы намереваетесь совершить это действие. Для этого следует установить реальную дату его совершения. Во-вторых, вам нужно решить, где вы намереваетесь совершить это действие. В-третьих, вам нужно определить, как вы будете совершать это действие. Вам следует представить, с чего вы начнете, как будете стремиться к достижению и т.д. А в то время, пока вы будете думать, когда, где и как, вам нужно представить, как вы всё это проделываете.

Теперь вы знаете, когда вы начнете, где будет происходить действие и как вы будете его осуществлять; вы также уяснили, почему хотите совершить это действие; осталось только создать желание. А создавать желание нужно с помощью визуализации. Сейчас мы поговорим о визуализации как о средстве усиления желания.

Визуализация — это ключевая составляющая процесса, который ведет к действию. Этот процесс начинается, когда появляется мысль о совершении какого-либо действия, потом данный процесс ведет к концентрации энергии, и заканчивается он совершением этого действия. Функция визуализации заключается в концентрации энергии, с помощью которой и осуществляется действие.

Если процесс появления мысли, концентрации энергии и совершения действия выходит из-под контроля, то это может привести к возникновению наваждения, или навязчивой идеи. Люди, страдающие наваждением (те, у которых есть навязчивая идея), концентрируют внимание лишь на каком-либо одном предмете в ущерб всему остальному. Они бывают настолько поглощены своей навязчивой идеей, что энергия концентрируется в громадных количествах, и в результате этого человек уже не думает о последствиях своих действий.

С другой стороны, контролируемая концентрация энергии, которую сопровождает появление образов (визуализация), может играть позитивную роль. В этом, собственно, и состоит наша цель: обеспечить контролируемый процесс концентрации энергии, который в конечном счете приводит к совершению желаемого действия. Причем, как уже говорилось, при этом используется визуализация.

Для концентрации энергии нужно войти на уровень и сосредоточиться на образе того, как вы совершаете желаемое действие. С помощью этого приема вы сможете сконцентрировать энергию. Чем лучше вам удастся сосредоточиться на образе того, как вы совершаете нужное действие, тем больше энергии вы сможете сконцентрировать, тем больше будет ваше желание совершить это действие. Ежедневно концентрируйте внимание на этом образе, и с каждым днем мотивация будет становиться все более сильной. Это будет происходить до тех пор, пока сконцентрированной энергии не понадобится выход и она не заставит вас совершить нужное действие.

А теперь, когда мы познакомились с путями преодоления привычки откладывать всё на потом и медлить всякий раз, когда нужно действовать, вернемся к истории Джимми.

Все идеи и концепции, о которых он узнал на курсах обучения методу Сильва, прошли в голове Джимми К, когда он сидел за столом и пытался создать у себя мотивацию для написания своего сообщения. Вспоминая новый ключевой момент, касающийся создания мотивации, Джимми записывал его на бумагу.

— Во-первых, я должен укрепить желание написать свое сообщение. Во-вторых, я должен активно использовать визуализацию. В-третьих, я должен представить положительный результат написания сообщения. В-четвертых, я должен определить дату, когда начну работать над

сообщением, место, где буду работать, а также как буду работать. В-пятых, я должен сосредоточиться на успешном завершении дела и сконцентрировать энергию.

Посмотрим, как у меня все это получится. Сейчас я буду увеличивать мое желание путем концентрации мысли.

Джимми закрыл глаза и сосредоточился на мысли о своем сообщении. Он представил, как оно лежит на его столе. Он представил себя улыбающимся и удовлетворенным.

— Хорошо, желание у меня есть. Теперь мне нужно активно использовать визуализацию.

После этого Джимми стал делать образ завершенной работы ярче и отчетливее. Затем он сделал этот образ красочным а потом объемным.

Постепенно увеличивая образ завершенной работы, он полностью погрузился в него. Погрузившись в этот образ, он думал только о своем сообщении.

Потом он подумал: "В чем будет выражаться положительный результат завершения работы?"

После этого он представил, как редактор читает его сообщение, кивает, и на ее лице появляется выражение удовлетворения. Джимми представил, как она говорит ему, что он прекрасно справился с работой. Потом он представил, как редактор повышает его в должности. Когда эта мысль пришла Джимми в голову, на его лице невольно появилась улыбка.

Джимми подумал: "Когда я должен начать работу?" Он автоматически решил, что начнет в 11 часов 35 минут. "Где?" За этим столом. "Как я буду работать?" Это очень просто. Я вставляю в печатную машинку лист бумаги и начинаю печатать.

Джимми представил, как он печатает сообщение, и стал увеличивать этот образ. Наконец, он подумал: какой образ должен заставить его немедленно приступить к работе?

И этот образ сразу же пришел в голову. Он представил себя отдыхающим в Нассау, на Багамских островах. Это было его любимое место отдыха.

Последний раз он был там несколько лет назад. Джимми вздохнул и сказал себе: "Разумеется, если я хочу попасть на Багамы, то должен приступить к работе. Я хочу полежать на теплом песке, поэтому должен работать".

Наконец, Джимми открыл глаза и взглянул на часы, которые висели на стене. Они показывали без десяти минут одиннадцать. Джимми подумал: "Черт с ним, со временем. Я должен начать". И он начал с бешеной скоростью печатать. Хотя время, когда Джимми должен был начать работу, еще не подошло, но он об этом не думал, а думал только о работе. Он думал о том, что должен написать свое сообщение. И если у него есть время, то он может его провести с пользой для дела.

## **Глава 19. Усиление чувственного желания.**

Люди являются продуктами своих желаний. Вы можете добиться всего, чего достаточно сильно хотите. Например, если вы не можете дышать, то ваше желание сделать это настолько велико, что вам не нужно применять никаких специальных приемов, чтобы добиваться возможности вдохнуть воздух. В этом случае вам не нужна ни визуализация, ни техника Золотых Образов. Образ того, что вы снова можете дышать, возникает в вашем сознании мгновенно, без всяких усилий с вашей стороны, причем он сохраняется до тех пор, пока вы снова не вдохнете воздух. Таким образом, в этом случае никто не нуждается в каких бы то ни было инструкциях.

В главе 18 мы говорили о том, как увеличение желания приводит к созданию мотивации. Все это справедливо, но применимо в тех случаях, когда речь идет о достижении успеха, избавлении от проблем и других областях жизни. А как обстоит дело с другими желаниями? Что можно сказать о чувственных желаниях? Что можно сказать о желании, которое увеличивает сексуальное влечение, о желании, которое повышает интерес к еде, о желании, которое помогает нам любоваться красотой окружающего нас мира, или о желании, которое заставляет художников создавать красоту на скучном сером холсте?

Существует мнение: настоящее образование говорит человеку о том, что он уже знает, но другими словами, и тем самым увеличивает его понимание рассматриваемого предмета. Если вы успешно применяете технику Золотых Образов, то, наверное, уже понимаете, о чем мы говорим. Но давайте всё же попробуем глубже вникнуть в это. Ниже вашему вниманию предлагается объяснение того, каким образом техника Золотых Образов увеличивает желание.

Областью, в которой у людей чаще всего возникают проблемы со слабой чувственностью, является секс. Когда у человека возникает какая-либо проблема с сексом, это вызывает сильный стресс, который мешает расслабиться. Ментальные образы, которые возникают в связи с этой

проблемой, расцветаются страхом, а негативное ожидание снижает или полностью уничтожает желание.

Когда оба партнера не испытывают страха, связанного с неудачами, которые могли произойти при прошлых опытах, они свободны от негативных ожиданий и чувствуют себя комфортно и уверенно, что позволяет им получать максимум удовольствия. Расслабленное состояние сознания создает образы идеального союза, и он действительно становится идеальным. Свобода от негативных ожиданий помогает получать от секса всё то хорошее, что он может дать.

И мужской, и женский организмы обладают способностью реагировать на сексуальные образы. Организм мужчины реагирует на выброс гормонов, но негативное ожидание может нейтрализовать их действие, вызывая мелкие неудачи в лучшем случае и импотенцию в худшем.

Женский организм также реагирует на выбрасываемые гормоны, которые вызывают расслабление и подготавливают организм к сексуальному опыту.

Стресс, вызываемый негативным отношением, чувством вины или страхом, приводит к обратным результатам. Стресс может вызывать напряжение мышц, неприятные ощущения при половом контакте или даже боль.

Однако стресс не является единственной причиной проблем с сексуальным желанием. Одной из проблем, о которых часто заявляют пары, довольно долгий период времени прожившие вместе, является то, что снижение сексуального желания происходит из-за привыкания, которое делает сексуальные отношения скучными и серыми. И образы, которые предшествуют половому акту, также становятся однообразными и бесцветными. Такие пары часто говорят, что раньше, когда их отношения только начинались, эти образы были яркими, красочными и насыщенными. Сексуальные образы можно сравнить с цветущим кустом в вашем дворике. Он привлекает своей красотой, но вы настолько привыкли к нему, что проходите мимо, не обращая на него никакого внимания.

Если же вы закроете глаза и представите, что делаете со своей партнершей (партнером) такое, чего вы раньше не делали, то это поможет вам взглянуть на ваши отношения с новой точки зрения. Вы увидите их в новом свете. Рассмотрим для примера цветущий куст. Если вы представите, что перенесли цветущий куст из дворика в свою спальню, то увидите этот привычный куст в совершенно новом свете. Вы также можете представить, как везете этот куст в своей машине или поливаете его и удобряете. Вы можете представить, как он становится больше или, наоборот, меньше, как он меняет цвет. И внезапно вы увидите всю его красоту. У вас снова появится к нему интерес.

Секс и желание являются функциями мышления, и лучшее понимание работы техники Золотых Образов, безусловно, поможет увеличить желание. Подумайте о том, как вы испытываете сильные сексуальные впечатления. После этого с помощью визуализации сделайте образ удачного сексуального опыта более четким и ярким. Он должен стать объемным и красочным. После этого у вас должны включиться все остальные чувства, вы должны всё чувствовать и всё слышать. Что вы чувствуете? Какие эмоции испытываете? Постарайтесь усилить испытываемые чувства.

После этого вы должны взглянуть на эту сцену со стороны. Представьте, что вы сидите в третьем ряду в театре. Вы должны увидеть на сцене самого себя. Потом представьте, как вы подходите к сцене и рассматриваете действие с достаточно близкого расстояния. Когда вы увидите что-то, что привлечет ваше особое внимание, замедлите движение и хорошенько рассмотрите то, что привлекло ваше внимание. После того как действие приблизится к моменту, который вас больше всего интересует, представьте, что вы сами стали участником действия. Стремитесь к глубине ощущений.

В следующий раз, когда вы будете заниматься сексом, используйте то, что увидели "на сцене". За десять минут до полового акта постарайтесь вновь вызвать в своем сознании те образы, которые видели, и с помощью техники Золотых Образов сделайте эти образы более четкими, яркими и красочными. Потом вернитесь в реальность и делайте то, что в вашем воображении доставляло вам большое удовольствие.

Чтобы усилить желание заниматься сексом в разных позициях, можно использовать тот же прием. Для этого с помощью визуализации представьте удачный сексуальный опыт, а потом примените технику Золотых Образов.

Подумайте о положительных сторонах такого полового общения. Подумайте о том, что доставляет вам удовольствие. Потом следует удачный образ заключить в белую рамку, сделать его объемным и красочным. Затем можно воплощать этот образ в реальной жизни.

Теперь перейдем к рассмотрению интереса к еде. Есть ли у вас проблемы с аппетитом? Хотите ли вы усилить свой аппетит? Если да, то подумайте о том, как вы получали удовольствие от

приема пищи. Перед тем как приступить к трапезе, представьте, какое удовольствие вы получите. Представьте, как вы наслаждаетесь каждым кусочком. Постарайтесь, чтобы этот образ стал как можно более четким и ярким. Почувствуйте удовольствие от поглощения еды, и у вас появится прекрасный аппетит.

Умение контролировать свои желания является весьма полезным навыком.

Мы уже говорили об усилении желания, теперь давайте поговорим о его ослаблении. Ведь в жизни бывают случаи, когда человеку по какой-либо причине хочется уменьшить свое желание. Согласно принципу полярности, если вы знаете, как увеличить желание, то автоматически знаете, как его уменьшить. Нужно просто применить обратный прием.

Для уменьшения желания следует применить технику Золотых Образов и заключить образ в голубую рамку. После этого нужно сделать этот образ плоским, черно-белым и расплывчатым, затем уменьшать его до тех пор, пока он вообще не исчезнет. Когда же он исчезнет, его следует заменить противоположным образом в белой рамке (см. главу 5 "Золотые Образы").

Хорошо помогает создание отвлеченных образов.

Допустим, вы по какой-то причине хотите уменьшить свое сексуальное желание. Вы попробовали заключить стоящий у вас перед глазами образ в голубую рамку, но вам это не удалось. Тогда вы можете представить, что находитесь в цирке, на арене клоуны отпускают шутки, оркестр исполняет какую-нибудь веселую музыку, представьте Микки-Мауса. И ваше желание быстро пропадет.

Этот прием может помочь вам, если вы хотите выбросить из головы человека, в которого влюбились. Для этого вам нужно хорошо представить ее (его) улыбающейся вам. На ней (нем) клоунский колпак, два передних зуба у нее (него) покрашены для создания иллюзии их отсутствия. Вы заметили изменение в своем отношении?

Одним из величайших даров природы являются наши органы чувств. Как известно, у нас есть пять чувств: слух, зрение, осязание, обоняние и вкус.

Многие люди обращаются со своими органами чувств так же, как новичок с компьютером. Есть люди, которые, услышав рекламу, купили компьютер, а потом, к своему удивлению, обнаружили, что им нужно потратить много времени и сил, чтобы научиться им правильно пользоваться. Тогда, чтобы не выбрасывать на ветер заплаченные деньги, они приобретают минимальные знания и используют ничтожную долю возможностей умной машины. А есть люди, которые не пожалели ни сил, ни времени, овладели языком программирования и стали использовать все возможности компьютера.

То же происходит и с органами чувств. Мы все обладаем органами чувств, но используем далеко не все их возможности. Как правило, мы используем их на подсознательном уровне. А Микеланджело использовал свои чувства значительно более полно, чем мы. Ему было достаточно взглянуть на глыбу мрамора, чтобы увидеть в ней прекрасную фигуру. После этого оставалось только взять молоток и резец и освободить скрывающуюся в мраморе скульптуру. Это является примером экстраординарного использования органов чувств.

Или вспомним Винсента Ван-Гога. Ему было достаточно взглянуть на цветок, чтобы увидеть в нем то, чего не мог увидеть никто другой. Передав это ощущение в своих картинах, он обеспечил им бессмертие. Его картины восхищают людей даже через столетие после того, как они были написаны, потому что неизменное восхищение вызывает своеобразное восприятие окружающего мира, которое не было присуще никому больше. Или же можно привести пример Рэя Чарльза, который может спеть так, что его исполнение вызовет восхищение почти у всех.

Когда мы слышим слова одаренные люди, то обычно думаем о людях, у которых чрезвычайно развито одно или несколько чувств. Разве у них по-другому устроены органы чувств? Нет. Может быть, у них больший по размеру мозг? Опять нет. Они просто более совершенно используют свои органы чувств.

Теперь настало время поговорить о том, как можно научиться лучше использовать свои органы чувств.

Чтобы увеличить желание воспринимать окружающий мир более глубоко, можно использовать технику Золотых Образов. Давайте начнем с чистого листа бумаги. Возьмите чистый лист бумаги и ручку и нарисуйте круг диаметром с дно кофейной чашки. После этого пару мгновений посмотрите на этот круг, а затем закройте глаза и подумайте, что он может собой представлять. Может быть, это раскрытый зонтик, колесо автомобиля или что-нибудь еще? Дайте волю своему воображению.

После этого оглянитесь вокруг. Что вы видите? Кушетку, книгу, картину? Давайте поговорим о картине или какой-нибудь фотографии. Найдите какую-нибудь картину или фотографию и рассмотрите ее, а потом закройте глаза и представьте то, что вы видели. Если вам трудно сделать

это с первого раза, то можете взглянуть на картину еще раз. Войдите на уровень и представьте, что вы попали в картину. Оглянитесь вокруг. Что вы видите? И что вы при этом ощущаете?

Попробуйте сменить фон. Дайте своему воображению полную свободу.

Вносите в картину какие угодно изменения. Вносите новые цвета, новые сцены, новые оттенки, новые звуки. Почувствуйте, что ваше воображение — это великая сила, которой подвластно все. После нескольких минут свободного полета фантазии выйдите из уровня и снова взгляните на картину.

Постарайтесь заметить то, что в прошлый раз ускользнуло от вашего внимания. Можно с уверенностью утверждать, что после такого полета фантазии вы будете смотреть на картину совершенно по-другому.

Теперь давайте обратим свое внимание на слух. Возьмите хорошую запись концерта или симфонии в исполнении хорошего симфонического оркестра под управлением талантливого дирижера. Прослушайте эту запись даже в том случае, если вы не являетесь поклонником классической музыки. Прослушайте ее так, как обычно слушаете музыку.

Сейчас вы будете развивать свой слух, пытаться услышать то, что до этого не слышали.

Прослушайте запись еще один раз. Когда зазвучит музыка, войдите в альфа-состояние и слушайте музыку в этом состоянии. Старайтесь услышать все оттенки звука. Постарайтесь услышать нежный голос скрипки, сочность звука труб, теплоту басов, каскад рояля (если это концерт для фортепиано с оркестром), гром ударных инструментов. Разделите оркестр на три группы: группу басов, группу средних голосов и группу высоких голосов, а потом прислушайтесь к голосу каждой группы. Следите за мелодией, за тем, как ее ведут инструменты каждой группы. Почувствуйте, как музыка вливается в вас, как вы сами становитесь музыкой. Вы должны ощутить, что каждая клетка вашего тела реагирует на звук музыки. Подумайте о том, что говорит вам музыка. Позвольте ей унести вас в другое место и другое время.

Представьте, как вы путешествуете вместе с музыкой. Почувствуйте звук прибоя, представьте, что вы где-то в горах. Не ограничивайте свое воображение, пусть оно станет свободным и летит вместе с музыкой.

Когда вы выйдете из медитативного состояния, вы ощутите, что слышали больше, чем слышит обычный слушатель. Если вам повезет, вы даже можете услышать то, что слышал композитор, когда сочинял эту музыку.

Чтобы развить осязание, посмотрите хорошенько на дерево, которое растет рядом с вашим домом, на улице или в ближайшем парке, потом сомкните вместе три пальца на любой руке (техника трех пальцев), сделайте глубокий вдох, а потом медленный выдох, и когда вы будете выдыхать, мысленно скажите слово расслабление. После этого снова взгляните на дерево.

Представьте, что вы прикасаетесь к нему рукой. Почувствуйте шероховатость его коры. Затем представьте, как вы медленно проводите рукой, ощущая каждую веточку, каждый листок, наклоняетесь к корням. Почувствуйте, как глубоко они уходят в землю. Делайте это с любовью. Потом представьте, что ваша рука проникла в ствол дерева, почувствуйте сок дерева, его жизненную силу. Постарайтесь услышать голос дерева, голос его листвы, когда ее колышет легкий ветерок. После этого вы обязательно станете смотреть на это дерево по-другому, не так, как смотрели раньше.

Оглянитесь. Дотроньтесь мысленно до потолка, почувствуйте, какой он на ощупь. Потом то же самое проделайте с ковром, со стеной, с книгой — с чем угодно, что находится в вашем поле зрения. Вы почувствовали разницу, которая произошла с вашим восприятием?

Возможно, теперь вы поймете то, что сказал Микеланджело, когда его спросили о его поразительных способностях: "Я вижу в мраморе прекрасную фигуру и просто убираю все лишнее".

Лучше познакомившись с этими приемами, вы заметите, что приобрели больший контроль над своими желаниями. Немного опыта, и вы сможете увеличивать или уменьшать любое свое желание, они будут полностью подвластны вашей воле. Вы также заметите, что стали более полно и успешно использовать свои органы чувств.



## Часть V. Улучшение отношений.

### Глава 20. Понятие отношений.

Чтобы понять, что такое отношения, как их устанавливать и улучшать и почему они могут ухудшаться и затухать, нужно осознать, что такое сила потребностей.

Наши потребности наиболее важны для нас. Они влияют на наши точки зрения, наши взгляды. Вообще мы лучше знаем о наших неудовлетворенных потребностях, чем о тех потребностях, которые были удовлетворены. Мы настолько привыкли к удовлетворению основных жизненно важных потребностей, что попросту не замечаем их. Наверняка никто из нас не обращает внимания на воздух, которым дышит, на воду, которую пьет, на землю, по которой он ходит. А между тем мы больше всего страдаем, когда лишаемся воздуха, воды и т.д. Лишившись возможности удовлетворять свои основные потребности, мы начинаем обращать на них большее внимание, нам кажется, что эти потребности стали огромными, как будто мы смотрим на них через мощное увеличительное стекло.

Тем не менее, кроме основных, у нас есть и другие потребности, количество которых резко возрастает по мере того, как растем мы сами.

Взрослый человек нуждается в том же, в чем и младенец: в еде, воде, тепле, безопасности и т. д. Однако если младенец получает все это даром, без всяких усилий со своей стороны, то взрослому человеку нужно прикладывать усилия, и часто значительные, чтобы всего этого добиться. Взрослея, человек начинает забывать об основных потребностях, потому что у него появляются другие, среди которых можно отметить потребность в любви, в сексуальном утверждении, в продолжении рода и в самоутверждении.

Появляется также потребность в удовлетворении самолюбия. Человек должен нравиться самому себе. Как вы наверняка заметили, природа большинства этих потребностей эмоциональная.

Существуют также потребности в вещах, в действиях: в деньгах, в работе, в отдыхе, в любимом деле.

Ключом к установлению хороших отношений является простое понимание той роли, которую в установлении отношений играют потребности. Нужно осознать, как наши потребности придают нашим отношениям большую или меньшую силу. Давайте заглянем в словарь и узнаем иное значение слова отношения, которое поможет нам лучше понять, что мы им обозначаем.

Другим значением слова отношения является следующее: хорошие отношения — это взаимное удовлетворение потребностей.

Когда два человека имеют серьезные потребности и каждый удовлетворяет потребности другого, в результате возникают сильные отношения. Если же два человека имеют слабые потребности и каждый удовлетворяет потребности другого, в результате возникают умеренные или слабые отношения.

Если человек имеет серьезные потребности и не получает их удовлетворения, возникают плохие отношения. Если же человек имеет слабые потребности и не получает их удовлетворения, возникают умеренные отношения, но они более близки к отрицательным отношениям, чем к положительным. Вообще неудовлетворение слабых потребностей не вызывает у нас сильной реакции.

Когда наши потребности не получают удовлетворения, это зачастую вызывает злость и стресс. Чем сильнее была потребность, которая не получила удовлетворения, тем сильнее будет и стресс. Сила потребности определяет количество эмоциональной энергии. Если потребность невелика, то она генерирует немного энергии, и вся реакция на ее неудовлетворение может заключаться в простом пожатии плеч и произнесении фразы типа: "Ничего удивительного, так и должно быть".

Для улучшения отношений нужно узнать потребность другого человека и удовлетворить ее.

Для того чтобы положить конец каким-то отношениям, нужно проделать обратную операцию: обнаружить потребность другого человека и ни под каким видом не удовлетворять ее.

Это крайне просто. Согласно принципу всеобщей взаимосвязи, если вы знаете ключ к счастью, вы также знаете и ключ к несчастью. Вы можете даже не сознавать этого, но если вы знаете, что приводит к неудаче, то вы также знаете, что должно привести к успеху. Можно с уверенностью утверждать, что если вы знаете, как разрушить отношения, то вы также можете успешно и создавать новые отношения.

Если человеку не удается создать хорошие отношения с людьми, то это означает, что он игнорирует их потребности. Отсюда можно заключить, что первым шагом к установлению хороших отношений с кем-либо должно стать определение потребностей этого человека. Также важным представляется определение своих потребностей: если вы будете их знать, вы сможете помочь человеку, с которым хотите установить хорошие отношения, и удовлетворить ваши потребности.

К сожалению, люди в большинстве своем не только не могут определить потребности другого человека, но им не под силу определить даже свои потребности.

У детей сохраняются хорошие отношения с родителями до тех пор, пока удовлетворяются их потребности. Когда же потребности перестают удовлетворяться, отношения изменяются и возникают проблемы. По мере того как ребенок растет, его потребности также растут, и для родителей чрезвычайно важно заметить эти изменения. То же можно сказать и о ребенке: ребенок также должен стремиться удовлетворять потребности своих родителей.

Когда мы спрашиваем: "Как я могу улучшить отношения..?", мы неправильно формулируем вопрос. Чтобы получить правильный ответ, нужно поставить правильный вопрос. Лучше спросить себя: "Как я могу удовлетворить потребности..?"

На этом этапе вам нужно заняться детективной работой, потому что, перед тем как удовлетворять чьи-либо потребности, следует эти потребности определить, обнаружить. Многие люди не знают о своих собственных потребностях, что уж тут говорить о потребностях другого человека? Тем не менее, если мы хотим установить с кем-то хорошие отношения, нам нужно ответить на вопрос: "В чем заключаются эмоциональные потребности этого человека?"

На курсы обучения методу Сильва как-то пришла молодая пара. У этих людей, хотя они недавно связали свои судьбы, уже были серьезные проблемы во взаимоотношениях. После ядовитых вопросов возникали практически беспочвенные ссоры. Оказалось, что молодая жена занималась стрельбой из лука и очень гордилась своими достижениями. Молодой человек, хотя и был спортсменом, ничего не знал о стрельбе из лука и совершенно не интересовался увлечением своей жены. Она же решила научить его стрелять из лука. В этот момент ее потребности заключались в том, чтобы продемонстрировать свою любовь, чтобы показать ему, что у нее больше талантов, чем он думал, показать, что она достойна его. Возможно, она даже стремилась к тому, чтобы создать у своего мужа новую потребность, а может быть, хотела, чтобы ее муж также увлекся стрельбой из лука, ведь тогда они смогли бы вместе заниматься любимым спортом. Ее чувство самоутверждения было велико, она была удовлетворена своими достижениями и хотела продемонстрировать это человеку, который ее любил.

Они пошли на задний дворик, где она повесила мишень и показала ему основные приемы стрельбы из лука. Она выпустила две стрелы, одна из которых попала во внешний круг, а вторая вонзилась в мишень примерно в восьми дюймах от первой. Не блестящий результат, но весьма неплохо, если учесть расстояние до мишени, которое она выбрала.

Ее муж с улыбкой взял у нее лук, выпустил стрелу, и эта стрела попала точно в мишень. Потом он взял еще одну стрелу и так же спокойно опять точно попал в мишень. Затем он выпустил точно в мишень и третью стрелу.

Его молодая жена просто рот раскрыла от изумления, она была в шоке. Ее мнение о самой себе резко падало. Это и был критический момент в их отношениях, но они об этом тогда, разумеется, не знали. Если бы молодой муж подумал, то он понял бы, что слова, которые он сказал тогда, сильно обидели жену. Они больно ударили по ее увлечению, а также по ее самонадеянности. А сказал он тогда следующее: "Эта стрельба из лука — самая настоящая ерунда, пустая трата времени".

После этого его жена не выпустила ни одной стрелы. Она также не делала ничего, в чем бы ее муж мог показать лучшие результаты. Из-за этого они оба лишились многих приятных моментов, когда влюбленные занимаются взаимным удовлетворением своих потребностей. И всё это потому, что ее муж не смог вовремя разглядеть ее потребности.

Таким образом, мы подошли к главному вопросу хороших отношений: "Как я могу определить свои потребности и потребности дорогого мне человека?"

Часто легче определить потребности другого человека, чем свои, которые зачастую скрываются за чувством вины, страхом и ненужной программой. Чтобы определить потребности другого человека, нужно следить за его реакцией на вас, на ваши действия. Если вы говорите или делаете что-либо и получаете положительную реакцию, то это значит, что вы находитесь на правильном пути, который ведет к познанию потребностей другого человека. Точно так же следует определять и свои потребности.

На что вы реагируете положительно? Что вызывает у вас положительные эмоции? Что не вызывает у вас чувства вины? Что вы можете делать, не испытывая при этом никакого страха? Что

вы делаете с уверенностью? Какие эмоции не вызывают у вас страха или чувства вины? Найдите ответы на эти вопросы, и вы станете лучше понимать свои потребности.

Метод Сильва помогает лучше познать свои потребности. Находясь в альфа-состоянии, вы можете с большей легкостью определить свои потребности. Итак, для лучшего познания своих потребностей войдите на уровень. Когда вы расслабитесь и освободитесь от стресса, направьте мысли на определение своих потребностей. Глубокое понимание изложенного в этой главе материала, и, возможно, ее повторное прочтение помогут вам увеличить свои способности. Когда вы станете лучше понимать себя и других людей, у вас появится терпимость к другим и к самому себе. Развитие понимания поможет вам узнать больше о потребностях других людей, а это обогатит ваши отношения, сделает их более крепкими и разносторонними. Это утверждение справедливо для любых видов отношений: с семьей, с друзьями, с различными знакомыми и т.д.

Одной из фундаментальных потребностей является укрепление эго. Вы можете укреплять эго других людей посредством создания ситуации, в которой они приобретают или улучшают свое мнение о самих себе.

Больше узнавая о потребностях других людей, вы поймете, что эти потребности часто приобретают неожиданные, коварные формы. Рассмотрим, например, потребность матери в любви своих детей. Она может заметить, что дети проявляют свою любовь, когда она больна. Так потребность в любви может привести к возникновению потребности быть больной, заболеть.

Алкогольные напитки и наркотики считаются средствами для улучшения настроения. Их негативного влияния легче избежать, если избавиться от потребности в искусственном изменении настроения. Когда человек находится под воздействием алкоголя или наркотиков, его прежние потребности становятся неважными и незначительными, а то, что раньше казалось неважным, — значительным. Влияние алкоголя и наркотиков увеличивает одни потребности и уменьшает другие. Алкоголь и наркотики уничтожают одни потребности и создают другие.

Действие наркотических веществ сокрушает старые потребности и создает новые. Это грозит опасностью людям, которые злоупотребляют спиртными напитками и наркотическими средствами, особенно если они в полной мере не понимают, какое влияние эти средства оказывают на их организм и психику.

Если кто-то удовлетворяет временно возникающие под воздействием алкоголя и наркотиков потребности, то такие отношения могут иметь продолжение. Если вы попали в такую ситуацию, подумайте и спросите себя, хотите ли и дальше удовлетворять временные потребности, которые возникают только в результате действия алкоголя или наркотиков. Ведь это только усугубляет проблему. Почему бы вместо этого не создать новые, другие потребности? Вы можете сами создать потребности и удовлетворять их.

Подумайте, какой будет ваша жизнь, если из нее исчезнут наркотики и алкоголь.

Ключом к познанию потребностей другого человека является общение с этим человеком. Нужно задавать вопросы, ожидать и получать ответы. Какой будет твоя жизнь, какой будет наша жизнь, если из нее исчезнет наркотический дурман? Как мы будем жить без алкоголя? Что станет лучше?

В это время следует установить новые цели: индивидуальные, личные и общие. Эти цели нужно устанавливать на неделю вперед, на месяц, на год, на десять, на двадцать лет. Цели дадут вам новые направления развития ваших отношений. Вы станете по-новому мыслить и относиться друг к другу.

Теперь давайте посмотрим, как цели могут программировать потребности.

Допустим, родители хотят, чтобы их ребенок научился играть на пианино. Ребенок же учиться играть не хочет, и каждый урок превращается в скандал. Ребенок начинает ненавидеть инструмент. У родителей может быть потребность в том, чтобы их ребенок научился играть, но ребенок совершенно не имеет никакой потребности в том, чтобы учиться играть на пианино. Как же создать требуемые отношения между ребенком и пианино?

Сначала следует подумать, как можно создать в ребенке потребность в игре на фортепиано. Нужно посмотреть, что может помочь создать такую потребность. Для этого может потребоваться целая серия шагов. Можно сводить ребенка на несколько фортепианных концертов, причем это может быть и классическая музыка, и джаз, и популярная музыка. Это поможет сделать первый шаг к созданию потребности в музыке. На этом этапе вы не указываете никаких направлений, а просто пытаетесь создать интерес. На следующем этапе вы можете взять несколько простых мелодий и объяснить ребенку, как создается музыка. Попытайтесь объяснить ему, что музыка является универсальным и интернациональным языком, который понятен абсолютно всем.

После этого вы можете помочь своему ребенку придумать какую-нибудь простую мелодию, сыграть ее на пианино и записать в нотную тетрадь. После того как ребенок запишет свою

мелодию, вы можете взять ноты и сыграть на пианино написанное им, чтобы показать ему, что он написал то, что понятно всем.

Похвалите его за это, скажите, что у него неплохо получается, что он написал удивительную мелодию, не скупитесь на похвалы. Скоро у вашего ребенка возникнет интерес к сочинению музыки. Он будет ждать вашего признания, вашей похвалы. И вы должны не скупиться на похвалы.

Всегда хвалите ребенка и поощряйте его. Неважно, хороша или плоха сочиненная вашим ребенком музыка. Важно то, что он сам ее сочинил. Важно то, что он творчески трудился над ней. Не забывайте, что именно так в людях пробуждается талант. Именно так появляются первые ростки таланта, за которыми надо ухаживать, которые надо лелеять. А так как ребенку обязательно захочется, чтобы вы и дальше хвалили его, то у него появится потребность сочинять музыку всё лучше и лучше, а для этого ему понадобятся знания. Вот вам и потребность в учении, потребность в уроках. Итак, ребенку для самовыражения понадобятся знания и умения, получение которых и обеспечат уроки музыки. Ребенок почувствует, что ему надо учиться. Таким образом, вы создадите между ребенком и музыкой прекрасные отношения.

Без сомнения, этот пример можно применить и к другим случаям. Это является своеобразным рецептом. Если вы поймете его сущность, то сможете довольно легко усиливать и ослаблять практически любые потребности. Ведь главное — это понять идею, а потом уже можно применять ее в самых различных ситуациях.

Если вы не применяете свои знания, то они совершенно бесполезны.

Знание того, что основу отношений составляют потребности, чрезвычайно важно, но если это знание никак не использовать, то оно не принесет вам никакой пользы. Использовать же эти знания следует посредством общения.

Общение поможет определить потребности других людей и удовлетворить их.

Если один из партнеров сталкивается с потребностями, которые он не желает удовлетворять, то в процессе общения нужно попытаться изменить эти потребности. Можно сказать примерно следующее: "Я не хочу делать именно это, может быть, я могу сделать для тебя что-нибудь другое?"

На одном из наших семинаров встал мужчина и стонущим голосом произнес: "Когда я смотрю телевизор, мне нужно обязательно выкурить сигару". Потом он указал на женщину, которая сидела рядом с ним с таким выражением лица, будто она съела незрелый лимон, и продолжал: "А моя жена не позволяет мне делать это".

Наверное, не следует говорить, что все присутствующие рассмеялись, услышав его слова. Когда смех стих, инструктор спросил у этого заядлого курильщика, есть ли у него еще какие-нибудь потребности, которые его жена не дает ему удовлетворять. "Разумеется, — ответил он. — И даже весьма много: мне хочется иногда поиграть с друзьями в карты, а она так пилит меня за это, что мне не приходится играть в карты так часто, как хочется.

Я люблю играть в мяч, а она не любит. Кроме всего этого, она еще много чего не позволяет мне делать". Исчерпав свой запас смелости, наш курильщик, картежник и игрок в мяч взглянул на свою жену, по виду которой можно было сказать, что она готова провалиться сквозь землю, но потом все-таки добавил: "Мне все это чертовски надоело".

Инструктор понял, что корабль семейного счастья готов разбиться о рифы.

— Вы когда-нибудь обсуждали с ней эти проблемы? — спросил он.

— Конечно, мы постоянно говорим об этом. Когда я ухожу из дома или достаю сигару, она постоянно начинает ныть.

Безусловно, то, о чем рассказал недовольный курильщик сигар, нельзя назвать обсуждением проблемы. Поэтому инструктор обратился к его супруге:

— Что из трех любимых занятий своего мужа, о которых он только что рассказал, вам нравится меньше всего: курение сигар, игра в карты или игра в мяч?

— Знаете, — тихо произнесла женщина, — я всегда плохо себя чувствую от сигарного дыма, Я не люблю, когда он играет в карты, потому что тогда он задерживается почти на всю ночь, а если проигрывает, то два дня ходит мрачнее тучи. Игра в мяч так возбуждает его, что он не может заснуть, когда возвращается домой. Думаю, что больше всего мне не нравится то, что он курит сигары. А игра в мяч — самое невинное его увлечение, по крайней мере это хоть физическое упражнение, которое идет на пользу его здоровью.

Затем ей задали следующий вопрос:

— Если он перестанет курить сигары в доме, то вы согласитесь, чтобы он раз в неделю ходил играть в мяч? Жена курильщика сигар энергично кивнула.

— С радостью. Если он перестанет курить дома свои проклятые сигары, то может, если хочет, играть в мяч даже два раза в неделю.

— Подождите, мы пока говорим только об одном разе в неделю, — сказал инструктор, а потом обратился к ее мужу. — Вы согласны на эти условия? Вы перестаете курить сигары в своем доме и можете ходить играть в мяч один раз в неделю.

Курильщик взглянул на широко раскрытые глаза своей жены и сказал:

— Но она устраивает мне скандал каждый раз, когда я иду играть в мяч.

Я не хочу, чтобы это продолжалось, я не хочу ругаться с ней каждый раз, когда буду собираться поиграть в мяч.

Жена в ответ лишь покачала головой.

— Что вы на это скажете? — обратился к ней инструктор. — Все это получится только в том случае, если вы будете поддерживать новую потребность своего мужа. Он перестает дома курить сигары, а вы спокойно разрешаете ему играть в мяч. Вы должны поддерживать его, вы должны изменить свой взгляд на игру в мяч, он должен стать положительным. Отныне, вместо того чтобы мешать ему своими упреками, вы должны поощрять его увлечение игрой в мяч. Вы понимаете это?

Жена курильщика знаком показала, что она всё понимает. Через какое-то время эта пара сообщила инструктору, который помог им справиться с их проблемой, что их отношения никогда не были лучше. Но об этом вполне можно было догадаться, потому что, когда они появились в следующий раз, она держала его под руку, а он нежно прижимал ее руку к себе.

## **Глава 21. Разрешение семейных конфликтов.**

Как вы уже знаете, в методе Сильва эго определяется как мнение о самом себе, или самомнение. Если у вас сильное, здоровое эго, то это значит, что вы высокого мнения о самом себе. Если же вы невысокого мнения о себе и думаете, что немногого стоите, то в этом случае вы ищете мнения других людей, которые могли бы улучшить ваше мнение о самом себе. Если вы обнаружите, что другие люди считают вас прекрасным или по крайней мере нормальным человеком, то, может быть, так оно и есть на самом деле.

Поэтому нам постоянно нужно знать мнение других людей.

Есть люди, которые, как дети, постоянно мучают окружающих наивными вопросами типа: "Ты действительно думаешь, что я красива?", "Этот костюм действительно идет мне?", "Это на самом деле у меня получается?", "Вы действительно считаете, что я заслуживаю этого повышения?", "Не правда ли, я прекрасно готовлю?", "Не правда ли, моя машина прекрасна?", "Тебе действительно нравится мой дом?"

Те, кто нуждается в постоянной поддержке своего эго, своего мнения о самом себе, реагируют на комплименты примерно так "О, это совсем не так, вы мне просто льстите". Этим они показывают, что им нужны непрекращающиеся дифирамбы.

Есть также люди, которые склонны преуменьшать свои достоинства и достоинства своих вещей. Они это делают даже в том случае, если знают, что вы будете возражать. От таких людей можно часто услышать следующее: "Да, моя машинка вроде бы неплохо выглядит, но Карл Уэтерби купил себе машину красного цвета, и я думаю, может, мне тоже купить красную машину". Или: "Мне думается, что мой дом совсем неплох. Мне, конечно, следовало бы купить дом в лучшем квартале, но этот дом оказался лучшим вариантом, который я мог себе позволить". Или: "Мне кажется, что я выгляжу вполне неплохо, но я бы не отказался, чтобы мой нос был бы потоньше". И если вы после таких заявлений не броситесь говорить комплименты, то у таких людей всегда оказывается заготовленным оправдание вашего нежелания защищать их достоинства: "А, что они в этом понимают..."

Наиболее опасно придерживаться нейтральной или негативной точки зрения в семейном кругу. Чем ближе родственник, тем больше стараний мы затрачиваем на укрепление его самомнения. Если человек не получает поддержки своего эго от близких ему людей, то это часто вызывает ссоры и обиды. Люди, связанные нежными, теплыми отношениями, как правило, постоянно поддерживают самомнение своего партнера, тем самым укрепляя его эго. Такая подпитка самомнения одновременно является и подпиткой отношений, она не дает им затухать. Без такой подпитки отношения могут достаточно быстро расстроиться из-за многочисленных обид.

Тем не менее это не означает, что люди должны постоянно расхваливать друг друга. Не забывайте, что эго — это мнение о самом себе, или самомнение. Чтобы правильно подпитывать эго других людей, вам нужно только относиться к ним доброжелательно, как к равным и свободным партнерам. Ваш взгляд на них должен быть позитивным. Однако некоторым людям бывает трудно относиться к окружающим именно так, особенно это характерно для семейного круга, в котором неизбежно устанавливается своеобразная иерархия.

Главенствующее положение в этой иерархии занимают старшие члены семьи, а младшие находятся внизу семейной пирамиды. Старшие ни за что не хотят уступить свое положение, а младшие с самого раннего детства "запрограммированы" верить в то, что старшие члены семьи являются для них неоспоримым авторитетом. Такое положение часто вызывает сильные, глубокие противоречия, которые имеют место на уровне подсознания.

Давайте рассмотрим это на примере двух братьев Альберта и Дру. Дру родился, когда Альберту было четыре года. Таким образом, когда ему исполнилось четыре года, Альберту уже было восемь, а это существенная разница в возрасте. Альберт время от времени заботился о своем маленьком братике, играл с ним, а иногда и дрался. Между ними не было никакого соревнования, которое иногда начинается между детьми, потому что Альберт был на четыре года старше брата. Время шло, и Дру исполнилось четырнадцать лет, а его брату Альберту — восемнадцать. Дру следил за тем, как его брат делал то, что и он хотел делать, и Дру надеялся, что придет день, когда он тоже сможет делать то, что делает его брат. Многому он учился и у друзей своего старшего брата. А между тем Альберт относился к Дру как к ребенку, которого нужно учить, направлять и с которым можно, конечно, иногда и поиграть. И каждый раз, когда Альберт учил чему-то своего младшего брата или колотил его за что-то, его самомнение (по отношению к младшему брату) существенно увеличивалось. Кроме того, он каждый день узнавал то, чего Дру не знал и еще не скоро узнает, и это также давало ему чувство превосходства.

Время не стоит на месте, и вот Дру — уже восемнадцатилетний юноша, но Альберту исполнилось двадцать два года. Альберт закончил колледж и нашел неплохую работу, а его брат только поступил в колледж. Дру теперь смотрит на своего старшего брата не просто как на брата, с которого он всегда брал пример, но и как на взрослого человека. Однажды у него также будет работа.

При этом следует отметить, что Дру никогда не мог соревноваться со своим старшим братом. Альберт же всегда смотрел на младшего брата как на соперника, который постоянно пытается догнать его, но никогда не догонит, потому что он всегда будет старше и умнее.

Как вы, наверняка, заметили, такое положение сложилось, когда Дру было четыре года, а Альберту — восемь. Оно еще более укрепилось, когда Дру исполнилось четырнадцать лет, а Альберту — восемнадцать.

Прошло еще время, и вот Дру уже тридцать два года, а его брату — тридцать шесть лет. Практически никакой разницы. Они оба взрослые люди, у каждого своя семья. Но что же произошло со сложившейся программой?

Она по-прежнему сидит в подсознании обоих братьев: и в подсознании Дру, и в подсознании Альберта.

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что семейные проблемы всегда бывают серьезнее, чем проблемы в кругу друзей или знакомых? Задумывались ли вы о том, что для разрешения этих проблем нужно разобраться с глубоко спрятанными в подсознании "программами", которые были сформированы в далеком прошлом?

Когда между членами семьи возникают проблемы, их решение нужно искать прежде всего в области самоутверждения. Нужно обязательно рассмотреть мнения, которых придерживаются члены семьи о самих себе, то есть их самооценку. Когда же вы определите самооценку членов семьи, подумайте, как вы можете ее увеличить и укрепить.

Можно с уверенностью утверждать, что возникающие в кругу семьи злость, ревность и другие отрицательные эмоции имеют более глубокие корни, чем те же эмоции, если они возникают не в семейном кругу.

Как бывает грустно, когда два человека, действительно любящие друг друга и имеющие много общего, ссорятся из-за какого-то незначительного инцидента, в основе которого лежит угроза какой-либо из потребностей одного из них или то, что воспринимается как такая угроза.

Друзей можно менять, родственников же — нет. Когда вы теряете друга, вы всегда можете найти другого. Но если вы теряете брата, сестру, мать, отца, ребенка, дядю, тетю или двоюродного брата, то это становится невосполнимой утратой. Подумайте, с каким количеством родственников вы не поддерживаете отношения из-за нескольких обидных слов, которые были необдуманно произнесены в момент раздражения и о которых потом долгое время сожалели.

Часто два слова становятся причиной неразрешимых семейных противоречий. В таких случаях враждующие стороны долго не идут на примирение, никто не хочет делать первый шаг, хотя эти находящиеся в ссоре люди любят и уважают друг друга и всегда бросаются защищать друг друга, если возникнет какая-либо "внешняя" опасность. Если возникает "внешняя" опасность, опасность со стороны людей, не являющихся членами семьи, то даже находящиеся в ссоре родственники будут всячески защищать друг друга.

Семья объединяется перед лицом опасности. Можно провести параллель: семьи, города, страны, религиозные и прочие общности людей имеют собственные эго, или, иными словами, самооценку, которую они будут защищать в любых ситуациях. Короче говоря, любая общность людей имеет свое собственное эго, которое она будет защищать перед лицом опасности и стремиться к его укреплению.

Классический пример этого мы имели возможность наблюдать на недавних семинарах курсов обучения методу Сильва. Сейчас мы его приведем. Это история о двух сестрах, которые из-за чего-то поссорились и не разговаривали в течение пяти лет. Мы будем называть их Дженни и Сью. На курсы к нам пришла Дженни. На одном из семинаров она рассказала о своей длительной ссоре с сестрой. Она любила Сью и хотела, чтобы они снова были вместе, но ни она, ни ее сестра не находили в себе сил сделать первый шаг к примирению. На курсах ей дали совет использовать три волшебных слова.

Эти три слова должны были снова установить между сестрами добрые, теплые отношения. Дженни в ответ сказала:

— Эти три волшебных слова, наверное, "я тебя люблю", а я не могу сказать это своей сестре, несмотря на то что действительно люблю ее. Вы, должно быть, хотите посоветовать мне позвонить Сью и сказать ей, что люблю ее, но я не могу этого сделать. Это совершенно невозможно.

— Нет, — возразили Дженни. — Мы имеем в виду совершенно другие слова.

Мы понимаем, как вам трудно сказать своей сестре "я тебя люблю" после пяти лет ссоры, и не требуем от вас этого.

После этого Дженни попросили рассказать о том, что было причиной ссоры, но она не смогла этого вспомнить. Она сказала, что они с сестрой о чем-то спорили, и этот спор привел к ссоре. Инструктор сказал Дженни, что ей нужно прямо сейчас позвонить Сью и, не давая Сью времени как-то отреагировать на ее звонок, сказать следующее: "Сью, это Дженни. Я хочу, чтобы ты знала, что я много думала о нашей ссоре и пришла к выводу: я была неправа". Дженни сказали, что если она скажет сестре эти три волшебных слова, то они снова помирятся и будут вместе. А волшебные слова, как вы, наверное, уже догадались, — я была неправа.

Дженни подумала и решила, что может это сделать. Но потом она встрепенулась и сказала: "Но я ведь была тогда права". Как только она проговорила это, все присутствующие искренне рассмеялись. В сознании Дженни наконец что-то начало проясняться, и на ее губах появилась едва заметная, несмелая улыбка. Она уверенно направилась к ближайшему телефону, по всему было видно, что она поставила перед собой четкую цель. Дженни поняла: признавая, что была неправа, даже будучи уверена в своей полной правоте, она придает этим волшебным словам еще большую силу. В действительности, произнося эти слова, она прощала свою сестру; ведь когда человек прощает, он освобождается от злости и ненависти. Если же Сью все равно будет злиться, если она будет злиться даже после того, как Дженни признает себя неправой, то это уже ее проблема.

Когда она поняла, что ей надо признать себя виноватой только для того, чтобы снова установить добрые отношения со своей сестрой, ее самомнение не только не уменьшилось, но, наоборот, увеличилось. Она шла к телефону, олицетворяя собой саму уверенность.

Дженни вернулась через десять минут, на ее лице играла улыбка. От удовольствия она покачала головой и сказала:

— Знаете, это действительно сработало. Интересно, почему я сама до этого не додумалась?

Дженни не додумалась до этого сама, потому что ее эго не допускало таких мыслей. Вообще существует множество способов, с помощью которых можно разрешать семейные конфликты, но если конфликт затянулся на долгие годы, лучше всего помогают именно эти три слова. Они действительно обладают магической силой. На них можно ответить лишь проявлением любви.

Но что же делать, если вы не получили в ответ проявления любви?

Допустим, в ответ на ваши слова примирения человек говорит: "Ты всегда думаешь, что умнее всех, а на самом деле ты всегда ошибаешься". Или: "Я прекрасно знаю это, твои слова меня совершенно не удивляют". Или что-нибудь в этом роде. В этом случае вы должны простить

человека, с которым хотите помириться, за его резкие слова. Вы должны не давать повода для злости, если, конечно, действительно хотите с ним помириться. Если слова этого человека кажутся вам чересчур резкими, то это говорит лишь о том, что ссора с вами вызывает у него резкие мысли.

Когда вы делаете первый шаг к примирению и говорите: "Я был неправ", знайте, что вы избавляетесь от проблемы, а это означает, что даже если ваш родственник ответит на ваши слова примирения грубостью, то это уже будет его проблема, а отнюдь не ваша. Вы свое дело сделали, вы сделали первый шаг. Если ваши слова излечат рану и приведут к примирению, то это прекрасно. Если же они не окажут целительного действия, то вы можете быть спокойны, потому что сделали всё от вас зависящее. Вы можете спокойно сознавать, что укрепили свое самомнение, да и, по правде говоря, действительно стали лучше, потому что проявили свои лучшие качества и нашли в себе силы сделать первый шаг к примирению.

Вы можете перечитать предыдущую главу и освежить в своей памяти тот факт, что для хороших отношений необходимо взаимное удовлетворение потребностей. Вы можете спросить себя: "В чем состоят потребности этого вашего родственника? Можете ли вы каким-то образом удовлетворить эти потребности? Или можете ли вы помочь ему самому удовлетворить свои потребности?" Если вам удастся помочь этому своему родственнику удовлетворить свои потребности или удовлетворите их сами, то вы обязательно восстановите и улучшите ваши отношения.

## **Глава 28. Общение с пессимистами.**

Сущность понимания негативного заключается в осознании следующего факта: негативное мышление — это защита против разочарования. Человек с негативным мышлением (пессимист) не ожидает ничего хорошего, и поэтому он не расстраивается, когда ничего хорошего действительно не происходит.

Большинство пессимистов становятся пессимистами в раннем возрасте. Человек становится пессимистом потому, что своим негативным отношением защищает от лишней боли. Такой человек часто сталкивался с разочарованиями и, чтобы защитить себя от лишней боли, связанной с ними, становится пессимистом.

Пессимист никогда не сталкивается с разочарованиями, поэтому кажется, что негативное мышление приносит положительные результаты. Однако у негативного мышления есть и побочный эффект. Когда человек теряет радость и возбуждение хороших ожиданий, его жизнь становится однообразной и скучной, она перестает быть жизнью и превращается в существование. Когда люди ни к чему не стремятся, ничего не ждут, когда у них нет ни целей, ни желаний, появляется апатия, которой сопутствует депрессивное состояние.

Следует отметить, что очень многие находятся именно в таком состоянии. А депрессия очень часто (особенно у пожилых людей) вызывает отчаяние, когда человек чувствует, что то, к чему он стремится, никогда не будет им достигнуто. Когда в жизни человека появляется отчаяние, он теряет ко всему интерес, у него возникает чувство, что всё, чего он хочет, автоматически становится невозможным. Скоро этот человек приучает себя ничего не хотеть, и его жизнь становится простым ожиданием смерти.

Мы надеемся, что вас не очень расстроили наши невеселые рассуждения.

Вы наверняка знаете таких людей. Самый простой способ защитить себя от вредного влияния таких людей — избегать их (как и советует второе правило счастья). Но это не так просто, как кажется. Довольно часто таким человеком оказывается тот, кого мы любим, близкий друг, деловой партнер или просто хороший знакомый. Рассмотрим, как человек становится пессимистом. Понимание того, почему человек стал пессимистом, поможет вам решить, в какой степени вы хотите общаться с ним.

Когда Бетти В. было шесть лет, нельзя было представить более веселой и оптимистичной девочки. Мир для нее был прекрасным и удивительным. Ей казалось, что он полон чудес. Каждая прогулка приносила тысячу новых открытий. Для нее трава всегда была зеленой, а небо — голубым. Когда Бетти утром просыпалась, она сразу же выпрыгивала из своей кровати, чтобы побыстрее увидеть, какие чудеса еще преподнесет ей мир. Как такой ребенок может стать пессимистом?

Однажды ее мама сказала: "Бетти, в эти выходные мы поедem в зоопарк".

Радости Бетти не было предела, и она рассказала всем своим друзьям о предстоящей увлекательной экскурсии. Однако в пятницу вечером мама сказала Бетти: "Извини, малышка, я обещала тебе, что в выходные мы поедem в зоопарк, но в эти выходные ничего не получится,



потому что в эти дни папа должен работать". Бетти была очень расстроена. Но скоро ее детская энергия помогла ей справиться с этим разочарованием, и в воскресенье она уже чувствовала себя просто прекрасно. Прошло несколько недель, и мама радостно сказала Бетти: "Бетти, дорогуша, я знаю, что ты была очень расстроена, когда сорвалась наша поездка в зоопарк, но сейчас я тебе могу твердо пообещать: в эти выходные мы поедем на пикник в парк". Бетти прокричала "Ура!" и побежала рассказывать об этом своим друзьям. Но пришла суббота, и мама сказала Бетти: "Мне очень жаль, малышка, но я совершенно забыла, что мы должны навестить бабушку и поэтому не можем ехать на пикник".

Бетти любила свою бабушку, но если бы ей пришлось выбирать между пикником и поездкой к бабушке, то бабушка, без всякого сомнения, проиграла бы. И снова Бетти испытала горечь разочарования.

Разумеется, Бетти после этого не стала пессимисткой, она также не стала пессимисткой и после пятого подобного случая, и после двадцать пятого, но через какое-то время она стала реагировать на мамины предложения типа "Бетти, в эти выходные мы поедем в парк" следующим образом: "О, мама, по всей видимости, в эти выходные пойдет дождь, или папе придется работать, или я заболела". Вот вам и рождение еще одного пессимиста.

Бетти хорошо запомнила, как бывает больно, когда сталкиваешься с разочарованием. А Бетти, естественно, не хотела страдать, и поэтому она решила для себя: если ниоткуда не ожидать никаких радостей, то не будет и горечи, когда их не случится. Так она избавится от боли разочарований.

Понимание того, что пессимисты стали пессимистами, так как они слишком часто в своей жизни сталкивались с разочарованиями, поможет вам научиться не осуждать их. Вы лучше поймете, почему они стали таким, какие они есть. Негативное мышление, или пессимизм, чрезвычайно тесно связано с созданием в течение многих лет негативной программы. Невероятно, что человек может стать пессимистом только из-за пары неудач, из-за нескольких разочарований. Однако метод Сильва позволяет сделать пессимистов если не оптимистами, то по крайней мере людьми, которые ждут от жизни не только разочарований. Мы знаем, что пессимистами становятся из-за разочарований.

Поэтому, чтобы сменить их образ мышления с негативного на позитивный, нужно убедить их в том, что вы лично никогда не вызовете у них разочарований.

Многие из тех, кто прошел курсы обучения методу Сильва, считают, что пессимизм — облако смога, которое отравляет всё вокруг. Пытаясь сделать своих близких оптимистами, они поняли, что это чертовски сложная задача, сложная, но отнюдь не невыполнимая. Результаты, которые мы получаем, доказывают, что это реальная цель, которой можно добиться, если, конечно, у вас есть достаточно сильное желание.

Для того чтобы изменить образ мышления близкого вам человека с негативного на позитивный, позвоните ему и в разговоре укажите точное время, когда вы заедете его навестить. И, разумеется, приложите все усилия, чтобы приехать точно в указанное вами время. А когда будете уезжать, скажите, когда приедете в следующий раз, при этом назовите какое-нибудь необычное время. Например, можете сказать так: "В следующий вторник я буду в этом районе — мне надо будет заехать к одному моему знакомому.

Уйду я от него ровно в двенадцать, значит, у тебя буду в семнадцать минут первого". Удостоверьтесь, что у вашего пессимиста правильно идут часы, и зайдите к нему в следующий вторник ровно в двенадцать часов семнадцать минут. Пройдет какое-то время, и вы заметите, что ваш знакомый стал возвращаться к жизни. В один прекрасный день вы можете услышать: "Знаешь, у меня, по-моему, появился аппетит, еда кажется более вкусной". Появится интерес не только к еде, но и к жизни в целом. Человек снова начнет жить, а не существовать.

Вряд ли пессимист сразу же станет оптимистом, но вы должны помнить, в чем состоит ваша цель, а состоит она в том, чтобы как можно дальше отвести человека от грани отчаяния.

Вы считаете, что близкого вам человека невозможно изменить? Помните: вы должны по крайней мере попытаться изменить его, изменить его жизнь и свое отношение к нему. Это же можно сказать и про людей, к которым вы не испытываете нежных чувств, но которых вы по каким-то причинам не хотите и избегать. Избегать человека, тем самым избавляясь от проблемы, проще всего. Вы должны четко определить свои отношения с пессимистом. Может быть, вы обнаружите, что на подсознательном уровне мучаете себя общением с этим человеком из-за какой-то непрощенной вины. Тогда просмотрите главу 8 "Чувство вины и самопрощение".

У всех людей есть проблемы, о которых вы можете и не подозревать. А между тем эти проблемы оказывают самое серьезное влияние на точки зрения, поведение, отношение к жизни,

ожидания и т. д. И если вы воспользуетесь техникой и приемами метода Сильва для управления мышлением, вам будет легче помочь этим людям и самому себе.

## **Часть VI. Работа и бизнес.**

### **Глава 23. Установление и достижение целей.**

Если вы хотите вырастить турнепс, вместо того чтобы покупать его в местном овощном магазине, вам прежде всего нужно обзавестись семенами этого корнеплода. Затем вы должны найти подходящий участок земли, подготовить почву, посадить в нее семена, полить грядку и удобрить ее.

Если вы всё это сделаете, то после этого в дело включится сама природа, которая поможет семенам прорасти, взойти и, возможно, даже дать плоды.

Участок земли, на котором вы посадили семена, должен быть солнечным, чтобы ростки, если семена прорастут, находились всегда на солнце. Кроме того, вы должны их поливать — ведь им необходима вода и питательные вещества, которые с ней поступают. Если вы посадите семена на необработанную почву, им будет трудно взойти, а если вы не удобрите почву, то всходы вырастут слабыми и безжизненными.

Поэтому, чтобы вырастить из семян настоящий турнепс, требуется затратить много труда, при этом следует устанавливать цели и последовательно выполнять их.

То же самое можно сказать и про карьеру. Для успешной карьеры нужно также устанавливать цели и последовательно выполнять их. Сейчас мы рассмотрим один пример.

Марку Х. было шестнадцать лет, когда он решил, что будет играть на пианино. Он попросил своих родителей, и те купили ему инструмент при условии, что он будет прилежно заниматься музыкой. (Решение играть на пианино — это решение обзавестись семенами. Цель была установлена.)

Инструмент купили. (Таким образом, найден участок земли под грядку, но этот участок еще не обработан, не полит и не удобрен.) Потом родители наняли для Марка учителя музыки.

День, когда он начал свои уроки музыки, — это день, когда почва подготовлена и семена посажены. (Теперь нужно поливать и подкармливать семена.) Марк прилежно занимался музыкой каждый день, потому что понимал, что если не будет каждый день продвигаться вперед, то он каждый день будет немного откатываться назад. (Несколько дней без воды не убьют семена, но они могут замедлить их рост.) По мере того как Марк учился музыке, он узнавал о ней все больше и больше, у него появлялись новые идеи. Каждый новый уровень знаний помогал ему понять, как много еще того, чего он не знает и что ему еще предстоит узнать. Вместе с этим он учился ценить свои знания. Чем большими навыками он овладевал, тем большему ему хотелось научиться. Можно сказать, что семена попали на благодатную почву. В возрасте двадцати двух лет Марк Х. дал свой первый профессиональный концерт и удостоился бурных аплодисментов. Он правильно заботился о семенах своего будущего, и они дали богатые всходы.

А история Бенсона Г. совсем другая. Бенсону было шестнадцать лет, когда он решил, что неплохо бы ему научиться играть на пианино. Каждый раз, когда он слышал, как кто-то играет на пианино, ему представлялось, что это играет он сам. Он мечтал научиться играть на пианино и постоянно надоедал своей маме просьбами купить ему инструмент. Наконец, она купила ему пианино, которое поставили в угол комнаты Бенсона. И Бенсон время от времени подходил к нему, чтобы извлечь какой-нибудь звук. Через какое-то время его мать наняла для него учителя музыки, но Бенсон как-то охладел к учению и всегда предпочитал делать что-нибудь другое, только не идти на урок. Он довольно часто упражнялся, но вместо того, чтобы сосредоточиться на учении, он мечтал о том, как станет великим пианистом. (Бенсон получил семена, но он бросил их на неподготовленную почву, не полил и не удобрил ее, причем выбрал для грядки плохой затененный участок, на котором у семян практически нет никаких шансов взойти.) Он всегда мечтал научиться играть на пианино, но неправильно поступил с "семенами" и ничего не добился.

Для достижения желаемой цели нужно выполнять пять правил.

1. Решите, что вы хотите выращивать, и обзаведитесь семенами. (Если вы хотите вырастить турнепс, а купили семена моркови, то это может серьезно разочаровать вас.)

2. Подготовьте почву. (Профессионалы обычно затрачивают на подготовку больше времени, чем на саму работу. Любитель же, как правило, не утруждает себя подготовкой. А вам обязательно нужно разрыхлить почву, полить ее и удобрить.)

3. Посадите семена. (Начинайте. Семена не могут прорасти в вашем кармане, их нужно посадить в землю. Вам не нужно беспокоиться о том, прорастут они или нет. Вы должны твердо помнить, что в вашем кармане они точно не прорастут.)

4. Заботьтесь о своих посевах. (Вы должны поливать их, удобрять почву, окучивать, пропалывать и ждать богатого урожая.)

5. Собирайте урожай. (Идеальным временем для сбора урожая является пик его созревания. Он должен созреть, но не перезреть.)

Когда вы будете применять этот прием, войдите на уровень и определите, какой цели вы хотите добиться.

А когда вы определите конечную цель, можете с помощью этого приема ее добиваться. Пять вышеизложенных правил помогут вам добиться наилучших результатов.

Допустим, вы хотите сделать ремонт в своем доме — перекрасить стены.

Согласно первому правилу, сначала вам нужно купить семена, в данном случае — краску, кисти и валик. Потом нужно подготовить почву — другими словами, подготовить фронт работ. В нашем случае с помощью визуализации нужно представить, как вы снимаете двери, закрываете мебель, окна, чтобы ничего не запачкать. После этого следует высаживать семена в землю, то есть можете приступать к работе. Вы представляете, как вы всё закрыли, приготовили краску, валик и кисти и приступаете к работе.

Наконец, вам нужно представить, как вы пожинаете плоды своей деятельности. Представьте, что работа закончена, мебель снова расставлена по своим местам, и ваш дом выглядит более привлекательным и уютным. Какую бы цель вы себе ни ставили вам нужно представить, что она стала частью вас самих. Вы должны почувствовать полный контроль над ситуацией и продолжать добиваться того, к чему стремитесь.

Вышеизложенный прием является прекрасным методом добиваться всего, к чему вы стремитесь; с его помощью можно создать мотивацию, ориентировать себя на достижение поставленной цели и в конечном счете добиться ее.

## Глава 24. Общение.

Принцип пола говорит о том, что во всем есть мужские и женские черты, мужские и женские признаки. Согласно этому принципу, все мужские аспекты являются исходящими и инициативными, а все женские аспекты — творческими и воспринимающими. Короче говоря, во всем проявляются два начала, которые представляют собой основные силы, присущие как крохотной молекуле, так и всей Вселенной. Эти два начала еще называют "ян" и "инь". Следует отметить, что нельзя какую-нибудь одну из этих сил назвать "хорошей", а другую — "плохой", они обе являются обязательными составляющими, без которых ничто не может существовать. Мужское и женское начала не имеют ничего общего с мужским и женским полами, хотя эти начала проявляются у мужчин и женщин на физическом уровне.

Применяя этот принцип, можно легче понять, что такое общение.

Общаясь, мы говорим и слушаем. Когда мы говорим, то настроены на мужское — исходящее — начало; когда же мы слушаем, то перестраиваемся на женское — воспринимающее — начало. Другими словами, чтобы понять и даже чтобы услышать, что вам говорят другие, вы должны быть настроены на женское — воспринимающее — начало. А чтобы другие услышали и поняли вас, вы должны настроиться на мужское — исходящее — начало. Для того чтобы вы лучше поняли то, о чем мы сейчас говорим, можно привести пример двух магнитов: если два магнита обращены друг к другу одним и тем же полюсом, они будут отталкивать друг друга (мужское и женское начала можно сравнить с полюсами магнита); если же два магнита обращены друг к другу разными полюсами, они будут притягивать друг друга (для благотворного контакта, для благополучного общения необходимо, чтобы полюсы магнитов были разными, чтобы мужское начало контактировало с женским). Если вы будете говорить, настроившись на воспринимающее начало, с человеком, который также будет настроен на воспринимающее начало, то у вас ничего не получится. Если же случится обратная ситуация, и оба участника общения будут настроены на исходящее начало, то это также ни к чему не приведет. Итак, для того чтобы добиться благотворного общения, необходимо, чтобы плюс контактировал с минусом, чтобы мужское начало контактировало с женским.

Если два человека, настроенные на мужское — исходящее — начало, пытаются общаться друг с другом, если каждый хочет что-то сказать и не хочет слушать, то в таком случае не возникает взаимопонимание и общение не получается. Если же пытаются общаться два человека, которые оба настроены на женское — воспринимающее — начало, если они оба хотят слушать, то в этом случае также не возникает взаимопонимание и не получается общение.

Таким образом, для того чтобы произошел обмен информацией, необходимо, чтобы один из участников общения был настроен на мужское — исходящее — начало (хотел поделиться информацией), а другой на женское — воспринимающее (хотел слушать).

Следует обратить ваше внимание на тот факт, что этот принцип справедлив для всех форм человеческого общения: для изобразительного искусства и искусства вообще, спорта, бизнеса и прочих сфер деятельности.

А чтобы управлять этой силой, вам нужно только знать о том, что она существует.

Когда говорят влиятельные, популярные лидеры, они четко настраиваются на мужское — инициативное — начало. При этом сила мужского начала посылает мощный импульс, который преодолевает мужское энергетическое поле аудитории, толпы и настраивает ее на женское начало. (Не забывайте, что это никак не связано с полом человека — женщина может испускать сильный мужской импульс так же легко, как и мужчина.) Харизма открывает новые линии общения и позволяет подавлять мнения множества других людей. Харизма — это чрезвычайно мощная исходящая сила.

Сила настройки на то или другое начало различается степенью. Если один из двух равноценных ораторов больше настроен на исходящее — мужское — начало, ораторы будут оказывать на аудиторию разное влияние. Разумеется, влияние того оратора, степень настройки которого больше, окажется большим.

Его слова будут оказывать на слушателей больший эффект. Степень же настройки на мужское начало зависит от чувств самоутверждения, уверенности в себе. Чем сильнее чувства самоутверждения и уверенности в себе, тем больше степень настройки на мужское начало. А чувство уверенности в себе в свою очередь зависит от знания материала, практики и количества положительных результатов, полученных при подобных обстоятельствах. Есть также ораторы, у которых чувство уверенности в себе развито по другим причинам; их сильное эго проявляется в форме харизмы.

Вы, наверное, замечали, что люди, обладающие влиянием, всегда занимают положение, которое заставляет окружающих повиноваться им, они подавляют волю других людей. Таких людей много среди продавцов, адвокатов, брокеров, бухгалтеров, врачей, политиков. Если такой человек что-то говорит, то его волю (с возражениями или без оных) выполняют практически всегда. Если кто-то имеет на вас какое-то влияние, то можно с достаточной уверенностью утверждать, что этот человек обладает сильным инициативным началом, по крайней мере по отношению к вам.

Эдвард С. недавно прошел курсы обучения методу Сильва. На одном из семинаров он познакомился со всем этим и сказал, что теперь понимает одного из своих подчиненных, который в прошлом его чрезвычайно удивил.

Эдвард возглавлял отдел продаж в фирме, выпускающей энциклопедию, и в его отделе работал крайне удачливый продавец по имени Большой Джон Джонс.

Большой Джон Джонс был ростом в шесть футов семь дюймов, весил 325 фунтов и, понятно, имел при этом чрезвычайно впечатляющий вид. Создавалось впечатление, что Большой Джон продает энциклопедию практически каждый раз, когда предлагает ее.

Дела у Большого Джона шли настолько хорошо, что Эдвард решил назначить его главой отдела по подготовке продавцов. Но в первый же день, когда Большой Джон вышел на работу в новом качестве и стал готовить продавцов на личном примере, к Эдварду пришел человек и сказал, что больше не хочет работать с Джоном Джонсом. Эдвард спросил у этого человека, продал ли Большой Джон энциклопедию, и человек ответил: "Да, он продал энциклопедию, но я понятия не имею, как это ему удалось. Он худший продавец, которого я когда-либо видел".

Стоит ли говорить, что Эдвард не обратил серьезного внимания на этот доклад? На следующий день он послал с Джоном другого человека, и тот сказал про Джона то же самое. Эдвард спросил, продал ли Джон энциклопедию, и новый партнер Джона ответил на это: "Да, он продал энциклопедию, но я не могу понять, как это у него получилось. Он очень плохо рекламировал товар".

Эдварда озадачили эти два доклада о профессиональных способностях Джона Джонса, и он решил, что вечером сам поедет с Джоном и посмотрит, как он выполняет свою работу. Поехав с

Джоном, он убедился, что оба его напарника говорили правду. Джон действительно очень плохо рекламировал свой товар, но при этом энциклопедия все равно была продана.

После того как на семинаре Эдвард узнал о мужском и женском началах и их влиянии на общение между людьми, он понял: Джон своим внушительным видом производил такое сильное мужское впечатление, что заставлял своих клиентов автоматически переключаться на воспринимающее начало и сдаваться под его напором. Когда Большой Джон звонил в дверь, клиент, увидев громадную мужскую фигуру Джона, невольно переключался на воспринимающее начало и сдавался. Кроме внушительного вида, Джон также излучал уверенность в успехе своего дела, поэтому, чтобы продать товар, ему нужно было лишь попросить клиента поставить свою подпись. Ему даже не требовалось рекламировать свой товар. Эдвард рассказал, что однажды ему позвонила женщина и сказала следующее: "Вчера вечером ко мне приходил ваш человек, и я что-то у него купила. Скажите мне, пожалуйста, что же я купила".

Вспомните, разве вам никогда не приходилось покупать что-нибудь, чего вы покупать не хотели, только для того, чтобы от вас отвязался продавец?

Если с вами такое случалось, то это означает, что вы были настроены на женское начало, а продавец — на мужское.

Знание этого поможет вам контролировать эту силу.

В следующий раз, когда вы будете иметь дело с продавцом, коммивояжером или просто человеком, который оказывает на вас влияние, вспомните о том факте, что удачную продажу обеспечивает настройка на мужское начало. А покупатель обычно бывает настроен на женское начало. Вы должны знать и помнить, что можете настраивать себя на то или другое начало.

Если вы хотите послушать, что вам предлагают, представьте, что вы настраиваетесь на восприятие информации. Представьте, как на вас надвигается прилив, как кто-то бросает вам мяч или как к вам приближается машина. Короче говоря, вы должны представить, как к вам что-то приближается. Вы также можете представить, как счастливы приобретением того, что вам предлагают. Этот прием может быть полезен для студентов, которые хотят внимательно слушать лекцию и воспринимать информацию.

Студент, который на лекции думает о другом, обычно бывает настроен на мужское — инициативное — начало и в таком случае практически не воспринимает то, что говорит лектор. Если же студент хочет воспринимать лекцию, то ему нужно переключиться на воспринимающее начало, тогда он будет лучше понимать и запоминать информацию. Чтобы переключиться на восприятие информации, нужно сомкнуть большой, указательный и средний пальцы любой руки и сосредоточиться на излагаемом материале.

Если же вы хотите чаще настраиваться на инициативное начало, то вам надо прежде всего представить, что между вами и человеком, с которым вы общаетесь, располагается щит, который защищает вас от его влияния. Этот щит поглощает всю мужскую энергию, которую направляет на вас ваш собеседник. Потом вы должны представить, что настроены на инициативное начало. Представьте, как вы уверенно говорите. Представьте, как что-то удаляется от вас, вы можете представить уходящий поезд, улетающую ракету, отплывающую лодку или какое-нибудь другое судно. Представьте, как вы отворачиваетесь от говорящего человека или закрываете дверь перед его носом. Все это должно вам помочь настроиться на мужское инициативное начало.

Если вы хотите ограничить влияние продавца или коммивояжера, помните, что не вы зависите от него, а он зависит от вас, что вам решать, покупать его товар или не покупать. Также не забывайте: вы не обязаны извиняться за то, что не покупаете его товар. Вы можете сказать: "Нет, думаю, что сейчас не время для такой покупки". Или: "Нет, мне это не нужно".

Если продавец или коммивояжер спросит вас, почему, и вы ему ответите, то снова переключитесь на женское — воспринимающее — начало. Вам никак не нужно аргументировать свое решение, вы не обязаны ни перед кем отчитываться. Вам даже не обязательно иметь какие-либо причины для отказа.

Если коммивояжер спросит, почему вы не хотите покупать его товар, то в ответ вы должны сказать следующее: "Я просто не хочу это покупать". Мы еще раз повторяем: вам не нужно никак объяснять свой отказ.

Мы знаем, что иногда бывает трудно отделаться от навязчивого продавца, настырного родственника, коллеги или просто знакомого, особенно если они настроены на мужское начало, а вы не можете переключиться с женского. Ниже мы предлагаем вашему вниманию простой прием, с помощью которого вы сможете легко переключаться на мужское начало.

С помощью визуализации вы должны представить, как от вас исходит сила, как вылетает стрела, выпущенная тугим луком, как взлетает ракета. А после этого вам нужно сказать продавцу: "Я передумал, мне это не нужно".

После этого коммивояжер может спросить, что изменило вашу точку зрения или почему вы не хотите покупать его товар. Короче говоря, он попытается удержать ваше внимание и заставить вас купить его товар. Вне зависимости от того, что он спросит, вы должны ответить вопросом на вопрос, примерно так "Почему я должен отвечать на этот вопрос?"

После этого вы наверняка увидите, как поубавится храбрости и задора у привязавшегося к вам коммивояжера. Для того чтобы ответить на ваш вопрос, ему придется переключаться на воспринимающее — женское — начало, а если он (или она) переключится на женское начало, то вся его сила и уверенность пропадет. Победив назойливого коммивояжера, вы можете мило улыбнуться и уйти.

У всех сильных людей преобладающим является мужское начало.

Подумайте, кто среди ваших близких и знакомых обладает сильным мужским началом. Может быть, это ваша теща, жена, начальник, отец или ребенок?

Большинство авторитетных людей рассматриваются как мужская сила, и другие в их присутствии склонны переключаться на женское начало. Зная и применяя принцип пола, вы можете управлять своим мужским и женским началами и тем самым регулировать свое общение с окружающими так, как вы того хотите.

## **Глава 25. Мини-курс для достижения успеха в бизнесе.**

В этой главе мы рассмотрим десять составляющих, которые необходимы для достижения успеха в бизнесе. Это мотивация, продвижение целей компании, разработка четких проектов, проведение эффективных действий, организация продаж, преодоление страха отказа, выдвижение новых идей, расслабление и избавление от стресса, наличие в компании продавцов-оптимистов с позитивным мышлением, подбор динамичной, честолюбивой, целенаправленной команды.

Вы можете подумать, что такую обширную тему нельзя рассмотреть в одной главе. Однако большинство из перечисленных выше составляющих в связи с понятиями метода Сильва уже были рассмотрены в предыдущих главах.

Посмотрев на все эти составляющие в совокупности, вы поймете, что вне зависимости от того, каким бизнесом вы занимаетесь (включая работу на другого человека), они помогут вам в достижении больших успехов. Эти составляющие помогут вам добиться желаемых результатов.

1. Мотивация. Если вы будете рассматривать проблемы как простые задачи, которые нужно решить, а не как непреодолимые преграды, то обязательно заметите, что стали более охотно приниматься за дело. Как мы помним, понятием, обратным мотивации, является откладывание на потом, а причина, вызывающая откладывание на потом, — недостаток желания.

Следовательно, чтобы увеличить мотивацию, нужно увеличить желание (см. главу 18 "Мотивация поступков и откладывание на потом"). Не существует такого понятия, как провал, и тем более нет причин, которые могут заставить вас бросить делать то, что вы хотите делать (см. главу 26 "Личный успех в бизнесе").

2. Продвижение целей компании. Для того чтобы продвинуть цель, нужно ее определить. Вам следует записать все цели компании с датами, к наступлению которых эти цели должны быть выполнены, затем войти на уровень и с помощью визуализации представить положительный конечный результат.

После этого, еще в состоянии медитации, подумайте, как успешное достижение этих целей будет стимулировать появление новых идей, которые обеспечат рост компании. Потом можно применить прием программирования целей, который был описан в главе 11. Можно также обратиться к материалу, изложенному в главах 20 и 26. Глава 20 посвящена рассмотрению отношений и того, как их можно улучшить, а в главе 26 говорится о том, как достичь личного успеха в бизнесе.

3. Разработка четких проектов. Четкий проект можно разработать только тогда, когда внимание концентрируется лишь на одной идее, а все остальные отбрасываются. Все известные гении обладали способностью полностью концентрироваться на одной идее. Среди многочисленных историй об Альберте Эйнштейне есть и такая, в которой говорится о том, что он шел по дорожке в Принстоне, когда его остановил один из его коллег. После короткого разговора Эйнштейн спросил остановившего его коллегу: "Скажите, когда вы меня остановили, я шел к своему дому или в обратном направлении?"

Удивленный ученый ответил: "Конечно, вы шли от своего дома". Эйнштейн задумчиво потер подбородок и сказал: "Значит, я уже перекусил". Вот это и есть концентрация внимания на одной идее в ущерб всем остальным мыслям.

Как можно научиться так концентрировать внимание? С первого уровня медитации, как это было описано в главе 1. На интересующей вас идее нужно концентрировать внимание только тогда, когда вы будете в состоянии медитации. А для обработки нужной идеи можно использовать технику визуализации, которая была рассмотрена в главе 5.

4. Проведение эффективных действий. Успех в бизнесе зависит от проведения действий, направленных на развитие этого бизнеса. Вы не можете действовать эффективно, если вообще не предпринимаете никаких действий. В нашем мире ничто не завершается, не начавшись. Единственной причиной ваших провалов может быть лишь отказ от начала действий. Чтобы лучше понять, как нужно начинать дело и как обеспечивать эффективность своей деятельности, следует просмотреть главы 18, 23 и 26. В главе 18 говорится о мотивации и откладывании на потом, в главе 23 рассматривается вопрос установления и достижения целей, а глава 26 посвящена проблеме достижения личного успеха в бизнесе.

5. Организация продаж. Теперь мы подошли к вопросу организации продаж. Мы предполагаем, что вы знаете, какой товар выпускаете, и можете организовать рекламу. Можно с уверенностью утверждать, что на рекламу уходит до 90 процентов вашего времени. Отсюда следует, что на продажу остается только десять процентов времени. Под организацией продаж мы подразумеваем сам процесс реализации продукции.

Рекламируя свой товар, вы должны ценить покупателей, уговаривать их купить этот товар. Их желание купить ваш товар должно возрасти. При этом нельзя допускать переоценку. Нет никакого смысла предлагать автомобиль "Порше" за 60000 долларов человеку, который с трудом зарабатывает 300 долларов в неделю. Вам нужно реально оценивать, кто может позволить себе купить ваш товар. Делая это, вы определяете круг потенциальных покупателей. Когда вы произведете такую оценку, можно переходить к самому процессу продажи.

Вы можете задать потенциальному покупателю следующий вопрос: "Мистер Икс, купили бы вы мой товар, если бы не стоял вопрос времени и денег?"

Если потенциальный покупатель даст положительный ответ, он мысленно уже войдет в право владения вашим товаром. Тогда вам останется только "завернуть покупку и оформить продажу".

Если вы задали такой вопрос и получили положительный ответ, вам уже не нужно возвращаться к рекламе, в противном случае вы просто потеряете потенциального покупателя.

Если же вы получите отрицательный ответ, то можете также не терять время на дальнейшее рекламирование своего товара. Если потенциальный покупатель ответит "нет", вы уже ничего не можете поделать. Если он не хочет покупать товар, не принимая в расчет его стоимость и временные затраты, это значит, что он не купит его ни в каком случае, и вы можете не терять свое время.

Этот вопрос важен потому, что если потенциальный покупатель соглашается купить ваш товар, не рассматривая цену и временные затраты, то он уже мысленно становится владельцем товара, а это значит, что он практически стал его владельцем. Когда вы задаете такой вопрос, в сознании потенциального покупателя возникает образ того, что он уже владеет этим товаром. И если вы получаете положительный ответ, то можете, не теряя времени, выписывать товар. Покупка практически осуществилась.

Если здесь возникают какие-то вопросы, то это означает, что потенциальный покупатель не знает, как он может купить ваш товар, и ваша работа заключается в том, чтобы сделать процесс покупки как можно более простым. Мы хотим рассмотреть два способа организации продажи. Один заключается в "продаже вместе с основным товаром дополнительного", а второй — в "лишении потенциального покупателя возможности отказать вам".

Сначала мы объясним суть первого способа продажи. Что бы вы ни продавали, у вас должен быть дополнительный товар, который вы предлагаете по чрезвычайно низкой цене, и вам нужно объяснить покупателю, что он продается вместе с основным товаром. Допустим, вы продаете автомобиль за 12000 долларов. Тогда вам нужно вместе с автомобилем предлагать украшение для капота, скажем, за 10 долларов. При этом требуется иметь в наличии большое количество таких украшений, чтобы клиент мог выбрать то, что ему нравится. Вы должны предложить покупателю выбрать то украшение, которое ему нравится, и когда он выберет эту мелочь за 10 долларов, можете быть уверены, что он также купит и автомобиль за 12000 долларов.

Если вы продаете дом, то можете предлагать какой-нибудь товар для дома за 100, 500 или 1000 долларов. Вам нужно обязательно получить согласие покупателя купить эту вещь для дома, и если он ее купит, можете быть спокойны, что он купит и дом.

Теперь перейдем ко второму способу. Встает вопрос: как можно лишить покупателя возможности сказать "нет"? Во-первых, никогда не говорите: "Не хотели бы вы купить это?" Задавая подобный вопрос, вы как бы провоцируете потенциального покупателя ответить вам "нет". Помните, что если вы что-то продаете (неважно, товар или какую-нибудь услугу), вы не должны говорить то, на что хочется ответить "нет". Вы должны говорить так, чтобы вам было трудно отказать. Ни в коем случае нельзя давать покупателю выбор, то есть нельзя спрашивать его, хочет ли он купить ваш товар. Если вы зададите такой вопрос, можно давать гарантию, что от вашего товара или от вашей услуги откажутся. Задав покупателю вопрос, определяющий его заинтересованность в вашем товаре (Мистер Икс, купили бы вы мой товар, если бы не стоял вопрос времени и денег?), вы должны обязательно предложить ему несколько разновидностей вашего товара. Тогда вы можете задать вопрос, который не допускает отрицательного ответа. Например, если вы продаете кушетки, вы можете предложить кушетки с зеленой и красной обивкой и спросить: "Вам больше нравится красная или зеленая обивка?" Или: "Какая из них вам больше нравится?" Или: "Какие подушки вам предложить: коричневые или белые?" Или: "Когда вам доставить товар: во вторник или в субботу?" Или: "Вы будете расплачиваться чеком или наличными?" Короче говоря, нужно задать такой вопрос, на который нельзя дать отрицательный ответ.

Приведем любопытный пример. Одна женщина работала в молочном кафе и продавала там много яиц. Ее бизнес процветал, потому что продажа яиц приносила большой доход. До этого никто не вбивал в молочный коктейль яйца, однако она это делала, и ее коктейли пользовались спросом. А добилась успеха она очень просто: каждому своему клиенту она задавала совсем простой вопрос. Допустим, приходит человек и говорит: "Мне шоколадный коктейль". На что она отвечает: "Конечно, сэр, а сколько вам яиц вбить: одно или два?" Так она продавала множество яиц и зарабатывала много денег.

6. Преодоление страха отказа. Если что и мешает продавцу успешно выполнять свою работу, так это страх отказа. Для того чтобы преодолеть этот страх, вам нужно перечитать историю о Шоне, которая была рассказана в главе 2. Вам также можно освежить в своей памяти материал о развитии чувства самоутверждения, изложенный в главе 10. А после этого вы можете еще вернуться к истории о Друзе и Буке (как мы помним, эта история приводилась в главе 13). Когда вы лучше вникнете в суть вопроса, то поймете, что "боязнь получить отказ" — это только слова, за которыми ничего не стоит.

7. Выдвижение новых идей. Для выдвижения новых идей недостаточно одного человека. Нужно привлечь как можно больше людей (до дюжины). Все участники такого совещания должны сесть за стол и выдвигать любые идеи по поводу продвижения целей компании, которые только приходят им в голову.

При этом нельзя ничего осмеивать. Все идеи должны приниматься с уважением.

Это поможет освободить фантазию. Не забывайте, что одна мысль влечет за собой вторую, а вторая — третью. Через полчаса "совещания" вы обнаружите, что оно привело к рождению идеи, которая будет действительно способствовать продвижению компании вперед. Для успешного проведения выдвижения идей необходимо, чтобы каждый участник "совещания" понимал: он может предлагать всё, что может увеличить объем продаж, вне зависимости от того, насколько смешным кажется ему его идея. Каждое предложение должно быть обдуманно и обсуждено. Если вы опробуете этот метод, то обнаружите, насколько он полезен для создания творческих решений.

8. Расслабление и избавление от стресса. Введите в своей компании правило, чтобы каждый сотрудник в течение дня имел пятнадцатиминутный перерыв для расслабления. Во время этого перерыва ваши сотрудники должны входить на уровень и медитировать. Если вы введете это правило, то обязательно заметите, что у ваших работников возросла продуктивность труда. Они также станут предлагать больше творческих идей. Если же вы работаете на другого человека, то возьмите себе за правило каждый день делать перерыв в работе и медитировать. Вы можете просмотреть главы 1 и 6.

Как мы помним, в главе 1 объясняется техника первого уровня медитации, а в главе 6 говорится о борьбе со стрессом.

9. Наличие в компании продавцов-оптимистов с позитивным мышлением.

Необходимо всему персоналу, который занимается реализацией продукции, объяснить преимущества позитивного мышления. Постарайтесь сделать так, чтобы работники, занимающиеся реализацией продукции, соревновались сами с собой. Для них нужно установить позитивные цели, чтобы они увеличивали долю успешных продаж. Просмотрите главу 10 "Чувство самоутверждения".

10. Подбор динамичной, честолюбивой, целенаправленной команды.



Сделайте так, чтобы все сотрудники вашей компании прочитали эту книгу, тогда у вас и будет динамичная, честолюбивая, целенаправленная команда.

Когда ваши сотрудники прочитают эту книгу и обсудят метод Сильва, можете приглашать их на совещание для выдвижения идей.

Если вы будете следовать этим советам, то заметите, что ваше дело процветает и расширяется и что все преграды исчезли. Если вы только собираетесь открыть свое дело, то изложенный в этой главе материал поможет вам добиться успеха. Помните, что перед принятием какого-нибудь решения следует войти на уровень и всё обдумать в состоянии медитации. Альфа-состояние помогает найти правильное решение. Если вам будет нужно принять важное решение, то прежде чем как его принимать, войдите в медитативное состояние и все тщательным образом обдумайте. Тогда вы непременно примете оптимальное решение.

## **Глава 26. Личный успех в бизнесе.**

Бизнес — это то дело, которым вы занимаетесь. Чтобы вы могли лучше вникнуть в вопрос, который будет обсуждаться в этой главе, определим, чем вы занимаетесь. Вы можете заниматься чем угодно: производством, закупкой и продажей товаров, рекламной и прочей деятельностью. Учитель занят обучением, а коммивояжер — продажей товаров. Бизнес может быть делом, которым вы занимаетесь, потому что оно вам нравится, или вы им занимаетесь, чтобы зарабатывать на жизнь. Печатание может быть вашим бизнесом, если вы секретарь, а лечение людей — если вы врач. Бизнесом писателя является написание книг, а бизнесом художника — создание картин.

Что бы ни было вашим бизнесом, нужно определить, какую роль он играет в вашей жизни. Также необходимо добиться того, чтобы ваш бизнес не вызывал у вас стресса. Вы должны заниматься своим делом с удовольствием. А для того чтобы избежать стрессов на работе, вы должны заниматься тем делом, которое вам нравится. Это наиболее верный способ избежать стресса на работе. Если вам не нравится ваш бизнес, то нужно либо изменить его, либо менять свое отношение к нему.

Как можно изменить свой бизнес так, чтобы вы получали от работы больше радости и удовлетворения? Прежде всего следует разработать позитивное отношение к бизнесу. Вам нужно установить новые цели, и когда будете добиваться их достижения, вы должны почувствовать энтузиазм и удовольствие. Вы должны установить такие цели, к достижению которых вам будет приятно стремиться.

Для начала подумайте, что это могут быть за цели. Многие не начинают новых дел, потому что боятся потерпеть поражение. Такие люди не понимают, что единственным провалом является отказ от новых начинаний. Без начала не бывает и конца, а следовательно, и успеха. Не рискуя, нельзя победить.

Кто не рискует, тот не пьет шампанское. Не забывайте, что и орел когда-то был всего лишь яйцом.

А если вы нашли в себе силы и смелость начать что-то новое, то уже не можете потерпеть поражение, и это подтверждается множеством примеров.

Томас Эдисон, перед тем как изобрел электрическую лампочку, поставил более тысячи неудачных опытов. Когда у него спросили, почему он с упорством продолжает работать после тысячи неудач, он ответил: "Каких неудач? У меня не было никаких неудач. Теперь я знаю тысячу способов, которые не работают". Мудрые люди рассматривают "неудачу" как урок, который помогает двигаться дальше.

Чтобы изменить свой взгляд на дело, которым вы занимаетесь, постарайтесь сделать свою работу более творческой. Творческие способности активизируются тогда, когда вы стремитесь к их активизации. Вы можете "приказывать" своему подсознанию и заставлять его повиноваться. Вы можете сказать себе: "Сегодня я буду мыслить более творчески". После того как вы это себе скажете, ваши творческие способности будут увеличиваться. Для активизации творческих способностей также можно применять технику трех пальцев. Для этого нужно сомкнуть большой, указательный и средний пальцы любой руки и сказать себе: "Мои творческие способности растут, я начинаю мыслить более творчески". А если вы станете мыслить более творчески, то приобретете вкус к работе, станете заниматься ею с удовольствием. Вы начнете устанавливать себе более серьезные цели и получать удовлетворение от их достижения.

Чего вы ждете от своего бизнеса? Подумайте, чего бы вам хотелось.

Представьте наилучший результат. Представили? А теперь представьте то, что еще в десять раз лучше. При этом забудьте о всяких сомнениях и ограничениях. Так вы получите идеальный результат. Если вы скульптор, то можете представить, что создали скульптуру, которая олицетворяет весь мир, всю Вселенную. Дайте волю своему воображению. Поверьте, что вы можете добиться умопомрачительных результатов. Вам нужно только поверить в себя, в свои возможности, а полет вашего воображения не должны ограничивать никакие страхи и сомнения. Полная свобода полета фантазии! Если вы бизнесмен, то представьте, что выходите на региональный, национальный, мировой рынок! Что вас может удержать? Что ограничивает ваши возможности?

Задайте себе следующий вопрос: "Если бы меня ничто не ограничивало, если бы я имел неограниченные средства, если бы у меня были деловые партнеры по всему миру, то чем бы я занимался? Как бы развивался мой бизнес? Какие новые направления возникли бы? Какие изменения произошли бы?" Подумайте о конечной цели. Подумайте о той цели, которая была бы конечной, если бы вы обладали всем тем, что мы выше перечислили. А теперь, когда вы определили высшую цель, можно подумать и о желаемых целях.

Насколько далеки вы сейчас от своей высшей цели?

Создайте для себя символический идеал. Нарисуйте на бумаге пирамиду.

Основание пирамиды будет олицетворять ваше настоящее состояние, пик пирамиды — вашу высшую цель. Идеал, как известно, недостижим, но к нему нужно стремиться, то есть вам не нужно обязательно достигать пика своей пирамиды, вы должны к нему лишь стремиться. Знание того, что идеал недостижим, позволяет вам установить другие цели, которые будут достижимы.

Вы должны взбираться на свою пирамиду, поднимаясь с уровня на уровень, продвигаясь от цели к цели. Каждая достигнутая цель является стартовой площадкой для достижения следующей, более сложной. Так, поднимаясь все выше и выше, со ступеньки на ступеньку, вы тем самым будете добиваться всё лучших и лучших результатов, и ваш идеал будет становиться всё более близким и не таким уж недостижимым.

Допустим, что ваш идеал, вашу высшую цель олицетворяет число 1000.

Это ваша недостижимая звезда. В настоящем вы находитесь, скажем, на цифре 3. Вашей первой целью должно стать достижение 10, а потом — продвижение в третий и четвертый десятки, и так далее до тех пор, пока вы не доберетесь до 100. Добравшись до 100, вы будете стремиться к 125, потом — к 150, потом — к 175, потом к 200 и т.д. И хотя 1000 казалась совершенно недостижимой вершиной, когда вы находились на цифре 3, она будет казаться вполне достижимой, когда вы доберетесь до 300.

А когда вы доберетесь до семи или восьми сотен, то поймете, что 1000 больше не является вашим идеалом. Вы изменились, и ваш идеал также изменился. Когда вы добьетесь значительных успехов и увидите, что 1000 больше не является недостижимой вершиной, то вашим идеалом станет 5000 или 10000. Что бы ни означали для вас эти числа, вы заметите: после того как вы продвинулись вперед, вам стало легче идти дальше. Здание строится по кирпичику, роман пишется по строчке, а к успеху поднимаются по ступенькам.

Человеку, далекому от литературы, трудно представить законченным целый роман, но он вполне может представить законченное предложение. Можно сказать, что если роман — идеал, вершина, то предложение — первая ступенька к этому идеалу, начало большой работы. Если дом — идеал, то кирпич — начало. Без начала не может быть и успешного завершения работы.

Начало — первый шаг к вершине, и если вы не сделаете этот шаг, то никогда не только не увидите вершины, но и не приблизитесь к ней.

Если вам что-то мешает начать, подумайте, что именно мешает. Честно скажите себе, что не дает вам сделать первый шаг. Может быть, мечта более желанна, чем само достижение цели? Без сомнения, мечта не требует работы, не требует приложения усилий, мечта по сути сама является идеалом. В ее пределах не может быть неудач, но, с другой стороны, она и не приводит к успеху. Если мечта не влечет за собой никаких действий, то она так навсегда и остается недостижимой мечтой. Если же вы делаете первый шаг к ее достижению, то она перестает быть мечтой и становится реальностью.

Может быть, мысль о том, что действие уничтожит мечту, мешает вам начать воплощать свою мечту в жизнь? Итак, чрезвычайно важно рассмотреть, что мешает сделать первый шаг, что мешает начать двигаться к успеху.

Теперь рассмотрим мотивацию поступков, рассмотрим, что побуждает нас к действию. Для этого применим принцип полярности и подумаем, что является противоположностью мотивации. Противоположность мотивации — откладывание на потом, при котором наблюдается практическое отсутствие желания. Если ваша проблема состоит в том, что вы всё откладываете на потом, то

нужно только создать желание действовать. А желание создается путем определения ценностей и целей, иными словами, нужно установить идеал и стремиться к нему.

Одной из серьезных проблем, которая стоит практически перед всеми бизнесменами, вне зависимости от сферы их деятельности, является принятие решений. Во многих ситуациях случается так, что правильное решение лежит не так далеко от неправильного, и поэтому единственной ошибкой является полный отказ от принятия решения. Если вам нужно принять решение, и конечный результат принятия этого решения не может повлиять на ваш идеал, то в чем, собственно говоря, заключается важность этого решения? Возьмите себе за правило принимать решения практически мгновенно, и вы сразу же заметите, что вам стало значительно легче идти к вершине. Вы обнаружите, что, избавившись от глупых терзаний по поводу принятия решений, вы избавились от камня, который тянул вас к земле и мешал идти к вершине.

Был один индустриальный магнат, который практически мгновенно принимал любое решение. Когда к нему приходил с вопросом кто-нибудь из его подчиненных, он несколько мгновений изучал потолок своего кабинета, засунув одну руку в карман и потирая другой подбородок, а потом переводил взгляд на подчиненного и давал положительный или отрицательный ответ с такой уверенностью, что тот уходил, покачивая головой и удивляясь способности своего босса мгновенно принимать правильные решения по любому вопросу.

Следует сказать, что способность этого человека мгновенно принимать решения помогла его компании достичь новых высот в бизнесе. Про его способность за пару секунд принимать правильное решение ходили легенды.

Его авторитет был абсолютным, вокруг его личности даже возникла некая мистическая аура. Однажды к нему пришел начальник его рекламного отдела и предложил новый проект рекламной кампании. Магнат просмотрел проект, задал несколько вопросов, подумал буквально пару секунд и сказал: "Хорошо, я одобряю этот проект". В другой раз у него спросили, что делать с кафетерием компании. Его предлагали перенести в другое место. Магнат опять задал несколько вопросов и сказал: "Оставьте его там, где он находится".

Способность мгновенно принимать четкие решения, никогда не медлить и ничего не откладывать на потом привела к тому, что у нашего индустриального магната появилась репутация человека, который никогда не ошибается и не тратит время на обдумывание и обсуждение вопросов. Другие промышленники завидовали его способности, и когда он уходил в отставку, спросили, как у него получается так быстро принимать правильные решения.

На что уходящий в отставку глава компании вежливо ответил, что эта информация представляет коммерческую тайну и не может разглашаться. Новый президент компании, принимая дела у удивительного магната, также спросил, в чем заключается его секрет. И когда они остались вдвоем в кабинете, уходящий в отставку президент сказал: "Бобы".

Новый президент подумал, что он не расслышал, что сказал магнат, и переспросил:

— Как, простите?

— Бобы, — повторил уходящий в отставку президент.

— Бобы? — удивился новый президент. — Я ничего не понимаю.

Тогда уходящий в отставку магнат достал из кармана горсть бобов и, демонстрируя их своему преемнику, пересыпал из одной ладони в другую, а потом снова убрал в карман.

— Я давно обратил внимание, что если я откладываю принятие решения, то положение становится еще хуже. Тогда я изобрел способ мгновенно принимать решения. Я стал носить в кармане горсть бобов, и когда нужно было дать на какой-нибудь вопрос положительный или отрицательный ответ, я опускал руку в карман, наудачу брал несколько бобов и, не доставая руки из кармана, пересчитывал их. Если оказывалось, что я наудачу взял нечетное число бобов, то давал отрицательный ответ; если же оказывалось, что количество взятых мною бобов четное, — положительный ответ. По сути сказанное мною не имело никакого значения, важно было то, что я не отложил принятие решения на потом. Разумеется, мне приходилось ошибаться, но главное — решение было принято, и я мог употребить свою энергию на что-нибудь действительно важное.

— Бобы, — проговорил, покачивая головой, новый президент.

А уходящий на отдых индустриальный магнат достал из кармана горсть бобов и с улыбкой передал их своему преемнику.

— Эта горсть бобов даст вам шанс заработать репутацию человека, который никогда не ошибается и не тратит время на раздумья. Используйте их разумно, — сказал на прощание новоиспеченный пенсионер.

## Часть VII. Изменения.

### Глава 27. Испытание переменами.

Вы переживаете переходное время в своей жизни, и вы не уверены во всем происходящем. Приходит время принимать решение, которое изменит всю вашу оставшуюся жизнь, а также повлияет на жизни других людей, которых вы можете даже и не знать. Вы должны спросить себя, к лучшему ли изменения, которые происходят в вашей жизни. Вы должны определить, принесут ли они пользу вам и людям, которых вы любите. Также не забывайте, что на вашу оставшуюся жизнь повлияет даже ваше бездействие.

Если вы не будете ничего предпринимать, все останется так, как есть.

Подумайте, хотите ли вы, чтобы все оставалось так, как есть. Рассмотрите свое настоящее сначала с позитивной точки зрения, а потом с негативной.

Сначала представьте, что все будет так, как сейчас, при этом рассматривайте всё с позитивной точки зрения, то есть ищите во всем положительные моменты. Представьте, что будет, если вы ничего не будете менять. В чем заключаются положительные моменты того, что все так будет и дальше?

После этого постарайтесь видеть во всем отрицательные стороны.

Представьте, что будет, если вы ничего не будете менять. Что получится в конечном счете?

Мысленно вернитесь к тому периоду, когда возникли проблемы, над решением которых вы работаете в настоящем. Смотрели ли вы тогда на жизнь по-другому? Волнует ли вас то, что волновало тогда? Изменились ли вы?

Изменения — это рост. Если вы изменились, то можете считать, что стали более зрелым, более мудрым человеком.

Представьте себя в будущем и подумайте, каким вы будете и в какой ситуации окажетесь. Будете ли вы довольны этой новой ситуацией? Сможете ли вы — будущий нравиться себе — настоящему?

Изменения подразумевают уничтожение старых рамок, старых схем жизни и создание новых. Установившаяся привычка, установившаяся схема не создает дискомфорта, она приятна, потому что вы к ней привыкли. Человеку нравится комфорт, и расстается он с ним неохотно. Кроме того, привычность подразумевает в какой-то мере безопасность. Вам все привычно, и поэтому вы чувствуете себя в безопасности.

Повторение чего-либо приводит к формированию привычки. Когда вы делаете привычную для вас работу, она становится рутинной. Привычный процесс приятен потому, что вы знаете, что будет дальше, вы уверены, что не произойдет никаких неожиданностей.

Как ребенок, который находится в возрасте постоянных перемен и изменений, любит, чтобы рядом находились привычные предметы, так и взрослый человек любит, чтобы все было привычно. Вся разница в том, что ребенок очень долго не хочет расставаться с предметом, к которому привык и который полюбил, вне зависимости от того, насколько грязным, старым и испорченным стал этот предмет. Чтобы ребенок смог достаточно спокойно расстаться с таким предметом, он должен подрасти. Для ребенка главное, чтобы рядом был знакомый предмет, к которому он привык. Любая попытка забрать знакомый предмет приводит к тому, что ребенку кажется, будто с потерей этого предмета (например, игрушки) все изменится, в его маленьком мире возникнет хаос. Но по мере того как ребенок растет, он сам освобождается от этой зависимости, и по тому, как ребенок бросает старые вещи, можно наблюдать этапы его взросления.

Мы все боимся неизвестности и каких-либо перемен. Из-за этого мы иногда даже не меняем привычный ход вещей, который кому-нибудь другому может показаться совершенно неприемлемым. Посторонний человек, который не понимает, что такой сложившийся ход вещей ассоциируется с безопасностью, может сделать неправильные выводы. Из-за недостатка информации посторонний человек иногда вообще не понимает, что происходит. Даже тот, у которого сложилась проблемная ситуация, может не понимать, что она не изменяется потому, что ассоциируется с привычным, а следовательно, и безопасным положением вещей.

Большинство из нас наделяют внешние силы возможностью приводить к успеху или неудаче. Проще говоря, успех или неудачу мы чаще всего объясняем воздействием внешних сил. Когда мы чувствуем, что не контролируем внешние силы, изменения кажутся такими же случайными, как и крупный выигрыш в кости. Мы зачастую не хотим связываться с переменами, с какими-либо

изменениями, потому что изменения у нас обязательно ассоциируются с потерей безопасности. Мы предпочитаем оставаться там, где находимся, предпочитаем сохранять статус-кво (существующее положение вещей).

В принципе нет никаких оснований для того, чтобы волноваться, также неразумно концентрировать внимание на прошлых ошибках, потому что если бы ситуация повторилась в идеале, то есть были бы все те условия, которые влияли на вас в той ситуации, то вы поступили бы точно так же, как поступили тогда. А причина, по которой вы рассматриваете свое прошлое действие как ошибку, заключается в том, что вы стали другим человеком, что ваши взгляды изменились. А если изменились вы и изменились ваши взгляды, то вы и рассматриваете прошлое свое действие как ошибку.

На свои прошлые действия нужно смотреть не как на ошибки, а как на указатели, показывающие, что вы находитесь на правильном пути. Всё (в том числе и ошибки) нужно рассматривать как опыт. Ваша ошибка — это, грубо говоря, то, что у вас не получается, то, что не работает. А единственный способ узнать, будет это работать или нет, — это попробовать. И если даже вы узнаете, что оно не работает, то это говорит лишь о том, что вы узнали что-то новое. Это не ошибка, это опыт. Отрицательный результат — тоже результат. Главное — быть упорным, не останавливаться и не опускать руки.

Для того чтобы изменение стало желанным, его нужно рассматривать как рост, как движение вперед. На изменения нужно смотреть с позитивной точки зрения. Если вы станете рассматривать изменение как продвижение вперед, то вы будете к нему стремиться. Для формирования позитивного взгляда на изменения нужно расслабиться и с помощью визуализации рассмотреть положительные стороны перемен.

Вы можете начать прямо сейчас. А начать нужно с того, чтобы получать от всего удовольствие. Наслаждайтесь текущим моментом. Что бы вы ни делали, вы должны получать от этого удовольствие.

Теперь расслабьтесь. Когда вы находитесь в расслабленном состоянии, все процессы у вас протекают нормально, гармонично. Вы находитесь в состоянии баланса.

Когда вы расслаблены, исчезает тревога. Тревога — это форма страха, связанного с каким-то будущим событием. Вы не можете тревожиться по поводу будущего, если ожидаете от него только хорошего. Страх перемен возникает из-за ожидания, что может произойти что-то плохое.

Когда вы боитесь будущего, прошлое кажется более приятным и желанным.

Пожилые люди ожидают от будущего только слабости и болезней, они ждут только плохих перемен и поэтому боятся будущего и с удовольствием вспоминают прошлое, когда они были молоды и здоровы и чувствовали себя в безопасности. Молодые же люди более спокойно относятся к переменам по противоположным причинам.

Изменения — это рост, это продвижение вперед. Без изменений не могут быть получены новые знания, не может быть эволюции. Изменения — неотъемлемая часть человеческой жизни. Избегать изменений — значит избегать жизни. Жизни без изменений быть не может.

Изменения нужно рассматривать как нечто, что приводит к достижению целей, тогда будущее и изменения будут казаться более желанными, тогда они не будут вызывать страха. Если вы станете рассматривать изменения именно так, у вас появится настоящий вкус к жизни. Желаемое изменение является естественным изменением. При таком взгляде на перемены они становятся тем, чего ждут, чего хотят, к чему стремятся люди. Перемены сами становятся ожиданием чего-то хорошего.

Для того чтобы приобрести новый взгляд на перемены, нужно воспользоваться техникой и приемами метода Сильва. Чтобы научиться смотреть на перемены с позитивной точки зрения, нужно войти на уровень в медитативное альфа-состояние и рассмотреть положительные аспекты перемен.

Чтобы закрепить положительное впечатление, можно воспользоваться техникой Золотых Образов, которая была описана в главе 5. Вам нужно увидеть положительный конечный результат, как будто вы драматург и пишете пьесу — пьесу о своей жизни. Положительные аспекты нужно заключить в белую рамку.

Таким образом вы незнакомое и непривычное сделаете привычным.

После этого перемены и изменения рассматриваются как самые естественные вещи. Вы даже начинаете ждать перемен, появляется позитивное ожидание, вера. В конце концов изменения становятся убеждением, что должно произойти что-то хорошее.

Короче говоря, нужно верить в то, что впереди только хорошее, и тогда это хорошее обязательно произойдет.