

Константин Шереметьев

ПОЛНО ПРИВОД НОЙ МОЗГ

Основные правила:

«Никаких хухриков...»,

«Не справляешься сам —
зови Громозеку...».

Подробности — внутри!

Как управлять
подсознанием



К

«КРЫЛОВ»

КОНСТАНТИН ШЕРЕМЕТЬЕВ

В серии
«Библиотека G-модератора»
выходят:

Виктор Гламаздин
БИБЛИЯ G-МОДЕРАТОРА
Тактики и техники будущих властителей Земли

Антон Грам
БЫТЬ САМУРАЕМ
Древние рыцарские кодексы в современной жизни

Константин Шереметьев
ПОЛНОПРИВОДНОЙ МОЗГ.
Как управлять подсознанием

Николай Кормаков
ЗАКОНЫ ОСТАПА БЕНДЕРА,
или
Как стать Великим комбинатором

ПОЛНОПРИВОДНОЙ МОЗГ

КАК УПРАВЛЯТЬ ПОДСОЗНАНИЕМ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
«КРЫЛОВ»
2007

СОДЕРЖАНИЕ

Художник
Н. Н. Иванова

Шереметьев К. П.
Ш49 Полноприводной мозг. Как управлять подсознанием. — СПб.: Издательство «Крылов», 2007. — 224 с. (Серия «Библиотека G-модератора»). ISBN 5-9717-0174-6

Хотите стать умнее? Талантливее? Успешнее? Это несложно. Все, что для этого нужно, у вас уже есть. У вас есть великолепный и совершенный мозг. Однако давно известно, что люди используют лишь 20% возможностей мозга. А вот если научиться мыслить подсознанием, то эти цифры значительно возрастут. Научившись им управлять, вы сможете достичь успеха в любом деле.

А знаете ли вы, кто управляет вашим мозгом сейчас? Нет, не вы, а ваше подсознание. Оно способно помочь вам или свети на нет все сознательные усилия, которые вы прикладываете к достижению какой-либо цели. Из этой книги вы узнаете, как настроить свое подсознание на достижение успеха и хорошего самочувствия, как противостоять внешним воздействиям на вас, научитесь поддерживать душевное равновесие и овладеете умением управлять подсознанием других людей.

ВВЕДЕНИЕ	7
АЗБУКА РАБОТЫ С ПОДСОЗНАНИЕМ	10
Правило 1. Никаких хухриков!	10
Правило 2. Не справляешься сам — зови Громозеку.	14
Правило 3. Шахматное правило	16
Правило 4. Будь готов к любому успеху.	18
Правило 5. Не будь марионеткой.	20
ЗНАКОМСТВО С ПОДСОЗНАНИЕМ	24
Задача 1. Управление телом.	25
Задача 2. Поддержание душевной гармонии.	32
Задача 3. Обеспечение общения.	35
Задача 4. Организация памяти.	41
Задача 5. Настройка самооценки.	46
ОБРАЩЕНИЕ К ПОДСОЗНАНИЮ	59
Как обращаться к подсознанию.	60
Как приказывать подсознанию.	64
Как слушать подсознание.	67
КАК РАБОТАЕТ ПОДСОЗНАНИЕ	70
Пусковые кнопки подсознания.	89
КАК ПОДСОЗНАНИЕ НАМИ УПРАВЛЯЕТ	100
Кнопки тела.	101
Работа с кнопками.	106
Душевный рост.	109

УПРАВЛЕНИЕ ПОДСОЗНАНИЕМ.	114
Методика «Магический образ».	115
Создание магического образа.	116
Смена образа.	125
ПОЛОСА ПРЕПЯТСТВИЙ.	128
Путь к ссоре с самим собой.	129
Принятие неизбежного.	131
Уважение к себе.	135
ДУШЕВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.	138
Насколько сильны обстоятельства?.	138
Дрессировка ангелов-хранителей.	141
Защита от зомбирования.	143
Любительское зомбирование.	148
Защита от внешнего управления.	153
Инквизитор.	158
МОТИВАЦИЯ ПОДСОЗНАНИЯ.	160
Почему неудачи преследуют нас.	160
Мотивация.	164
ДУШЕВНОЕ ОБЩЕНИЕ.	169
Весы общения.	170
ДУШЕВНАЯ СВОБОДА.	183
Открываем ворота подсознания.	184
Туннель сознания.	187
Фундамент знания.	188
РАБОТА С ДУШОЙ.	189
Душевный порядок.	189
Приступая к новому проекту.	193
Ошибки душевной работы.	196
Секрет высокой эффективности.	199
НА ПУТИ К СВЕРХВОЗМОЖНОСТЯМ.	203
Символ восточной мудрости.	204
Источники успеха.	206
Извлечение ограничивающих стереотипов.	211
Каскадное управление подсознанием.	215
На пути к успеху.	222

ВВЕДЕНИЕ

Хотите стать чуточку умнее? Талантливее? Гениальнее?

Это несложно. Все, что для этого нужно, у вас уже есть. У вас есть великолепный и совершенный мозг. Научитесь им управлять, и вы сможете достичь успеха в любом деле.

Умеете ли вы управлять своим мозгом?

Большинство людей этого не умеют. Вот кто-то услышал в свой адрес грубое слово и тут же грубит в ответ. Зачем? Взаимная грубость приведет к ссоре, испортит настроение и чревата неприятными последствиями. Но человек уже не владеет собой. Его лицо краснеет, кулаки сжимаются, дыхание учащается. И он лезет в драку. Кто в этот момент управляет человеком?

Его подсознание.

Почему бы ему не найти более умный выход из ситуации? Потому что для этого нужно сохранить спокойствие и обдумать ситуацию. А вот этого многие и не умеют. И при каждой неудаче начинают попусту терять время и энергию на бессмысленные и очень вредные переживания.

И вот человек уже места себе не находит от этих переживаний, но справиться с ними не может. Что же получается?

Не человек управляет своим подсознанием. Подсознание управляет им.

Можно ли научиться управлять подсознанием? Можно.

Сначала научимся завязывать шнурки. Помните, как вас учили завязывать бантик? Этот кончик сюда, а этот сюда. Ваш мозг кипел и плавился от напряжения, а бантик все норовил завязаться морским узлом. А сейчас вы его завязываете не думая. Почему? Потому что бантик завязывает ваше подсознание.

Пропускная способность сознания настолько мала, что пытаться понять что-либо сознанием означает полностью заблокировать свой мозг. Именно в этом причины низкой работоспособности.

Но если задействовать в мышлении подсознание, возможности мозга оказываются колоссальными. Шахматист-новичок играет сознанием: «он сюда — я сюда». Он проиграет даже калькулятору. Каспаров думает не так. Он играет подсознанием. Можно попробовать оценить потенциальную мощь мозга: Каспаров проиграл компьютеру IBM Deep Blue, который просчитывает 200 миллионов ходов в секунду.

Вот это и есть реальный потенциал возможностей, доступных каждому человеку.

Я считаю, что большинство людей используют мозг на десятые доли процента. Простые приемы активизации интеллекта могут за считанные месяцы позволить человеку поумнеть вдвое, а то и втрое.

Общий принцип активизации интеллекта таков: **перевести решение задачи из медленного сознания в колоссально быстрое подсознание с соблю-**

дением важного условия: сохранения рациональности мышления.

А то подсознание любит, оставшись без работы, заниматься всякой ерундой, и человек начинает, как говорится, «сползать с катушек». Это называется умным словом «невроз». Он и приводит большинство людей к психологу.

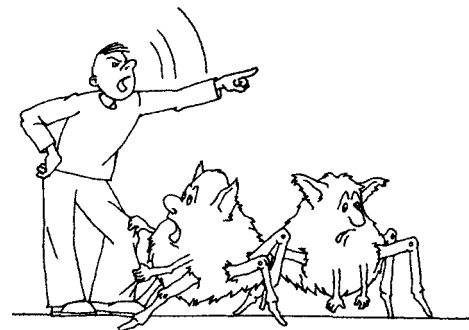
Психолог решает конкретную проблему, и человек радостный уходит. А неуправляемое подсознание создает десятки новых проблем.

На мой взгляд, сейчас современная психология все еще находится на детсадовском уровне развития. Как если бы к тренеру пришел подросток и сказал: «Я пытаюсь подтянуться, но падаю с турника», а тренер начал бы уточнять: как именно он падает, чем ушибается, какой ушиб болит сильнее и т. д.

Правильный подход состоит в том, что психолог должен помочь человеку развить интеллект (упал-отжался), и пусть сам справляется со своими проблемами.

Человек с развитым интеллектом умеет настраивать свое подсознание на достижение успеха и хорошего самочувствия. Как это сделать, будет рассказано в этой книге. А начнем мы с самого простого. С азбуки.

АЗБУКА РАБОТЫ С ПОДСОЗНАНИЕМ



Задача и у сознания, и у подсознания одна ~ обеспечить выживание и успех. Рациональное мышление его обеспечивает. А вот иррациональное может стоить человеку жизни, если он, скажем, примет красный свет светофора за призыв ангела.

Откуда же появляется иррациональное мышление? Чаще всего оно возникает из-за поверхностного понимания. Человек нахватался обрывков знаний. Они образовали в его голове чудовищную кашу из догадок, сказок и недоразумений, а потом, когда он пытается использовать все это в жизни, эта каша обрушивается на него неудачами и разочарованиями.

Правило 1 НИКАКИХ ХУХРИКОВ!

Сначала выучим главное правило работы с подсознанием: **никаких хухриков!**

Не поняли? Не страшно! Я тут же и поясню.

Каждый человек по сто раз на дню попадает в такую ситуацию.

Первый: — Что-то мне это не нравится. Это же полный хухрик!

Второй: — Да-да, полный! (Думая про себя: «А что такое хухрик?»)

Через пару дней.

Второй: — Да это же хухрик!

Третий: — Я тоже так считаю (Думая про себя: «А что такое хухрик?»)

Так вот, хухрик — это слово-пустышка. Оно ничего не означает, и каждый человек понимает его по-своему. Примеры хухриков: бог, карма, харизма, аура...

Подсознание хухриков не любит. Сравним две фразы.

1. Эфирные излучения — это эманация харизмы в ауру.

2. Вы выскочили из обжигающей сауны и сейчас прыгнете в ледяной бассейн.

На какую из этих фраз отозвалось ваше подсознание? Чего вам ждать в обоих случаях, на что настраиваться?

Хухрики словно забивают голову ватой, и вся подсознательная деятельность тормозится на кор-

ню. Произнесли «трансцендентная экзистенция», язык завязался узлом, а подсознание впало в ступор. Ну и что дальше?

Конкретные и ясные слова дают подсознанию точные команды, и оно вас не подведет.

Чем конкретнее вы мыслите, тем мощнее ваш интеллект.

Если задача кажется трудной, значит, в условии задачи много хухриков. Уберите их — и задача решится сама собой.

Шахматы — самая простая иллюстрация. Для неумеющего играть слова «ферзь», «пат», «цугцванг» — это хухрики. Для него они лишены смысла.

Новичок использует только эти слова, но делает это рационально. А вот мастерство начинается с овладения понятиями «атака», «защита», «борьба за центр». Мастера мирового класса уже работают с понятиями стратегии и тактики, что современным компьютерам пока недоступно. И компьютер не выиграл у Каспарова в обычном смысле слова (поскольку консультанты-гроссмейстеры не могут дать программистам уровень стратегии Каспарова), а забил его быстрым перебором вариантов.

Но если новичок спросит у Каспарова, в чем секрет его игры, в ответ он услышит только набор хухриков. Хотя, если Каспаров будет терпелив, он может рассказать все простыми словами.

Отсюда первый практический совет: если кто-то выражается умно и непонятно, повторите то же самое простыми словами — как правило, все будет ясно и очевидно.

Итак, запомним. Умный человек никогда не использует слова, смысл которых ему не ясен. Никогда не читает книжки, в которых автор не проясняет смысл используемых терминов. Никогда не разговаривает с людьми, не понимающими значений терминов, которые они используют.

Проверьте, как хухрики влияют на вашу память. Повторите не глядя две фразы, которые я привел в качестве примера. Как видите, память хухриков тоже не любит.

Поэтому секрет хорошей памяти также состоит в простой фразе: **никаких хухриков!**

Руководство по приучению хухриков

Хухрики бывают полезные и вредные. Вредные хухрики используются для демонстрации того, что человек всех умнее. Поэтому разговаривать с ним надо так:

Умнистый: «Да это же хухрик!»

Умный: «Сам ты... это слово!»

Полезные используют в работе мастера своего дела, поэтому таких хухриков нужно приручать. После приручения хухрик превращается в маленького пушистого друга, делающего вас чуточку умнее.

Для приручения хухрика нужно знать, что в основе хухрика всегда лежит простая житейская ситуация. Вот ее и нужно найти и детально представить.

Приручим такого полезного хухрика, как *фрустрация*.

Вы идете по улице и чувствуете, что проголодались. Но у вас есть апельсин. Вы очищаете изумительно пахнущий, сочный фрукт. У вас текут слюнки. Сладкий сок стекает по пальцам. И вдруг уже очищенный апельсин выскальзывает из рук и падает в грязь. И вы стоите в полной прострации.

Итак: ФРУкт + проСТРАЦИЯ = ФРУСТРАЦИЯ.
Хухрик приручен.

А теперь заглянем в энциклопедический словарь.

Фрустрация (от лат. *frustratio* — обман, неудача) — психологическое состояние. Возникает в ситуации

разочарования, неосуществления какой-либо значимой для человека цели, потребности. Проявляется в гнетущем напряжении, тревожности, чувстве безысходности. Реакцией на фрустрацию может быть уход в мир грез и фантазий, агрессивность в поведении и т. п.

О, как часто люди испытывают эту самую фрустрацию! Оглянитесь вокруг. Такое чувство, что вокруг одна сплошная фрустрация.

Но мы не будем уходить в мир грез и фантазий. Если нам нужно что-либо сделать, но никак не получается, мы обратимся к подсознанию.

Правило 2 НЕ СПРАВЛЯЕШЬСЯ САМ — ЗОВИ ГРОМОЗЕКУ

Запомним следующее правило работы с подсознанием: **не справляешься сам — зови Громозеку.**



Надеюсь, вы помните это симпатичное существо из мультфильма «Тайна третьей планеты», многорукое и впечатлительное. Это точная копия вашего подсознания. Количество дел, которое подсознание может делать одновременно, практически не ограничено.

Почему водитель может спокойно слушать новости по радио? Потому что:

глаза следят за дорогой;
язык — за конфетой;

- левая нога отвечает за сцепление;
правая нога — за газ и тормоз;
левая рука — за руль и фары;
правая рука — за рычаг переключения передач и колесо спутницы.

Но как это получается? Ведь в сознании нет места для столь многообразной деятельности? И не надо. Всем управляет Громозека. Как же заставить Громозеку еще и думать? А очень просто.

Нужно мысленно представить то действие, которое должен сделать Громозека в ответ на нужную информацию.

Допустим, вам предстоит публичное выступление и вы волнуетесь. Это вполне естественно. Ведь вам нужно одновременно и мысль в голове держать, и слова подбирать, и держаться прилично. Все, сознание перегружено.

Паникуем? Нет! Вспоминаем правило: **не справляешься сам — зови Громозеку.**

Заранее и по очереди нужно отрепетировать, как:
держаться на сцене (ходить, садиться, вставать, уклоняться от помидоров);
подбирать слова (произносить любой текст на случайную тему);
подбирать мысли (высказать ваши соображения по теме доклада соседу по лифту).

Собственно, и все. Громозека запоминает 90% информации, которую получает (а вы только 10%). Поэтому обученный Громозека сам позаботится о вашем выступлении и в нужный момент сделает все как надо.

А когда вы будете читать книгу, Громозека может самостоятельно искать в тексте факты и идеи для вашего доклада (техника краевого зрения). Для этого до начала чтения ясно скажите Громозеке (то есть

мысленно сформулируйте), что именно нужно вам для доклада. И спокойно читайте. Глаз автоматически выхватит нужные места.

Теперь перейдем к самой интеллектуальной деятельности — сексу. Самый популярный вопрос на сексуальных тренингах: «Как отключить голову во время секса?» Люди не понимают, что секс идет от головы, поэтому, если отключить голову, то и секс отключится.

А проблемы возникают потому, что во время секса у бедного сознания оказывается слишком много работы. Описание целей секса занимает в книге Игоря Незовибатько «Секс как искусство» целых 12 (двенадцать!) страниц. Ведь сколько работы для рук, ног, туловища, не говоря уж об органах внутренних дел!

Отказываемся от секса? Нет!

Вспоминаем правило: **не справляешься сам — зови Громозеку.**

А уж Громозека с легкостью может управлять всеми позами Камасутры одновременно.

Нужно заранее и по очереди отрепетировать, как:

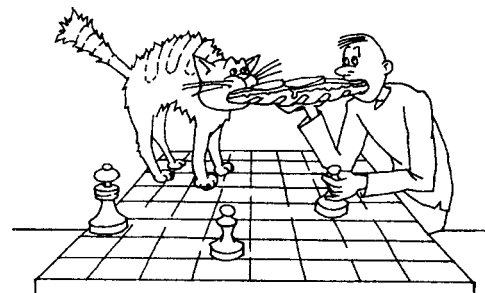
- 1) мычать слова страсти;
- 2) открывать все виды застежек, пуговиц и замков на поясе верности;
- 3) не торопясь и с удовольствием... (текст удален самоцензурой).

Правило 3 ШАХМАТНОЕ ПРАВИЛО

Рассмотрим третье правило управления подсознанием. Это правило хорошо знают все шахматисты, и звучит оно так: **тронул фигуру — женись.**

Следующий абзац — скучный. Не читать.

Когда мы собираемся что-либо сделать, в лобных долях мозга появляется так называемая волна Уолте-



ра. Это особый вид мозговой активности, который субъективно воспринимается как готовность к действию. Если действие состоялось, то волна Уолтера пропадает. А вот если действие не закончено, то волна Уолтера сохраняется и субъективно воспринимается как «что-то надо». Эти волны могут накапливаться, что приводит к состоянию: «Господи, когда все это кончится?»

Больше всего мешают радоваться жизни мелкие, но постоянные неудачи. Позвонил — нету, наступил — лужа, надкусил — кисло, поцеловал — превратилась в лягушку.

Вы все время проводите в постели с любимой. И все было бы хорошо, если бы любимую не звали Депрессия.

Основная причина депрессий не связана с пожарами, катастрофами и стихийными бедствиями. Она возникает из повторяющихся ситуаций: потерялся галстук, ускользнуло мыло, кошка первой попробовала ваш бутерброд.

Сознательно вы можете утешать себя как угодно, но чувствуете вы себя далеко не в своей тарелке. Кто же вам мешает?

А это наш старый знакомый — Громозека. Вся проблема в том, что Громозека получил команду

«съесть бутерброд», поэтому подготовил и слюнки, и желудочный сок, и веселое настроение, а все зря!

Когда обстоятельства мешают выполнить задуманное, Громозека очень расстраивается. И это совсем не о'кей, так как что у Громозеки на уме, то у вас на душе. А у Громозеки на уме еще много всего, что может и не получиться.

И вот здесь вспоминаем шахматное правило: «Тронул фигуру — женись». То есть, каждое ваше действие должно быть полностью закончено. Открыл рот — говори, замахнулся — бей, разбежался — прыгай, прыгнул — говори «гоп».

Правило 4 БУДЬ ГОТОВ К ЛЮБОМУ УСПЕХУ

Применение предыдущего правила имеет одну тонкость. В жизни далеко не всегда получается все сделать так, как хотелось. Замахнулся — промахнулся, разбежался — поскользнулся. Обидчик убежал, а мы начинаем после драки кулаками махать. Долго махать. Всю оставшуюся жизнь. Почему? А потому, что Громозека ждет результата. А результата все нет.



Вот он и крутит эти мысли, как надоевшую шарманку.

Чтобы не попадать в такую ситуацию, нужно заранее предвидеть варианты развития событий. И быть готовым к **любому** варианту.

Приглашая девушку на танец, будьте готовы к тому, что она нарожает вам восемнадцать детей, а потом сбежит от вас к арабскому шейху. Тогда и ее отказ потанцевать вы воспримете с радостью.

Вы пошли в кино, а билеты кончились. Но вы это предусмотрели, поэтому без всякой фрустрации идете в зоопарк. А там забастовка и всех зверей выпустили из клеток. Но вы и к этому готовы, поэтому забираете себе слоненка, чтобы ездить на нем на работу.

Как только собираетесь что-то сделать, сразу подумайте, что вы будете делать, если обстоятельства изменятся. И когда они меняются, действуйте по своему плану. В результате жизнь не сможет загнать вас в тупик. У вас всегда будет запасной выход.

Это правило спасет от неприятной ситуации, когда вы настолько одержимы своей целью, что начинаете волноваться, что не достигнете ее. И вы думаете не о том, как **достигнуть** цели, а о том, что будет в случае **неудачи**. То есть фактически вы переключаете внимание подсознания на неудачу. И Громозека послушно запоминает эту картину как цель. И, будьте уверены, Громозека гарантированно обеспечит вам полный и окончательный провал.

Избежать мыслей о неудаче очень легко. Для этого нужно сделать частью своего плана любое развитие событий. Тогда вы совершенно спокойно воспримете любой исход. Вы не будете волноваться по этому поводу, а сосредоточитесь на лучшем выполнении основной части плана.

Эту способность нужно довести до автоматизма. Каждый план имеет раздел «А если нет...», поэтому вы доводите каждое свое действие до логического конца. Тогда Громозека будет автоматически избавлен от неудач.

- Для этого, ставя задачу, сразу давайте альтернативу:
- Распространите среди жильцов нашего ЖЭКа!
 - А если?..
 - А если не будут брать — отключим газ!

Жизнь все время дает нам массу возможностей. Если мы заиклимся на одной, то можем пропустить другие, гораздо лучшие. Охотясь на журавля, будьте готовы схватить за хвост пробегающую синицу.

Не надо упираться лбом в стену. Разыскивая галстук, сразу обдумайте, как вы будете выглядеть в президиуме без галстука (а заодно и без штанов, если они тоже куда-то запропастились).

Тогда каждое действие будет иметь подсознательное завершение. И подсознание будет всегда ясным и готовым к работе.

Правило 5 НЕ БУДЬ МАРИОНЕТКОЙ

Теперь познакомимся с последним правилом азбуки работы с подсознанием. Оно самое важное, поскольку посвящено рациональности подсознания.

Люди поразительно, чудовищно иррациональны.

Даже считающие себя продвинутыми. Из ярких примеров могу вспомнить курящего психолога, избавляющего от курения.

Курящий психолог — само по себе нонсенс, ибо курение — это зависимость. Если он освобождает от зависимости других, то почему не может помочь себе? А ответ прост. Избавляет от курения он сознательно, а его желание курить подсознательно.

Но мощное подсознание гораздо сильнее слабенького сознания. Оно во много раз быстрее соображает и управляет всеми чувствами и реакциями тела в целом.

Поэтому подсознание быстро объяснит, почему нужно курить:

- Это солидно (подсознательная программа подростка).
- Лично для меня это не очень вредно (реакция на антитабачную пропаганду).
- Я могу бросить в любой момент (подсознательная реакция взрослого человека).
- Хочется!!! (реакция тела)

И вот здесь мы обнаруживаем главное правило работы с подсознанием: **если ты не управляешь подсознанием, то оно управляет тобой.**

Каждый день человек убеждается в глупости, ненужности и никчемности многих обрядов, традиций и ритуалов. Но постоянно им следует. Почему? А потому, что им командует подсознание. И он покорно пляшет под оркестр дудок ошалевшего Громозеки.

Каждый день взрослая тетя начинает с чтения гороскопа. Потому что, будучи подростком-несмышленищем, она услышала, что гороскопы управляют нашей жизнью. И она продолжает верить этому, уже став взрослой.



Она никак не может сообразить, что гороскоп нужно прочитать не ДО, а ПОСЛЕ, и сравнить с тем, что происходило на самом деле. После чего сделать выводы и навсегда забыть об этой вредной и очень опасной привычке. Потому что чтение гороскопа программирует подсознание на выполнение того, что в нем написано. А дальше работает правило: **если ты не управляешь подсознанием, то оно управляет тобой.** И если в гороскопе сказано, что у вас плохой день, то подсознание найдет тысячи способов его испортить.

Миллионы людей читают разнообразную эзотерическую литературу и верят, что завтра галушки начнут сами в рот прыгать. Они думают, что откроют в своем подсознании нечто такое чудесное и удивительное. Забывая о том, что все чудеса должны быть хорошо подготовлены. Когда Господь сказал: «Да будет свет!», провода были уже подведены.

В подсознании нет ничего такого, чего раньше не было в сознании. То, что вы можете делать сознательно, вы также успешно (и во много раз быстрее) можете делать и подсознательно. Но подсознание работает 24 часа в сутки — на полную мощность и без перерывов на обед.

Поэтому, если вы хотите жить успешно и красиво, а не кукситься постоянно на жизнь, то сначала развивайте способности, а потом переносите эти способности в подсознание. Как это сделать, мы узнаем чуть позже, а пока затвердим азбучные правила работы с подсознанием.

1. Никаких хухриков! Используйте только понятные слова.

2. Не справляешься сам, зови Громозеку. В случае перегрузки сделайте перерыв и настройте свое подсознание на достижение цели.

3. Тронул фигуру — женись. Приняли решение — сразу действуйте.

4. Будь готов к любому успеху. Ставя задачу, сразу продумайте возможные варианты поведения.

5. Не будь марионеткой! Если вы не управляете подсознанием, то оно управляет вами. Поэтому, если не хотите стать алкоголиком, трудоголиком или полным голиком, научитесь настраивать свое подсознание.

Применяйте эти правила в своей жизни, и вы станете умнее. Многие проблемы станут решаться быстрее и приятнее.

ЗНАКОМСТВО С ПОДСОЗНАНИЕМ

Задача 1 УПРАВЛЕНИЕ ТЕЛОМ

Азбуку мы изучили, а теперь пойдем глубже: в тайники души, подземелья сознания, подвалы памяти. Туда, где хранятся наши мечты, надежды и планы. А также страхи и беспокойства, из-за которых мечты так и остаются мечтами.

Мы откроем завесу над тем, что делает подсознание. Это не так уж трудно, если понять, чем подсознание занимается и какую роль оно играет в нашей жизни. Итак, основные задачи подсознания:

1. **Управление телом.** Когда вы целуетесь, вы же не думаете о том, что нужно учащенно дышать.

2. **Поддержание душевной гармонии.** Чтобы желания поесть и похудеть не возникали одновременно.

3. **Обеспечение общения.** Подготовка ваших гениальных фраз и не столь гениальных высказываний окружающих.

4. **Организация памяти.** Ведение дневника вашей жизни, в котором хранятся сведения о ваших поступках, людях, с которыми вы встречались, и ситуациях, в которые попадали.

5. **Настройка самооценки.** Проставление оценок в дневнике жизни («Какой я невезучий», и «Снова я в пролете», «А ты опять сегодня не пришла»).

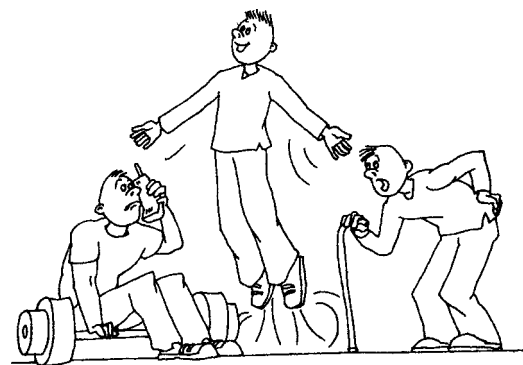
Для начала научимся помогать подсознанию в его трудной, но важной работе. А благодарное подсознание поможет вам в достижении здоровья, успеха, процветания и счастья.

Подсознание должно подготовить наше тело к тому, чем мы сейчас собираемся заниматься. Но часто бывает, что мы мешаем в этом подсознанию. Мы пришли в тренажерный зал, а думаем о работе. Ну и к чему надо готовить тело: к максимальному напряжению мышц или неподвижному сидению на стуле? Подсознание в растерянности. И мы ощущаем себя вялыми, а тренажеры — тяжелыми и противными.

А еще можно положить рядом мобильник. И он звонит именно тогда, когда вы попытаетесь встать с тяжелой штангой на плечах, чтобы вы могли услышать столь «нужную» в этот момент фразу: «Я не помешал?»

Но и обратная ситуация не лучше. Сидя в душном офисе, вы пытаетесь сосредоточиться на работе, а тело так и тянет на улицу, где солнышко и свежий воздух. Мысли скачут, как весенние зайцы, пальцы барабнят по столу, а кожа зудит и чешется от скуки, что тоже не прибавляет здоровья.

Как же мы можем помочь подсознанию в управлении телом?



Секрет хорошего самочувствия

Подсознание всегда на страже нашего здоровья. Нейронные сети пронизывают весь организм человека, постоянно сообщая о здоровье каждого органа. Каждая мышца, связка и сустав все время докладывают о том, удобно ли им, комфортно ли, не тяжело ли нести второй час этот проклятый чемодан.

Подсознание собирает всю информацию и зорко следит за тем, чтобы воздух был свежий, поза удобная, пища легкая. Как только в прокуренной комнате, согнувшись в три погибели, мы наклоняемся к тарелке и начинаем ложкой, как лопатой, забрасывать в рот жирную пищу, подсознание поворачивает рычажок самочувствия на положение «все хуже и хуже».

Как только мы забываем о своем теле, оно сразу напоминает о себе затекшей ногой, головной болью и вздутым животом.

Обычно мы не обращаем внимания на слабые призывы нашего тела о помощи и спохватываемся только тогда, когда организм доходит до ручки и укладывает нас в постель со словами: «Ну, теперь посмотрим, что для тебя важнее: квартальный отчет или язва желудка?»

Откуда берется язва? Почему вдруг желудок перестает нормально работать и начинает переваривать сам себя? Причина проста. В момент опасности работа внутренних органов блокируется. Это хорошая способность организма — ведь все его возможности должны быть направлены на защиту. Но природа не предполагала, что человек использует себе во вред такое полезное свойство. А именно: современный человек так перегружает себя ответственностью, что испытывает страх почти непрерывно, и его внутренние органы постоянно заблокированы. Именно поэтому они так быстро выходят из строя. И нужно-то ведь

им совсем немного. Небольшая передышка, расслабление, душевное спокойствие. Но нет! Современный человек гонит себя только вперед. Каждодневная, изматывающая, изнуряющая суета застит глаза. Заброшенное тело потихоньку хиреет, хилеет и погибает. И уже из последних сил пытается достучаться до нашего сознания.

Для этого у тела есть два звоночка. Один звоночек обычный: мы чувствуем некоторую потребность или неудобство, но вполне можем его проигнорировать. Пусть даже тело все время дергает за веревочку. Звоночек звенит, но звенит тихо, и мы не слышим его в шуме большого города.

И тогда тело в отчаянии дергает за другой звоночек: болевой. Тут уж проигнорировать не получится. Прихватит так, что сразу забудешь обо всем, что казалось таким важным.

Но, даже не доводя до подобных крайностей, организм всегда заставит с собой считаться, просто подпортит ваше самочувствие. И вот все вроде бы хорошо, но все как-то не так. Тут кольнет, там стрельнет. Усталость накатывает, перед глазами черные круги и шевелиться не хочется. Что делать?

Настройка на хорошее самочувствие

Для хорошего самочувствия вы должны жить в согласии со своим телом.

Согласование идет через **внимание**. В даосских практиках есть упражнение с говорящим названием: «Улыбка своему телу». Даже если вы не даосский мастер, вы легко можете прямо сейчас сделать это упражнение.

Закройте глаза. Мягко и плавно вдохните. Мысленно улыбнитесь своему телу. Пошлите улыбку всему телу, от головы до ступней. Задержите улыбку на тех органах, где вы чувствуете напряжение.

Дождитесь, пока мягкая и лучистая улыбка согреет и расслабит их.

И вы сразу заметите, что у вас неудобная поза или вы засиделись и хорошо бы подойти к окну и подышать свежим воздухом. А еще лучше, схватить мяч и махнуть на пляж.

Самый быстрый способ установить контакт со своим телом — это как следует вдохнуть и потянуться. А потом легко-легко выдохнуть.

Перед выполнением любого дела настройте весь организм. Нужно сесть и поработать? Сядьте поудобнее. Спина прямая, подбородок вперед, плечи расправлены.

Чувствуете, что засиделись? Встаньте, разомнитесь, пройдитесь по комнате.

Зашли в тренажерный зал? Сделайте хорошую разминку чтобы подготовить суставы, размять и разогреть мышцы. А главное, мысленно настройтесь на приятную работу с железом.

Никогда не бросайтесь из крайности в крайность: от спокойного лежания — в быструю суету, от тяжелого усилия — в неподвижность. Каждый раз при смене деятельности давайте организму настроиться на новый лад.

И не делайте это в спешке. Остановитесь, улыбнитесь телу, мысленно представьте, что вы собираетесь делать. И тогда у вас не будет этих досадных случайностей типа «нога подвернулась, руку потянул, в боку кольнуло». Все это происходит от неожиданной нагрузки. Тело не подготовилось, а на него навалилась работа.

Опасное развлечение

Есть одно очень опасное развлечение, которое быстро разнесет вдребезги самое крепкое здоровье. Это разговоры о болезнях.

Подсознание чутко реагирует на любые слова, связанные с телом. Поэтому любая фраза о болезни приказывает подсознанию найти сходные симптомы в своем теле.

Поэтому когда вы сидите в шумной компании, которая свернула на любимую тему: «А я вот, помню, так болел, что вам тут и не снилось», ваш организм начинает разрушаться.

Посмотрим, как это происходит. Подсознание должно привести организм в состояние целостного реагирования на ситуацию. Для этого есть простой механизм: **команда центра подавляет команды на местах**. То есть, если вы **думаете** о том, как должен работать орган, то для организма это важнее того, что **реально** происходит.

Вот, например, сердце. В норме сердечный ритм задается всего лишь десятком нейронов. И если голова спит, то сердце бьется спокойно и ритмично.

Но головной мозг имеет не десяток, а тысячи нейронов, формирующих сердечный ритм. И как только сверху придет команда: «Усилить сердцебиение!», она тут же будет выполнена. А почему придет такая команда? Вот это самое обидное. Она придет не только когда человек побежал и ему действительно нужно усилить кровообращение, но и тогда, когда человек начал волноваться на пустом месте или, того хуже, просто услышал: «А вот еще бывают перебои с сердцем».

Эта невинная фраза тут же воспринимается подсознанием как приказ: «Перебои с сердцем!» И нормальный сердечный ритм тут же нарушается, начинаются упомянутые перебои.

Но точно так же человек воспринимает и сказанную кем-то фразу: «Вы знаете, сейчас так много сердечников! У них бывает и вот то, и вот так, а потом

бац и вот так!» И подсознание послушно выполняет и «вот то, и вот так и бац».

Разговор тем временем движется дальше, и следующий собеседник уже торопится вставить свое: «А вот печень...» Но его перебивает другой: «Да что печень, а вот бывает такая болезнь, что...» И организм по очереди разрушает нормальную работу печени, почек, снижает иммунитет и делает себе прочие гадости. Сегодня приятно поговорил, а завтра занедужил.

Поэтому умный человек должен запомнить: разговаривать о болезнях можно только в одном случае — если у вас эта болезнь есть и вы говорите о том, как ее вылечить. Этот разговор полезен, потому что настраивает тело на выздоровление. Больной орган радуется, что о нем помнят, и начинает активно бороться с недугом.

Прочую болтовню о болезнях нужно прекратить. Это очень опасное развлечение, которое имеет плохие последствия.

Соединение с телом

Как перейти от простого самочувствия к хорошему? Вы хорошо себя чувствуете в момент полного совпадения с телом. Атлет, взлетая к перекладине, весь нацелен на преодоление планки. Если какая-то рука или нога не захочет прыгать, а будет болтаться сама по себе, то собьет планку. Или если сам прыгун в момент разбега начнет думать, как хорошо бы сейчас полежать на пляже, — рекорда не будет. Рекорд будет, когда весь организм — и сознание, и подсознание, и левая нога — нацелен на результат.

Взять планку только левой ногой не получится, как бы сильно она ни отталкивалась от земли. Имен-

но в этом причина многих неудач. Человек надеется достичь успеха одной левой, а правая не хочет успеха. И человек все время находится в состоянии «одна нога здесь, а другая там».

Поэтому не торопитесь стартовать, разбегаться или приступать к работе, пока не почувствуете, что все тело настроилось и готово к этому. Единение с телом дает великолепные ощущения. Вы чувствуете себя молодым и подтянутым.

Проверка самочувствия

Вы все делаете правильно, *если* постоянно чувствуете свое тело. Оно все время снабжает вас превосходным настроением. Вы в любой момент готовы к действию и двигаетесь с удовольствием.

Но бывает и так, что человек уже позабыл, насколько приятно жить, когда тело здорово. И считает здоровым свое дряблое, расплывшееся тело — просто потому, что вот прямо сейчас вроде бы ничего не болит.

Есть простой прием, позволяющий моментально оценить ваше самочувствие. Он называется «Прыжок счастья». Только не делайте его, если давно не были в тренажерном зале или на беговой дорожке!

Выполняется очень легко. Нужно с удовольствием подпрыгнуть и прислушаться к своему телу.

Варианты ощущений:

Стало лучше. — *Молодец! Так держать!*

Стало хуже. — *Расслабился, приятель! Пора заняться телом.*

Что я, дурак, прыгать?! — *У-у-у! Бросай все и спасай здоровье.*

Задача 2

ПОДДЕРЖАНИЕ ДУШЕВНОЙ ГАРМОНИИ

Душевная гармония — это целостность чувств. Подсознание всегда старается из множества чувств и эмоциональных состояний выбрать какое-то одно и максимально его усилить. Когда это чувство приятное, человек чувствует себя превосходно.

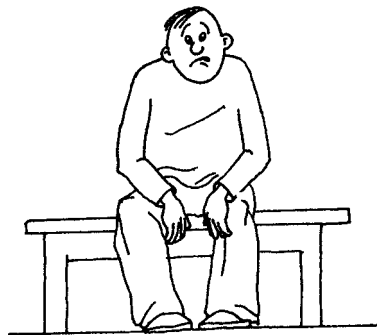
А вот если Громозека решил усилить какую-нибудь гадость, то все. Жизнь становится ужасной, а настроение скверным.

Но что делать, если подсознание раз за разом усиливает только неприятные чувства?

Секрет хорошего настроения

Часто бывает, что вроде все хорошо, но как-то все не так. Обычно говорят: «На душе кошки скребут». Но кошек там нет. Это скребет Громозека. А чего ему неймется?

Все дело в том, что Громозека слишком многое помнит. И как только что-то в ситуации напоминает о неприятном, Громозека начинает волноваться, точнее, включает механизм волнения. И человек



беспокоится, дрожит, барабанит пальцами, оглядывается, места себе не находит.

Страх возникает из-за состояния беспомощности. Рычащий бульдозер прижал нас к стене, и мы ничего не можем поделать. Впрочем, бульдозера нет. И мы вполне еще можем шевелиться. Но наше тело сковано, дыхание прерывистое, холодный пот течет по спине и дрожат колени. Это Громозеке опять чего-то показалось.

А все почему? Ответ совсем не очевиден. Ведь вы сами приказали Громозеке поступить именно так. Вы скомандовали: «Начну что-то делать — включишь страх перед неудачей».

Вы говорите: «Это сложно. Ничего не выйдет. Пустая затея. Я не сумею. Я не смогу. У меня не получится». Эти фразы очень хорошо слышит Громозека, ведь он читает все ваши мысли. И воспринимает их как приказ.

Поэтому, как только вы приступаете к делу, Громозека включает механизм страха и беспомощности.

Душевная гармония требует практики. Главная ошибка, ведущая к дисгармонии, состоит в том, что вы ставите себе заведомо слишком высокую планку. Вы стремитесь разом проглотить торт. Но вы ошибаетесь дважды. Первый раз — в процессе запихивания торта в рот, так как это малоприятная процедура. Второй раз — когда все закончилось. Ибо ценность торта как раз в наслаждении вкусом. А вы его уже проглотили и вкуса теперь ощутить не сможете.

Но если вы поставите себе заведомо недостижимую цель, то Громозека уже не даст вам покоя. Только вы пришли с работы и расслабились, как он тут же начинает ворчать: «Чего разлегся! У тебя еще нет миллиона долларов. Давай вставай!»

Цели должны быть достижимыми, и нужно учить, что вы можете и не достичь их. Лучший под-

ход к жизни состоит в том, что жизнь — это игра. Результат не имеет никакого значения. Главное — наслаждение игрой.

Выбирая жизненные цели, разжигайте в себе игровой азарт, и Громозека сразу изменит отношение к вам. Тогда, если вы устали, он скажет: «Да, отдохни. Завтра опять поиграем».

Интерес к жизни дают трудные задачи, но радость жизни составляют маленькие достижения. Какой смысл в том, чтобы ради миллиона долларов всю жизнь вкалывать, не поднимая головы? Миллион достанется в обмен на жизнь. Душевные отношения, здоровье, наслаждение духовными ценностями — все это будет безвозвратно потеряно.

Откусывайте от жизни маленькие кусочки и наслаждайтесь ими. Цели, которые вы себе ставите, должны достигаться маленькими шагами и каждый день. Тогда и приходит ощущение полноты и гармонии жизни. Какая победа намечена у вас на сегодня?

Настройка на хорошее настроение

Хорошее настроение — это результат гармонии с миром. Отвлечитесь от цели. Оглянитесь вокруг. Почувствуйте красоту природы. Ощутите себя частью природы.

Но вот вы ошиблись, оступились, оговорились. И что теперь? Рыдать или нет?

Когда вы что-либо делаете, то, совершенно очевидно, вы будете делать ошибки. Это неременное условие успеха. **Ошибок бояться — удачи не видеть!**

На переживания по поводу ошибок тратится масса энергии. Гораздо лучше направить ее не на переживания по поводу «получится — не получится», а на сам путь, ведущий к успеху.

Вашей задачей является достижение ощущения душевной легкости и игрового азарта.

Подсознание не должно превращаться в охранника, который строго следит за тем, как вы занимаетесь делом. Шаг влево, шаг вправо — угрызения совести.

Подсознание должно быть верным телохранителем, который всегда готов прийти на выручку. Как только вы ошиблись, подсознание тут же говорит: «А что если попробовать так или эдак?»

А настроение как было великолепным, так и осталось. Чего переживать? Ваше подсознание — это ваш могучий друг, оно полностью на вашей стороне. Вместе вы непобедимы.

Проверка настроения

Для проверки настроения ответьте на вопрос: «Чего мне не хватает, чтобы прямо сейчас радоваться жизни?»

Варианты ответа:

Миллиона долларов и власти над миром. —

Подумайте еще раз!

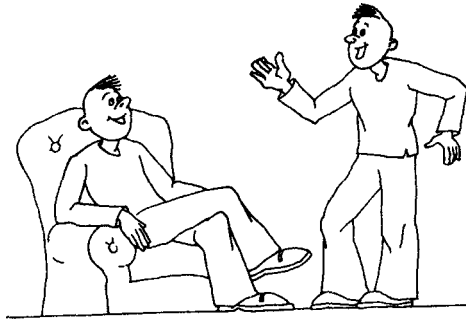
Сейчас подумаю. — *Долго думаете!*

А я радуюсь! — *Поздравляю!*

Задача 3

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБЩЕНИЯ

Общаемся мы на сознательном уровне. Но процесс общения настолько емко и многогранен, что на эту работу брошены целые области мозга. От эффективности общения зависят успех и положение в обществе, уважение окружающих, любовь близких людей.



Сознание слишком ограничено, чтобы охватить все стороны общения, поэтому львиная доля работы достается подсознанию. Как можно помочь ему в этой работе?

Сначала нужно понять главную цель любого общения. Когда мы говорим, то хотим **убедить** человека в своих словах и заставить его делать то, что нужно нам. Поэтому смысл что-либо говорить есть только в том случае, когда мы **умеем убеждать**.

Секрет убеждающей речи

Как правило, эти странные окружающие не хотят убеждаться в очевидной правоте ваших слов, а говорят о чем-то своем. И ваши слова не достигают цели. Почему так происходит?

Потому что **говорите** вы сознательно, а вот **убеждаете** (или не убеждаете) подсознательно.

Успех вашей речи зависит не от того, *что* вы говорите, а от того, *как* вы это говорите.

Ваше сознание сосредоточено на смысле фразы. Но вот то, *как* вы ее произнесете, — это уже задача Громозеки. Именно он, проказник, сообщает вашим фразам спесивую интонацию, говорящую всем: «Я самый умный, а вы все дураки».

Подсознание вашего собеседника очень хорошо слышит эту интонацию. И собеседник чувствует себя оскорбленным, даже если вы сделали ему комплимент.

И наоборот. Если вы уважаете собеседника, то и Громозека придаст речи такую интонацию, что вас будут слушать внимательно, что бы вы ни говорили.

Все, что вам нужно сделать, — это настроиться на одну волну с собеседником. Точнее, подстроиться к нему. Но сделать это не так-то легко. Вы можете совершить две ошибки, после которых уже нет смысла что-либо говорить.

Ошибка первая. Говорить, пряча глаза. Все, это провал. Подсознание собеседника тут же определит, что от него что-то скрывают. И, что бы вы ни говорили, это будет воспринято с сомнением.

Ошибка вторая. Долдонить по бумажке. Если вы хотите кого-нибудь убедить — забудьте об этом. Все, что вы говорите по бумажке, собеседник забывает сразу же после произнесения ваших слов. А его мысли витают далеко-далеко от вашей речи. Человек, зачитывающий текст, подобен токующему глухарю.

Прежде чем говорить, убедитесь в том, что собеседник **слушает** вас. А слушать вас будут только в одном случае: если вы говорите **важные** вещи. Важные не для вас, а для вашего собеседника. Важны ли для него ваши слова — легко определит Громозека. Он почувствует внимание к вашим словам по блеску глаз, повороту головы, позе собеседника. Как только тот заскучает, разговор превращается в монолог. Не занимайтесь пустословием. Меняйте тему или задайте вопрос.

Собеседнику должно быть приятно и комфортно слушать вас, поэтому не используйте хухрики. Говорите понятно.

Но и это еще не все. Вы не можете быть убедительны для *других*, если вы не убедительны для *себя*. А это значит, что вы убеждаете только тем, что сами реально испытали или сделали. Если вы обладаете каким-то знанием, но совершенно к нему равнодушны, даже не пытайтесь убедить в его нужности других. Только когда вы сами прочувствовали, прониклись и готовы действовать, вы можете убеждать в этом других людей.

Пытаться внушить другим то, во что вы сами не верите, — пустая затея. Даже простой, но неискренний комплимент отвратит человека от вас. Как говорит пословица, «на языке мед, а под языком лед».

Искренность и только искренность дает вашей речи ту силу, которая подчиняет слушателя.

Убеждение рождается в тот момент, когда вы полностью и безоговорочно верите в то, что говорите.

Тогда ваша речь льется из глубин вашего подсознания и без всяких препятствий проникает в подсознание вашего собеседника. Вы завораживаете и очаровываете своей речью.

Убеждающая речь имеет следующие признаки:

- короткие ясные фразы без непонятных слов;
- слова в этих фразах рисуют картинку, как карандаши на бумаге;
- вы сами убеждены в том, что вы говорите.

Ваша подруга хочет развестись с мужем. Будете ли вы сочувствовать ей? Сравним два рассказа.

1. Когда я ему сказала, что он должен перестать так себя вести, он проигнорировал мое замечание.

2. Вваливается вчера пьяный, глаза мутные. Я ему говорю: «Когда перестанешь напиваться как свинья?» А он хрюкнул, повалился на диван и захрапел.

В каком случае вы скажете: «Разводись немедленно»? В обоих рассказах подруга пыталась высказать свои чувства к мужу. Но использование абстрактных слов говорит о внутреннем безразличии. Так человек говорит о том, что его не очень трогает. Поэтому и подсознание подсказывает: «Ничего особенного». А вот живые слова вызывают живое участие.

Начинайте говорить что-то важное только после того, как почувствуете единение с собеседником. Это легко почувствовать, если быть внимательным к человеку. Как только он сел удобно, смотрит на вас, слегка наклонив голову, и замер, будьте уверены — он целиком ваш. В этот момент вы можете говорить все, во что вы верите. И он тоже поверит в это!

В самом важном месте вашей речи устремите свой взгляд прямо в глубину его глаз. Ваши слова будут идти ему прямо в душу, обжигая своей искренностью.

Убедить можно кого угодно в чем угодно, лишь бы вы сами были в этом уверены.

Нужно только выйти на глубинный уровень общения. Совершенно бессмысленно, с точки зрения убедительности, хвастаться своими достижениями. Этим вы только нарушаете баланс общения и чувство единения с собеседником.

Помните, что *никому* нет до вас дела. Каждого интересует только он *сам*. Поэтому говорите только о том, что интересует вашего собеседника, но говорите так, чтобы он понимал то, что вы говорите, и соглашался с этим.

Процесс убеждения сходен с процессом забивания гвоздя. Вы должны четко вколачивать вашу мысль в сознание собеседника, пока она не войдет в его подсознание. Только тогда ваша мысль станет

его мыслью. Нельзя бить криво — гвоздь согнется. Нельзя бить слабо — гвоздь выпадет.

Нужно бить в одну точку, ровно и сильно. Каждая фраза должна убеждать в том, что вы хотите сказать. Не отвлекайтесь на посторонние темы. Не говорите лишних слов.

Если собеседник возразил, значит, гвоздь выпал. Не пытайтесь вколачивать дальше. Вы заедете молотком ему прямо в лоб. Начнется спор. Как только начался спор — вы проиграли. Даже если победа в этом споре останется за вами, вы все равно проиграли. **Если вам возразили — вы перестали быть убедительным.** А следовательно, весь разговор пустую.

Поэтому в начале разговора добейтесь, чтобы собеседник согласился с вами. Как только один аргумент достиг цели, сразу переходите ко второму, третьему, пока окончательно не переманите его на свою сторону.

А как только переманили, сразу заканчивайте разговор. Не надо повторять одно и то же по двадцатому кругу, стараясь за один разговор вбить все гвозди, которые у вас есть.

Проверка убедительности

Вы можете легко проверить, насколько убедительно говорите. Во-первых, надо понять, слушают ли вас вообще. Если собеседник смотрит на вас, то он вас слушает. Если же он смотрит по сторонам, барабанит пальцами, чешется, смотрит на часы или подносит их к уху — можете замолчать. Вы говорите в пустую.

Но предположим, собеседник смотрит на вас и не двигается. Это значит, что он вас слушает. Но вот вопрос: а слышит ли?

Для этого есть прием «Ответная улыбка». Для проверки убедительности вашей речи, после того как вы сказали нечто важное, внутренне расслабьтесь и слегка улыбнитесь. Если ваш собеседник был увлечен вашими словами, то на его лице появится ответная улыбка.

Это значит, что ваши слова не пропали даром. Собеседник вас услышал.

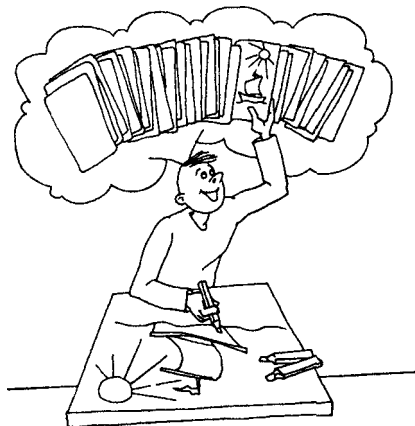
Задача 4 ОРГАНИЗАЦИЯ ПАМЯТИ

Люди часто представляют себе свою память чем-то вроде библиотеки, в которую каждый день поступают на хранение новые книги и журналы. А когда нужно, можно найти любую книгу, достаточно только знать, где она лежит.

Но память устроена совсем не так. В нее действительно попадают всякие книги и журналы, но библиотекари здесь довольно странные. Они тут же начинают вырывать из этих книг листы. Книги бросают в огромную кучу, где те и пылятся. Вырванные листы связывают между собой ниточками. А некоторые ниточки привязывают к входной двери. Поэтому, как только вы приоткрываете дверь в свою память, на вас тут же обрушиваются кучи образов, воспоминаний, ассоциаций. И найти что-либо удастся далеко не всегда. Что же делать?

Секрет хорошей памяти

Все сведения подсознание хранит в долговременной памяти, но если потребуется, оно достает их и



хранит в предсознании — особой области, из которой вы можете вспомнить их мгновенно. Наверняка вы не раз замечали, что сначала определяете, помните вы что-то или нет, а уж потом вспоминаете это.

Сейчас я задам вам три вопроса. Попробуйте наблюдать, как вы на них отвечаете.

1. Кто был первым президентом Венесуэлы?
2. Кто был первым президентом США?
3. Кто был первым российским императором?

Обратите внимание. На первый вопрос автоматически выскакивает недоуменное: «Откуда я знаю?» На второй начинается какая-то мыслительная деятельность. Впрочем, и она может закончиться аналогичным вопросом. А ответ на третий вопрос появляется сразу.

Что же произошло? Почему, еще не вспомнив что-то, мы уже знаем, удастся нам это вспомнить или нет? Все дело в организации памяти.

Мы запоминаем абсолютно все, что видим, слышим или чувствуем. Но...

Подсознание постоянно тасует воспоминания. Если оно считает, что какие-то сведения больше не нужны, то забрасывает их на самые дальние полки памяти. А вот что-то, что может понадобится, обычно хранится неподалеку.

Вернемся к вопросам. Венесуэла слишком далеко и мало нас трогает. Поэтому, даже если мы и узнали когда-то, что Симон Боливар в 1819 году сверг в Венесуэле владычество испанцев и был избран ее президентом, эти сведения будут закопаны в самом дальнем углу сада нашей памяти. Наготове они будут разве что у страстных любителей кроссвордов или историков.

Америка — совсем другое дело. Наша жизнь постоянно сравнивается с американской, мы в курсе происходящего в этой стране. В нашей памяти сохраняются ярлычки для быстрого доступа к этой информации. Поэтому мы хотя и не ведем точного учета американских президентов, но вполне можем вспомнить, что первым президентом был Джордж Вашингтон. Вот почему подсознание сразу сказало: «Ну-ка, ну-ка. Может, и вспомню».

Ну а то, что первым российским императором был Петр Первый, знает любой школьник, поэтому ответ и выскакивает сам собой.

А уж если задать вопрос: «Кто был первым российским президентом?», то ответ появится, не дожидаясь окончания вопроса. Мы настолько часто слышали это словосочетание и оно настолько повлияло на нашу жизнь, что подсознание отвечает само, сопровождая ответ кучей эпитетов.

Секрет хорошей памяти состоит в том, насколько важно для вас то, что вы хотите запомнить. Все важное в вашей жизни всегда имеет ярлычок в предсознании, который и позволит быстро вытащить необходимое воспоминание.

Как воспоминания хранятся в нашей памяти

Испытуемых просили запомнить фразу: «Намедни приземлился аэроплан». Они старательно ее запоминали. Но когда их просили воспроизвести эту фразу после длительного перерыва, они говорили: «Самолет сел вчера». То есть они запомнили не фразу. Они запомнили картинку, а потом описали эту картинку своими словами.

Хранилище памяти можно представить в виде колоды карт. Как только мы видим что-то важное, то берем пустую карточку, рисуем на ней картинку происходящего и кладем ее в общую колоду. Ночью эта колода тасуется так, чтобы вначале шли тузы — самые важные события нашей жизни.

Те карты, на которых изображено что-то непонятное, подсознание складывает в отдельную кучу, где все лежит в полном беспорядке. Обычно эту кучу мы называем эзотерикой. Именно там обычно плавают лохнесские рыбки, бегают снежные туристы и поют бермудские русалки. Эта куча очень яркая и пестрая, но пользоваться ею невозможно.

Но даже те сведения, которыми вполне можно пользоваться, вроде закона Кирхгофа, могут претерпевать самые различные трансформации. Если у вас завтра экзамен по электротехнике, Кирхгоф может лежать в самом начале колоды. Но если этим законом не пользоваться, то каждую ночь Кирхгофа будут перекладывать все дальше и дальше, пока не засунут в какой-нибудь пыльный шкаф. И когда вам вдруг понадобится этот закон, то, отчаянно скребя в затылке в попытке расшевелить мозги, вы будете повторять:

— Этот, как его, Кунштюк...

Как правильно запоминать

Мы запоминаем при соблюдении трех условий:

- 1) в основе лежит яркая картинка;
- 2) эта картинка нам понятна;
- 3) эта картинка нам важна.

Поэтому, когда вам предстоит что-то запомнить, сначала задайте себе три следующих вопроса.

- 1) Насколько ясно я это представляю?
- 2) Понимаю ли я это?
- 3) Важно ли это для меня?

Если хотя бы на один вопрос вы дали отрицательный ответ, то можете не пыжиться. Даже если вы, стиснув зубы, вызубрите эти сведения наизусть, от ваших воспоминаний очень скоро останется только горстка пыли.

Если же на все вопросы вы уверенно сказали «Да», то постарайтесь сначала представить нужную информацию в виде яркой картинки. Подключите к образу звук, запах и вкус. Все эти элементы картинки станут ярлычками, за которые вы сможете вытащить их из глубин памяти.

Проверка запоминания

Но как проверить, насколько хорошо вы что-либо запомнили? Для этого существует простой прием «Нарисуй картинку». На следующий день, после того как вы что-то долго запоминали, возьмите лист бумаги и нарисуйте картинку. Именно нарисуйте. Картинка должна не вспоминаться, а стоять перед вашим внутренним взором.

Если получилось, то вы запомнили это на всю жизнь. Сама картинка надежно сохранилась в сейфе памяти, а ярлычок к ней всегда доступен в предсознании. Как только она вам понадобится, подсознание сразу ее вам доставит.

Задача 5

НАСТРОЙКА САМООЦЕНКИ

Теперь переходим к самой важной задаче подсознания — настройке самооценки. Правильная самооценка позволяет быстро делать вывод о том, чего вы можете достичь:

вот это я могу;
это могу, но с трудом;
а вот за это лучше и не браться.

Важность правильной самооценки трудно переоценить. Если вы хотите стать олимпийским чемпионом, то вы либо станете им, либо не станете. Но вот если вы **не хотите** этого, то не станете *никогда*.

Настройка самооценки определяет планку, выше которой не прыгнешь. Конечно, она полезна. Если сегодня вы решили стать лауреатом, завтра чемпионом, а послезавтра поменять пол (у себя или в квартире), то есть вероятность, что вы не достигнете ничего. Но обидно другое. Если потом выяснится, что вы могли сделать и то, и это, то почему не сделали? Потому что отказались от борьбы.

Но как узнать точнее, каких вершин мы можем достичь?

Секрет уверенности в себе

Каждую минуту вы пытаетесь достичь больших, маленьких или совсем маленьких целей.

Сделали шаг — получили результат.

А как правильно его оценивать? Ругать себя и переживать бессмысленно — это бесцельная трата энергии.

Каждая неудача дает урок того, как правильно себя вести.

Для умного человека нет неудач — есть драгоценный опыт. Если вы будете соблюдать правило «Будь готов к любому успеху», то подсознание будет выставлять хорошие оценки автоматически. Все ведь получилось именно так, как было намечено.

Громозека услужливо подсовывает тот вариант поведения, который вы выбираете. Если вы сказали: «Я неудачник, и сейчас ничего не получится», то Громозека тут же уберет из вашего голоса уверенность, сделает вашу осанку поникшей, а интонацию жалобной. И вас ждет неудача.

Выставлением оценок подсознание занимается во сне. Недаром в пословице говорится: «Утро вечера мудренее». Утром все оценки уже выставлены и ситуация видится совсем в другом свете. Но беда в том, что подсознание ставит оценки, не спрашивая нас. Поэтому, если с утра вы чувствуете себя вставшим не с той ноги, это говорит о том, что подсознанию что-то не понравилось в вашем вчерашнем поведении. Вот оно вас и наказывает. Если вам не нравится такая самостоятельность вашего подсознания, то вы вполне можете навести порядок. Это несложно. Нужно только понять, по каким принципам выставляются оценки.

За что «двойка»?

На тренировке спортсмен сделал мощный разбег и метнул копье. Оно улетело за 90 метров. Это успех или провал? Вы не сможете ответить на этот вопрос, потому что вам понадобится дополнительная информация: каков рекорд в метании копья, каких резуль-

татов этот спортсмен достигал раньше, какова цель данной тренировки?

Понятие успеха зависит от многих факторов, и любой результат можно счесть провалом. Если спортсмен показал свой обычный результат, можно сказать, что он стоит на месте. Если он показал свой лучший результат, можно заметить, что это не мировой рекорд. И наконец, если он поставил мировой рекорд, то это тоже можно назвать провалом, потому что это произошло не на соревнованиях и результат не зафиксирован.

Именно так и поступает большинство людей: считает любое свое достижение провалом, подтверждая это все новыми аргументами.

Но если взглянуть с другой стороны — спортсмен сделал очередную попытку в процессе тренировки. Он получил удовольствие от удачного броска и приобрел новый опыт владения копьем.

Что считать неудачей и кто в этом виноват? Если считать каждую ошибку неудачей, а свои достижения недостаточными, то мы будем постоянно себя винить.

Ну и зачем «двойка»?

Но вот любопытный вопрос: зачем вам ставить себе «двойку»? Вам нужно повышать энергию и силу, идти вперед к вершине, а вы застряли и только «двойки» ставите.

Каждая «двойка» — это барьер на пути энергии. Впереди расстилается долина, полная цветущих роз, а вы сидите на краю болота и рыдаете. Очень умно!

Подсознание ставит оценки, исходя из имеющейся системы ценностей. А эту систему мы принимаем вполне сознательно. И, как правило, дела-

ем одну и ту же ошибку. Мы хвалим только стопроцентное достижение цели. А вот усилие, с которым мы стремимся к цели, не учитываем. В результате получается, что исходные посылки мы забываем. И ждем, что новичок должен сразу показывать результаты на уровне мастера. Но так не бывает. Достижения новичка столь же ценны, как и успехи мастера. При оценке результатов надо учитывать только то, кто именно их добился.

Гораздо лучше похвалить себя. Вот молодец! Такую полезную попытку сделал. Получил новое знание о своих возможностях. Их теперь можно применить более результативно.

Так что ставьте себе «пятерку» и действуйте дальше.

Настройка самооценки

Как быть, если неудача так на вас повлияла, что пропало всякое желание что-либо делать? Ничего страшного. Это означает, что у вас разрядился источник энергии. Надо его подзарядить, только и всего.

В первую очередь разрешите своим чувствам **быть**. Если вам чего-то хочется, так и скажите себе: «Мне этого хочется». Неуверенность начинается с подавления своих желаний. Ибо каждое желание тут же подвергается внутренней оценке: «А хорошо ли это? А что скажут люди?» Но люди имеют сходные желания. Поэтому нет смысла оглядываться на других.

Желания лежат в основе энергии жизни. Подавление желаний порождает замкнутый круг. Сначала нет желаний, нет энергии жить. Все приходится делать из-под палки. Человек от этого сильно устает

и постоянно делает ошибки. А очень уставший и разочарованный в своих силах человек уже не испытывает никаких желаний.

Разорвать порочный круг можно в самом начале. В этом вам поможет методика **«Желание — решение — первый шаг»**.

Сначала разрешите себе желание и попытайтесь его осуществить. Маленький успех дает силы двигаться дальше. Попробуйте помечтать о чем-нибудь, никак не сдерживая и не оценивая свои мечты. Вы получите огромное удовольствие. Вполне возможно, что вы столкнетесь с интересным явлением. Вы собирались мечтать о безумных и дерзких вещах, но очень быстро скатились к простым и привычным удовольствиям. Ваше подсознание, испугавшись перспектив, тут же вернуло вас на землю. Все нормально. Это привычные барьеры, которые лежат внутри вас. Продолжайте мечтать, только скажите себе: «Сейчас я мечтаю о невозможном, недостижимом, беспредельном».

Делайте так, пока не почувствуете уверенность силы, приходящей от великих желаний. Создавайте десятки, тысячи великолепных сценариев своей жизни. Придайте своим целям мировой, космический масштаб!

От предчувствия великих свершений у вас замирает сердце, вдоль спины пробегает холодок и внутри вашего тела рождается мощная энергия жизни и действий. И вы улыбаетесь улыбкой сильного человека.

Теперь из множества прекрасных и великих целей выберите одну — первоочередную. Представьте себе, как большой журавль, летящий высоко в небе, превратился в маленького журавлика, попискивающего на вашем рабочем столе. Вам нужно вырастить из него большую и сильную птицу.

Вот и приступайте. Определите на пути к осуществлению прекрасной мечты первоочередную цель и примите решение достичь ее. Для этого разбейте большую цель на подцели и поставьте срок достижения первой подцели. Он должен быть очень небольшим, не больше десяти минут. Другими словами, как только решили, приступайте к делу не медленно. Сам факт начала действий окрылит вас. А катить вагонетку гораздо проще, чем сдвинуть ее с места.

Как только появляются сомнения, смотрите на них, как на лужи. Не погружайтесь в них. Спокойно обходите сомнения и идите вперед, к осуществлению своих желаний. Самый маленький успех уже дает силы двигаться дальше.

Самую большую ошибку вы совершите, если так и не сделаете первый шаг. Сознание тут же это запомнит: «Желание — решение — и сидим тихо». И в дальнейшем уже не даст вам сделать этот шаг. Оно так и будет блокировать вас. Причем блокировка будет подсознательная, вы ее даже не заметите. Внутренне это будет ощущаться как: «Да, я сделаю это позже. Да не очень-то и хочется. Сегодня совсем нет настроения». Перейти к действию будет можно, но потребуются очень большое усилие.

Вы боитесь сделать первый шаг? Это нормально. Не надо бороться со страхом, выберите такое действие, которое хотя и может быть неудачным, но не приведет к катастрофе. Включите неудачу в возможный вариант развития событий и действуйте. И тогда будет неважно, что не получилось. Это тоже было запланировано. Поймите, в чем была ошибка, и попробуйте опять, пока не получится.

В этом вам поможет прием «Тысяча чертей». Представьте, что каждое ваше сомнение — это маленький чертенок. Их много. Они бегают вокруг вас,



строят рожи и грозят рожками. Попытки с ними справиться бесполезны, они повсюду. Из-за них вы даже не видите то, чем хотите заняться. Вы только гоняете чертей по комнате.

Выход прост. Вам нужно поймать одного чертенка. Только одного. Это несложно. Как только поймаете, он исчезнет. Ловите следующего. Вся прелесть в том, что как только вы поймаете двух-трех, все остальные разбегутся сами.

Как правильно наступать на грабли

Если вы увидите грабли, то вы на них не наступите. Но что делать, если кругом темно и весь пол усеян граблями? И каждый шаг сопровождается ударом по лбу. Шаг — бум! Шаг — бум!

Чаще всего неудача повторяется, если вы подсознательно **не** хотите успеха. Скорее всего, вы зашли совсем не туда, где вам на самом деле хочется быть. Цель вам навязана, и подсознание защищает. Тогда вернитесь назад. К желанию. И решите, а действительно ли вы хотите попасть эту комнату.

Допустим, что вы хотите попасть именно сюда. Тогда первое правило: не надо врываться туда и прыгать с воплями по всей комнате. В комнате с граблями ходите маленькими шажками.

У вас важный доклад, а вы мямлите, чешетесь, краснеете и глупо хихикаете. Доклада избежать нельзя и сделать его нормально вы не можете. Тупик.

Вы слишком широко шагнули. Сделайте не маленький шаг, а очень маленький. Хотите выступать перед большой аудиторией, но боитесь? Выступите сначала перед одним человеком, или даже перед котенком. Можно плюшевым.

Главное — достичь успеха, пусть и очень маленького. Ваше подсознание уже настроено. И вот тогда, сделав маленький шаг, вы получите маленький успех.

От маленького успеха переходите к большому. А потом к огромному. Ведь, по сути, что такое огромный успех? Это восхождение по лестнице. Ступенька за ступенькой. Каждая ступенька очень маленькая, но вы поднимаетесь все выше и выше, пока не достигнете той вершины, которую наметили.

Не наступите в рефлексю

Но почему же так сложно сделать первый шаг? Недаром говорят: «Начало — половина дела». А потому, что подсознание этого не любит. Подсознание любит устоявшееся, привычное, много раз пройденное.

И всеми силами старается избежать нового, неизведанного. Для этого у Громозеки есть очень коварное свойство — **рефлексия**. Рефлексия — это размышления по поводу своих намерений. Казалось бы, хорошая вещь. Но только в том случае, если вы еще

не приняли решения. А вот когда вы уже приступаете к делу, рефлексия всячески вас тормозит.

Выглядит рефлексия приблизительно так. Вы решили (ИЛИ ЗАХОТЕЛИ?) поцеловать девушку. И сразу начали размышлять: «А если я ее поцелую, то она подумает, что я подумал, что она не так поняла, что я собирался сделать, поэтому если я это сделаю...» и так до бесконечности.

И пока вы размышляете, удобный случай уходит, девушку целует другой. А если дело более значимое, то рефлексия может отнимать дни, месяцы и годы.

Рефлексирующих субъектов легко узнать по их планам. Такой человек рассказывает всем о грандиозном шаге, который он вот-вот сделает. Встретив его через год, вы услышите то же самое. Человек только сомневается и прикидывает, думает то об одном варианте, то о другом... Ведь такое серьезное дело! Как к нему подступиться?

Всегда хочется иметь что-то вроде волшебной палочки, тайного заклинания или, на худой конец, джинна. Чтобы раз — и свернуть горы. И пока его нет, большое дело откладывается на «когда-нибудь».

Но вот именно сейчас тянет сделать чего-нибудь попроще. А горы все стоят и стоят.

Способ выбраться из замкнутого круга только один: нужно уменьшить высоту вершины, на которую хочешь влезть. Желательно до уровня поднятой ноги.

То есть, когда вам нужно сделать что-то большое и непонятное, нужно начинать с маленького и ясно-го. Нужно готовить доклад — начните с названия. Хочется поцеловать — начните с пристального взгляда.

Любое сложное дело начинайте с маленького шажка в нужном направлении. И обязательно добивайтесь завершения этого шажка. Сам факт вашего движения уже приводит ваше сознание в состояние

приподнятого духа. Но плюс не только в этом. С каждым шагом мир устремляется вам навстречу. Тут же, как из-под земли, появляются новые возможности, открываются новые двери, приходят новые люди и начинают вам помогать. (Хотя на самом деле вы просто сами начинаете замечать эти возможности, эти двери и этих людей.)

И наоборот, пока вы рефлексируете, дело стоит на месте, мир уходит вперед, а вы остаетесь сидеть в луже. Любое действие лучше, чем никакого. Как только замечаете в себе рефлексия, тут же упрощайте первое действие. Оно должно быть совсем примитивным. Не прыгайте через десять ступенек. Неважно, что вы сделаете очень мало. Важно, что вы сдвинетесь с места.

Первый шаг для выхода из бесконечного цикла рефлексии должен быть таким:

1) если знаете, что и как делать, — подготовьте рабочее место;

2) если не знаете, что делать, — узнайте, где найти нужную информацию;

3) если не знаете, как делать, научитесь запускать (и останавливать) нужный процесс;

4) если вы все знаете, но ничего не получается, сделайте пробный шаг на модели.

Применим эту схему к ситуации, когда хочется целоваться, а вы все рефлексируете.

1. Подготовка рабочего места.

— Девушка, можете подвинуться? А как Вас зовут? Анжела? А Вы знаете, что я сейчас буду целовать девушку по имени Анжела?

2. Поиск информации.

— Слушай, парень, как зовут вот ту девушку на диване? А можно ее поцеловать? А, надо ее саму спросить, спасибо!

3. Запуск процесса.

- Девушка, я фотограф, проверка фотогеничности. Закройте глаза и вытяните губы трубочкой. Нет, не так, смотрите на меня.

4. Пробный шаг на модели.

- Девушка, как Вас зовут? Света? Видите ли, Света, у меня к Вам просьба. Я хочу поцеловать Ангелу, но боюсь, что ей это не понравится. Проверьте, пожалуйста, как я умею целоваться.

Повышение уровня энергии

Первый шаг сделан. Ура! Идем дальше.

Для того чтобы двигаться, нужна энергия. Для достижения значительного результата нужно много энергии. Если у вас океан энергии, то вы готовы свернуть горы. Мало энергии — вы лежите и смотрите в телевизор. А в телевизоре все делают за вас.

Энергия — это движущая сила жизни. Научитесь правильно обращаться с ней, и ваша жизнь станет успешной и счастливой.

Откуда берется энергия? Основа энергии — желание. Чем сильнее желание, тем больше энергии. Мечта дает максимальное количество энергии. Мечта окрыляет.

А куда тратится энергия? Часть энергии тратится на исполнение желания. Но, как ни странно, самый большой расход энергии идет на преодоление внутреннего сопротивления. На бессмысленную борьбу с самим собой, то есть сознания с подсознанием.

Подсознание боится всего нового и непривычного, а любая мечта — это стремление к новому.

И вот здесь нам поможет общее правило повышения уровня энергии. **Любой успех в продвижении к мечте увеличивает количество энергии.**

А максимальную энергию вы получаете, когда приближаетесь к границе своих возможностей.

Здесь действует цепочка:

сильное желание — максимальное напряжение — успех — энергетический взрыв.

В последней точке вы испытываете бурное наслаждение жизнью, купаясь в водопаде энергии.

Неудача уменьшает количество энергии. Но это не страшно, ведь энергия еще есть. А вот жалобы на жизнь снижают уровень энергии до нуля.

Вслушайтесь: «В таких условиях я ничего не могу сделать, потому что у меня нет ни денег, ни власти, ни возможности влиять на ситуацию». Главная часть фразы дает подсознанию четкий приказ: «*Я ничего не могу*». Все. Я инвалид, имбецил, импотент!

Вы думаете, что подсознание не услышит приказа? Отлично услышит и, более того, выполнит его в точности и буквально. Вам это надо?

Не надо мыслить словами «могу — не могу». Имеет значение только «хочу — не хочу». А дальше простой вывод: «Хочу — значит могу. И прямо сейчас делаю первый шаг».

Волна успеха

Цель первых шагов состоит в создании **волны успеха** — особого состояния, которое возникает в результате маленьких успешных шагов к цели. Это состояние настолько приятно и результативно, что любое начало можно считать успешным, только когда вы создали волну успеха.

Для этого нужно распределять задачи так, чтобы сначала выполнять действия, требующие усилий, а потом все более легкие и приятные. Запом-

нить этот прием вам поможет фраза: «Оставлю на сладкое».

Важно совместить два процесса: вам становится все проще и проще действовать и вам становится все приятнее и приятнее это делать. Работа превращается в наслаждение.

Это можно представить себе так: в начале рабочего дня вы затаскиваете на горку санки, а потом весело катитесь с горы, наращивая скорость. Ветер дует в лицо, и вы с удовольствием ощущаете, как успеваете все больше и больше.

Проверка самооценки

Прервите сейчас чтение, подумайте о своем желании и сделайте первый шаг к его исполнению. А потом продолжите чтение. Ну что ж такое, опять расселись! Все, встали и вперед, к успеху!

Подведем итоги знакомства с подсознанием. Ваше подсознание работает нормально, если:

- 1) вы хорошо себя чувствуете и полны энергии;
- 2) у вас на душе спокойно, вы ясно воспринимаете окружающий мир;
- 3) к вашим словам прислушиваются;
- 4) вы хорошо помните то, что нужно, и легко забываете лишнюю информацию;
- 5) вы уверены в себе и готовы к бою.

ОБРАЩЕНИЕ К ПОДСОЗНАНИЮ

Пока мы учились помогать подсознанию. Но хочется большего! А нельзя ли научиться и управлять им, вместо того чтобы бегать по берегу и кричать: «Где ты, золотая рыбка? У меня тут желания накопились!»? Все равно ваш голос не слышен среди толпы, орущей то же самое.

Гораздо лучше договориться об исполнении желаний с подсознанием.

Да оно и не против. Громозека внимательно вас слушает и готов помочь исполнению ваших желаний. Но есть одна пренеприятная вещь. Подсознание не умеет отличать хорошие желания от плохих.

Любые неудачные мысли, которые вы неосторожно подумали, сохраняются в подсознании и начинают жить своей жизнью: развиваться, крепнуть и властвовать вами.

Какая-нибудь дрянная мыслишка, проскочив мимо сознания, вырастает в гигантскую анаконду, которая душит вас и мешает наслаждаться жизнью. С большим трудом вы можете от нее отделаться, но тут же ползут и шипят другие гадкие мысли, и этот процесс длится бесконечно.

Просто так от них избавиться не получится. Громозека полностью управляет вашим самочувствием. Поэтому, когда вы уже расстроены, справиться с этим совсем не так просто.

Обращаться к подсознанию можно только в спокойном состоянии, поэтому улучшите минутку, когда вас никто не дергает, и попробуйте это сделать.

КАК ОБРАЩАТЬСЯ К ПОДСОЗНАНИЮ

Договориться с Громозекой можно. Это радует. Но и здесь есть ложка дегтя. Громозека одет в железобетонный скафандр под названием *психозащита*.

Психозащита не дает вам возможности легко изменить свое мнение о себе. То есть, если вы считаете, что не способны играть в теннис, или слабоваты в математике, или не можете общаться с людьми, то изменить это мнение **практически невозможно**.

Даже выиграв сет, вы припишете свой успех случайности или удачным обстоятельствам. Но скорее всего ничего не выйдет. Вы не будете стараться, играя в теннис, так как — «А зачем?».

И тем более не возьмете с полки задачник, для того чтобы размяться на паре задач. А уж подойти и договориться о свидании вам и в голову не придет.

Подсознательное мнение о себе поменять практически невозможно. Природа создала мощный скафандр, защищающий от любых попыток изменить подсознательное «Я». Само по себе это очень хорошо. Ибо без такого скафандра мы бы моментально превратились в вечно ноющие существа, падающие в обморок, услышав в свой адрес: «А это еще кто такой?»

А в скафандре тихо и звуки с улицы сюда не проникают. Вот Громозека и сидит спокойно, поигрывая рычажками нашего самочувствия.

И даже если он давит на какой-то неприятный для нас рычажок, то сделать ничего нельзя. Вы мо-

жете орать от боли и отчаяния, но Громозека в скафандре глух не только к репликам посторонних, но и к доводам собственного рассудка. А это плохо. Но, на наше счастье, природа все-таки оставила возможность договориться со своим подсознанием.

Для разговора с Громозекой нужно:

- 1) вскрыть психозащиту;
- 2) убедить Громозеку.

Вскрываем психозащиту

Взломать психозащиту силой невозможно. Ее секрет кроется в волшебном слове «очевидно». Любая мысль, которую думает Громозека, ему очевидна.

Угловатая девочка-подросток превратилась в красавицу. Это очевидно всем... кроме нее. Она по-прежнему считает себя дурнушкой. Ведет себя как дурнушка, чувствует себя дурнушкой. И ей это «очевидно». А комплименты в свой адрес она расценивает как издевательства.

Может ли она воспринять себя иначе? Конечно, нет, если только она не сумеет проникнуть сквозь психозащиту. Но взломать ее нельзя. Что делать?

Некоторые советуют сильнодействующие средства, которые, как говорится, «сносят крышу».

Собственно, большинство психологических школ это и практикуют. Тяжелые физические нагрузки или публичное издевательства, стрессовые воздействия или длительные дыхательные практики. Цель этих методик одна — выбить человека из привычного круга реакций. И они действительно выбивают. Но...

Недостаток этих методов в том, что их результат непредсказуем. Громозека может кинуться в любую сторону, а не туда, куда бы хотелось. Я общался с

людьми, прошедшими различные психологические тренинги. Они получили много переживаний, но проблему, с которой пришли, так и не решили.

К счастью, достучаться до Громозеки можно. Пусть скафандр нельзя взломать, зато можно подобрать к нему ключик.

Что же это за золотой ключик? Это волшебное заклинание: «А — Я?».

Это заклинание даже начертанием напоминает старинный тяжелый ключ. И оно действительно отпирает скафандр, защищающий нежную душу.

Научимся правильно им пользоваться. Для этого нужно уловить тот момент, когда мысли примут страдательный вид: «Меня не пригласят, мне не дадут премию, окошечко захлопнется перед моим носом».

И вот здесь самое время проникнуть в скафандр и поговорить с Громозой. Достаем золотой ключик: «А — Я? А чем Я хуже?! Я такой же человек, как и другие. Я имею право и на слабости, и на ошибки, и на свою долю от пирога жизни».

Столкновение двух «Я» ставит Громозеку в тупик. Дело в том, что сам Громозека считает, будто им управляет «Я». И вдруг какое-то другое «Я» ему противоречит.

В полном недоумении Громозека снимает скафандр и начинает прислушиваться к доводам рассудка.

Убеждаем Громозеку

Громозека без скафандра — очень милое и дружелюбное существо. Правда, совершенно незащитное. Поэтому в ваших интересах соблюдать техни-

ку безопасности: раздевать Громозеку лучше без свидетелей.

После этого спокойно и доброжелательно по отношению к себе обдумайте простой вопрос: «С чего это вдруг я такой уродился, что не могу вышивать крестиком, говорить по-английски и целоваться?»

Можете составить свой список. Это не имеет значения. Главное — понять и прочувствовать, что **любая способность — это результат тренировки.**

Если вы чего-то не можете, это значит, что не умеете. Раз не умеете — нужно этому научиться. Только и всего.

Но это настолько важно, что мне придется еще раз повторить весь предыдущий абзац другими словами.

Кто вам сказал, что вы **не** великий спортсмен, танцор, полководец, скрипач, политик, секс-символ? У вас пока нет достижений в этих областях? Ну и что? У всех великих людей было время, когда они были совершенно обычными. В какой-то момент они решили сделать из себя что-то и стали каждый день двигаться в этом направлении.

Как выглядел Лев Николаевич Толстой в трехлетнем возрасте? Он что, уже имел окладистую бороду и перо в руке? Кто ему сказал, что он великий писатель? Сначала он сказал это **сам себе.**

Поэтому если вы чего-то хотите добиться, то вы должны действовать так, как действовал бы великий человек на вашем месте.

Хотите стать писателем? Говорите себе: «Я великий писатель и сейчас собираю материал для великой книги». Или: «Я великий спортсмен и сейчас буду тренироваться по высшему классу».

Наивно думать, что вы сможете внушить Громозеке что угодно. Болтовня на Громозеку не дей-

ствуем, он сам может уболтать любого. Поэтому нужно отбросить пустые разговоры. Сказали — и приступили к действиям. Громозеку убеждают только поступки.

Если вы скажете Громозеке: «Я не какой-то там хлюпик. Завтра с утра пойду на пробежку!» Громозека тут же скажет: «Угу, угу!», зная, что завтра он может сладко спать, а хозяина легко убедит, что вот именно сейчас из постели вылезать не нужно.

Громозеку убеждают только поступки. Поэтому если сразу после принятия решения начать делать зарядку, то Громозека запомнит, что у вас серьезные намерения. И тогда вы станете по утрам автоматически надевать кроссовки, еще не проснувшись. И будете перебирать ногами, не понимая, куда это вы несетесь в утреннем тумане.

Но нельзя сразу бросаться штурмовать великие цели. Ваша неудача только убедит Громозеку снова надеть скафандр. Нужно поставить себе маленькую цель и достичь ее. А потом поднять планку повыше и взять ее. Очень скоро Громозека поверит, что вы становитесь другим человеком. После чего смело верните ему скафандр. Громозека теперь ваш союзник. Он сохранит новое видение себя независимо от ваших временных неудач.

КАК ПРИКАЗЫВАТЬ ПОДСОЗНАНИЮ

Как только вы научились проникать сквозь психозащиту, у вас появилась возможность напрямую обращаться к подсознанию. И тогда вы можете значительную часть душевных проблем решать с помощью методики «**Я хозяин!**».

Громозека вас не слушается, потому что вы очень часто принимаете сначала одни решения, потом дру-

гие, а потом вообще на все плюете и заливаете сознание каким-нибудь зельем.

Поэтому вы уже далеко не хозяин своей души. Громозека, пытаясь как-то обеспечить устойчивость, соорудил в душе забор и сидит за ним. Вам чего-то захотелось, а душа тут же упирается в барьер: «Нельзя!»

Вы пытаетесь его как-то обойти, но ваше душевное состояние плачевно. Вы делаете то, что вам хочется, но с большим душевным надрывом. Иногда вы прорывались сквозь барьеры, но это всегда наносило вам душевную рану.

Собственное подсознание никогда вас напрямую не слушалось. Вы принимали свои решения, а подсознание свои. Иногда они совпадали. Вы прекрасно помните эти случаи, потому что это были моменты удачи и уверенности в своих силах.

Но чаще вам приходилось долго уговаривать подсознание, чтобы оно дало возможность хоть чего-то добиться. Однако это отнимало слишком много душевных сил. Сейчас вы научитесь напрямую приказывать своему подсознанию. В этом вам поможет методика «**Я хозяин!**».

Сама методика очень проста. Каждый раз, когда вам лень, не хочется или страшно, но вы уже приняли решение сделать что-либо, вы говорите себе:

«Я решил и сделаю. Вперед!»

И все получится. Почему это произойдет? Потому что Я принял решение, а подсознание поддержало это решение всей своей мощью. Ведь вы уже ведете себя как великий человек, и подсознание знает об этом. Поэтому вы чувствуете, что вы действительно хозяин положения, а не какая-нибудь замухрышка.

Подсознание начинает слушаться. Сначала с трудом, но потом все быстрее и быстрее.

Эта методика сильно облегчает жизнь, потому что людям свойственно в нерешительности уговаривать себя, приводить различные доводы. А хитрое подсознание начинает спорить, затягивать дело, пока уже не пройдут все сроки и поезд не уйдет.

Но с методикой «**Я хозяин!**» этого не проходит. Как только подсознание занает: «Но почему я? Почему сейчас? Почему не отложить?», вы не занимаетесь самоуговорами, а спокойно отвечаете: «Потому что **Я решил!**» И спорить не о чем. Вы сразу приступаете к делу.

У вас не должно быть ни сомнений, ни колебаний. Нерешительность — удел невротиков. Ваше решение — высший закон и апелляции не подлежит. Самые великие авторитеты вам не указ. **Вашу жизнь за вас никто не проживет.** Только вы решаете, какая у вас будет жизнь и как вы будете добиваться своих целей.

А если вам пришла в голову хорошая идея, но вы не можете приступить к ее реализации именно сейчас, потому что выталкиваете грузовик из лужи? Не страшно. Вы даете приказ: «Сегодня я займусь этим в 19 часов 23 минуты». Почему некруглое время? «Потому что **Я так решил.**» И ровно в 19.23 приступаете.

Поначалу это будет казаться странным, но скоро вы увидите, насколько быстрее и приятнее вам стало принимать решения. И начинать что-либо очень легко, а дальше — как вагон толкать. Главное — стронуть с места, а потом только кати.

У этой методики есть еще одно приятное побочное действие. Если вы действительно уверенно приказали, то внутренний барьер снимается и вы чувствуете невероятную свободу. Ведь все зависит только от вашего решения. Решили — значит, все получится.

При использовании этой техники возможны следующие ошибки.

1. Ну сделай, ну я же сказал. Никаких упрасиваний! Мысленный приказ отдается решительно, и вы **сразу** приступаете к действию. Помните, подсознание убеждают только поступки. Как только вы сумеете установить взаимосвязь: «Я решил — Я сделал», подсознание начнет готовиться к действию уже в момент произнесения приказа.

2. Сразу на рекорд. Для освоения методики нужно прочувствовать момент принятия решения. Поэтому сначала попробуйте на простых действиях. «Я решил заточить карандаш. Вперед!» И тут же начинаете его точить.

3. Самооправдания. Следите, чтобы в сознании не появились мысли: «А зачем его точить? И где я буду искать точилку?» Появление этих мыслей говорит о том, что подсознание вас не слушается и пытается отвлечь на споры, в которых оно точно победит, потому что вы будете пытаться искать самооправдания. Не попадайтесь в эту ловушку! Спокойно отвечайте: «Я так решил.» и продолжайте точить. И если гаишник спросит:

— Почему вы точите карандаш за рулем?

Вы гордо ответите:

— Я так решил!

КАК СЛУШАТЬ ПОДСОЗНАНИЕ

Если вы будете только приказывать, то заглушите свою интуицию, а это опасно. Поэтому нужно научиться слышать то, что говорит Громозека.

Нужно запомнить простое правило: **в момент Действия подсознание молчит.**

Говорит подсознание во время созерцания. Поэтому перед началом работы нужно остановиться и прислушаться к себе.

- Как вы оцениваете то, что вы сейчас собираетесь сделать?

Хотите ли вы успеха?

Нравятся ли вам те люди, с которыми вы будете это делать?

Как только подсознание засомневается — настрожитесь. Оно лучше знает и работу, и перспективы, и людей. Если хотя бы один ответ отрицательный, вас ждет неудача.

Подсознание чувствует это. Лучше не терять времени и что-то поменять: задачу, цель или сотрудников.

Человек — слишком сложное существо, чтобы его можно было понять сознательно. А вот подсознание воспринимает его правильно. Поэтому научитесь простому, но очень полезному приему. Как только вам нужно подойти к человеку по какому-нибудь делу, не торопитесь сразу трясти его за плечо и кричать:

— Эй ты, слушай сюда!

Сделайте так. Подойдите, поймайте его взгляд и сделайте секундную паузу. Здесь важно не наморщить лоб и не скрипеть мозгами, а легко и без напряжения прислушаться к своим чувствам. Интуиция тут же подскажет вам, что у этого человека на уме и будет ли он рад вашей просьбе, приказу или домогательству.

Точно так же, когда вы подошли к рабочему месту, поправили бабочку, смахнули пылинку с лацкана смокинга и включили станок — не бросайтесь сразу же точить проножку. Сделайте секундную паузу и прислушайтесь к себе. Возможно, вы тут же вспомните, что вас ждет аудиенция с королевой.

Кстати, именно для этого появился столь полезный обычай присесть «на дорожку». Но часто его соблюдают неправильно. Садятся и начинают разговаривать на тему: «Не забыли ли чего и когда отправление поезда». Не надо разговаривать и напрягаться. Нужно помолчать и прислушаться к себе. Интуиция вам много чего скажет, и это предохранит вас от кучи неприятностей.

Особенно важно отмечать те моменты, когда вам почему-то не нравится какой-либо человек. Даже если он хорошо одет, следит за собой, учтив. Но вот что-то вас смущает, чем-то он неприятен. Насторожитесь. Вполне возможно, что подсознание отчетливо слышит фальшь в его интонациях и замечает напряжение в его жестах. Он вполне может обмануть или подвести вас.

КАК РАБОТАЕТ ПОДСОЗНАНИЕ

Разговор с подсознанием в первый раз всегда кажется необычным. Но это только начало. Как только он состоится, вам сразу захочется узнать, что еще можно сделать с подсознанием.

Огромная ошибка людей состоит в том, что они ищут источники энергии и радости во внешних стимуляторах: никотине, алкоголе и наркотиках. Любой внешний стимулятор действует недолго и опустошает человека.

А ведь в глубине собственной души хранятся океаны энергии и удовольствия. Нужно только научиться пользоваться этим богатством. Вы почувствуете огромную радость от того, что научитесь жить по-новому, откроете фонтаны наслаждения внутри себя.

Сейчас мы подробно разберем, как работает подсознание, чтобы затем научиться управлять им.

Доступ к подсознанию

На любую ситуацию реагирует и сознание, и подсознание, но делают они это совершенно по-разному.

Сознание действует просто и линейно: **анализирует ситуацию и действует по алгоритму**. Хотите попасть в цирк? В голове сразу возникает цепочка

действий: сесть на автобус, взять в кассе билет, занять свое место, выйдет клоун — начать смеяться.

Но жизнь — сложная штука, в ней немало сюрпризов. Когда туземец идет по джунглям, число окружающих его опасностей безгранично. Есть опасности легкозаметные: тигры, леопарды, весело бегущее на тебя стадо слонов.

Есть малозаметные: проползающие змеи, прощмыгивающие каракурты, проплывающие пираньи.

Есть совсем незаметные: жирные бактерии и тощие вирусы.

У городского жителя ситуация не лучше. Поход в булочную таит не меньше опасностей, чем охота на мамонта. Переходишь дорогу — на тебя устремляется веселая стайка гудящих машин. Идешь мимо завода — тебя окутывает облако какой-нибудь химии. Идешь мимо стройки — падает кирпич. А еще нужно помнить про открытые люки, скользкие тротуары, пронырливых карманников. А бактерии с той поры стали еще более жирными, а вирусы еще более вредными.

Если бы мы жили только сознанием, то первая же прогулка — хоть по африканским джунглям, хоть по городским — оказалась бы и последней.

Но, к счастью, у каждого из нас есть ангел-хранитель — наше подсознание. Поэтому мы и можем, посвистывая, гулять по улице, загружая сознание важными мыслями по поводу того, кто в этот раз возьмет кубок. Анализируем, размышляем, прикидываем шансы.

При этом подсознание действует точно наоборот. Не анализ — алгоритм, а **увидел — среагировал**. Для этого каждая опасная ситуация снабжена в предсознании маленьким ярлычком, и, как только рядом возникает) что-то похожее, подсознание начинает

действовать, не дожидаясь, пока хозяин сообразит что к чему.

На каждую ситуацию свой ярлычок: «Не влезай — убьет!», «Не пробуй —яд!», «Осторожно — газ!», «Осторожно — в глаз!» Идешь по улице, только ярлычки пощелкивают. Зато цел и невредим. Спасибо подсознанию!

Даже если оно иногда перестрахуется. Темной ночью примет дерево за подозрительного человека. Что-то почудилось, и тут же щелкнул ярлычок защиты. Неважно, что там. Важно сразу доложить об опасности. А уж сознание пусть разбирается: дерево это или грабитель.

Может показаться, что подсознание живет по принципу: «Прокукарекал, а там и не рассветай». Но совсем пренебрежительно о подсознании думать тоже не стоит. Ярлычков так много, что все вместе они могут дать довольно точное видение ситуации. Это явление мы называем **интуицией**.

Интуиция довольно зыбкая вещь, и, если полагаться только на нее, можно натворить немало дел. Но эту способность можно **тренировать** точно так же, как и любую другую. А тренированная интуиция — серьезное оружие в борьбе с опасностями жизни.

Для управления интуицией нужно уметь управлять ярлычками. Что же представляют собой ярлычки? Это символы. Подсознание насквозь символично. Фото родных в бумажнике, флажок на рабочем столе, значок на груди — все это символы управления подсознанием.

Символы намного ускоряют реакцию. Объяснить, что вот там есть опасная зона, долго, это сознательный уровень. А если висит табличка с черепом и костями, то ничего объяснять не надо. Человек подсознательно остановится.

Или нарисован кирпич. Не надо долго размышлять. Сунешься — получишь кирпичом!

Символы появились вместе с человеческим родом. У примитивных народов символов множество: духи, тотемы, талисманы. Ребенок вырастает среди сказочных символов: золотая рыбка, волшебная палочка, лампа Аладдина. А уж у взрослых этих символов пруд пруди — знамя, туш, парад, погоны, медали, звания, должности, дипломы.

Все эти символы нужны для подсознательного управления человеком. Вы можете или слепо подчиняться им, или выбирать, насколько символы управляют вами.

Появление символа

Ранним весенним утром вы зашли в лес. Вас окружает буйство зелени, ароматы трав, пение птиц. Вам легко дышится и приятно шагается по мягкой травке. Сквозь кроны деревьев пробиваются золотые солнечные лучи. И вы заметили, что с ближайшей ветки на вас с любопытством смотрит рыжая белка.

Вам очень хорошо, и вы хотите запомнить это состояние. Для этого достаточно назвать эту картину: «Утро с белкой». И потом стоит только произвести это сочетание, как вы снова погрузитесь в воспоминание. А можно поставить на рабочем столе маленькую фигурку белки. И простой кусок пластмассы будет мысленно возвращать вас туда, где вам было так хорошо.

Впечатление не хранится в памяти само по себе. Оно сразу выстраивается в целую систему знаков и символов и включается в плавный ритм мышления уже измененным.

Это похоже на колоду карт. Каждое впечатление записывается на отдельную карту. Потом они тасу-

ются в порядке убывания яркости переживания. В нашем примере самым ярким впечатлением была белка. Поэтому карта с белкой лежит сверху.

Верхняя карта колоды становится не только впечатлением, но и превращается в символ-ярлычок, за который вытягивается вся колода.

Этот процесс символизации подсознания доставляет немало неприятностей людям искусства.

Анатолий Папанов сыграл немало ролей, но верхней картой в подсознании людей всегда будет Волк из «Ну, погоди!». Сам Папанов возмущался этим и говорил: «Волк сожрал мою актерскую карьеру». Но бедный Волк здесь ни при чем. Это общее правило символизации подсознания: **верхняя карта становится символом.**

Фаину Раневскую раздражала фраза «Муля, не нервируй меня!». Где бы она ни появлялась, она слышала эту фразу.

Интервью с Александром Збруевым было озаглавлено «Я не Ганжа!». Так артисту хотелось уйти от постоянного упоминания этого персонажа.

На вручении премии «Триумф» в Малом театре композитор Гия Канчели, чью симфоническую музыку исполняют лучшие оркестры мира, вышел на сцену, ожидая торжественного гимна. Но оркестр Малого театра заиграл «Чито-грито». У себя в номере обычно очень вежливый Канчели долго матерился. А зря.

«Чито-грито» — это символ, позволяющий моментально вспомнить человека. Не более того. У многих великих людей есть свои символы:

- граф, пашущий землю;
- писатель, сжигающий вторую часть романа;
- поэт, называющий себя сукиным сыном.

Все они имели в колоде козырные тузы: «Война и мир», «Мертвые души», «Евгений Онегин». Но у них есть и простые яркие карты, по которым их легко вспомнить.

Неважно, какая карта лежит сверху. Важно, сколько тузов у вас в колоде.

Жизнь символа

Как только символ укоренился в подсознании, он начинает жить своей жизнью. Яркие грани становятся еще ярче, тусклые стираются окончательно. Вы легко можете представить себе цветок розы и его аромат. А вот как выглядят листья, стебель, плоды, а тем более корни этого кустарника, вы вряд ли вспомните. Хотя с ближайшим родственником розы — шиповником — все наоборот. Вкус и вид плодов мы помним, а вид и запах цветков — нет.

Именно поэтому птиц на гербах по правилам геральдики положено изображать без ног. Почему? Представьте: едет рыцарь на боевом коне, весь в железе с головы до ног. И конь весь в железе от ушей до хвоста. А на груди у рыцаря орел на тонких лапках. Такой символ скорее вызовет жалость, а не страх.

Символ не только **вызывает** нужное состояние, но может и **изменять** его в нужном направлении. Можно сказать, что белка на дереве — это символ живой природы. Одни чувства. А можно сказать, что это — символ Родины. Другие чувства.

Как только белка переселится на герб, она начнет выполнять другие обязанности, олицетворяя не конкретное утро, а некоторый образ жизни, мыслей и даже жизненное предназначение. Вот как высоко забралась наша белка!

Значки, гербы, логотипы — это все инструменты, позволяющие вызывать те или иные чувства. Их сила в том, что они влияют прямо на подсознание, минуя рассудок.

Символы живут очень долго, часто переживая своих владельцев, а иногда и целые империи.

Двуглавый орел появился еще в древнем государстве Шумер. Потом он стал символом Священной Римской империи. Когда Римская империя развалилась, орел перелетел в Византийскую империю. А когда и она рухнула, полетел на Русь и стал символом Российской империи. В 1917 году его согнали с насиженного места. Он полетал, полетал, а теперь вернулся и опять сидит.

Срабатывание символа

Зная, что символы запускают автоматическое поведение, можно легко понять самые разные людские проблемы.

Откуда у людей избыточный вес? В эксперименте Низбета испытуемым предлагалось поесть. Они заходили в комнату, где стояли стол и холодильник.

В первом варианте опыта на столе лежал один бутерброд. Испытуемым говорили, что они могут взять из холодильника столько еды, сколько нужно. Вторую группу на столе ждали три бутерброда. Условие было то же: хочешь еще — возьми в холодильнике.

Эксперимент показал любопытное различие в поведении людей с разной массой тела. Люди с **нормальным** весом в обеих группах либо оставляли бутерброды несъеденными, либо брали еще из холодильника.

А вот слишком полные люди вели себя на первый взгляд странно: они съедали все, что лежало на столе, но *никогда* не брали из холодильника еще.

Почему? Потому что при виде еды у них **автоматически** запускается чувство голода. И они съедают все, что видят. За дверцей холодильника еду не видно, и автоматическая реакция «увидел — съел» не запускается.

У тучных людей Громозека постоянно высматривает и вынюхивает вокруг что-нибудь съедобное. А найдя, тут же командует: «Сожри!» И человек не может сопротивляться, это бесполезно. Процесс пожирания неотвратим, как лавина.

Вид еды становится **кнопкой**, которая меняет поведение человека. Показал ему жирное шоколадное пирожное — и делай с ним что хочешь.

Срабатывание кнопки порождает в человеке неосознаваемое намерение что-либо сделать, и он тут же начинает его реализовывать. Ведь поведение полностью определяется подсознанием. Пока кнопка срабатывает автоматически, человека нельзя считать рационально мыслящим существом. Что толку, если он все понимает, но поделать ничего не может?

Кстати, подсознательным механизмом объясняется и тот известный факт, что **любая** диета приводит к кратковременному уменьшению веса. Этот факт трудно объяснить рациональными причинами, ведь среди сотен разнообразных диет львиную долю составляют бессмысленные с точки зрения физиологии советы. Но они работают!

Ларчик открывается просто. В то время когда человек осваивает новую диету, он *сознательно* контролирует процесс приема пищи. Поэтому он и ест столько, сколько нужно. А как только диета стала привычной, то он опять начинает слушаться подсознания, которое радостно кричит: «Вот оно, вкусное! Ешь давай!» И человек опять начинает расти вширь, как на дрожжах.

Калейдоскоп настроений

Зайдите на кухню. Посмотрите, что варится на плите, откройте холодильник, ощутите запахи, попробуйте на вкус. Как вы себя чувствуете?

Это зависит от того, насколько вы голодны. Если только что поели, то все это не произведет никакого впечатления. А вот если не ели пару дней... Тогда произойдет совсем другое. Вам понравится не только вкус и запах пищи. Сама обстановка кухни, вид ножей, вилок, тарелок будет вам приятен, будет доставлять наслаждение. Ведь все это связано с *едой*.

А теперь загляните на кухню шикарного ресторана. Здесь обилие поваров в белых колпаках и официантов с бабочками, блеск посуды и разнообразие продуктов произведет на вас совсем другое впечатление. Вам захочется чего-то изысканного, необычного, экзотического.

Предметы на кухне или в ресторане имеют не только практическое значение. Они служат символами, создающими соответствующий настрой. Каждое помещение создает свое настроение.

Энергичная атмосфера тренажерного зала — гантели, снаряды, стук железа, бодрая музыка — вызывает физический подъем. Хочется рвануть к ближайшему тренажеру и бодро взметнуть вверх стопку металлических болванок.

Полумрак библиотеки, мягкий свет настольных ламп, тишина, шорох перелистываемых страниц вызывают желание углубиться в толстенный фолиант и узнать какую-нибудь тайну Вселенной.

Настроение формируется внешними символами. Хотите научиться управлять настроением — научитесь понимать значение символов вокруг себя.

Подсознательная жизнь символов

Появление символа достаточно просто. Переживания — это набор образов. Самый яркий образ переживания становится ярлычком, который вызывает в душе это переживание. Поэтому мы храним старые вещи, делаем фото на память, привозим сувениры из путешествий.

Но жизнь символа внутри подсознания гораздо сложнее. Символы не просто сидят рядком на полках памяти. Они ходят, встречаются, обмениваются впечатлениями. Одни символы сильнее других, и они приказывают слабым символам во всем их слушаться.

У вас было романтическое свидание на берегу реки. И теперь фото цветущего луга на берегу этой реки вновь вызывает романтические чувства... если только вы не разругались вдрызг и не расстались со своей пассией. Тогда то же самое фото будет вызывать только желание его порвать.

Если вы всю поездку были в плохом настроении, то любые привезенные сувениры будут воскрешать в памяти только неприятные воспоминания.

Символ похож на переключатель. Включили люстру — и комната озарилась ярким светом. А если включить ночник, то комната озарится розоватым полумраком.

Представьте себе летний пляж. Палящий зной. Темно-синее море. Волейбол на песке. Визг и смех купающихся детей. Морской воздух. Обжигающий песок под ногами.

А теперь поверните выключатель. Тот же пляж ночью. Тишина. Прохладный ветер. Легкий плеск волн. Уходящая за горизонт дорожка лунного света.

Что вы сейчас сделали? Вы изменили свои воспоминания. Но в подсознании теперь будут храниться и реальные воспоминания, и те, которые вы скон-

струировали. Воображаемые воспоминания действуют на подсознание так же, как реальные. Поэтому мы понимаем сказки и фантастику. Мы можем создавать новые миры и жить в них.

Мы управляем образами с помощью слов. Слова могут вызывать приятные воспоминания, комбинировать их, стирать неприятные.

Слово — это основной инструмент работы с подсознанием.

Мир слишком многообразен, чтобы его можно было воспринять сознанием. А подсознание не только воспринимает весь реальный мир, но и хранит в себе множество воображаемых миров.

Если вам захочется, вы можете воплотить воображаемые образы в жизнь. Для этого нужно только рационально мыслить. Успешный человек — это человек, умеющий обращаться со своими образами.

Инвентаризация души

Возьмите амбарную книгу и спуститесь в подсознание. Вам нужен душевный порядок, а порядок начинается с учета. Но спустившись по лестнице и открыв тяжелую дверь, вы в ужасе отшатнетесь. Наверняка вы ожидали увидеть небольшую кладовку, а перед вами расстилается бездна. Множество миров живут в подсознании, и все они борются за ваше внимание.

С детства вам рассказывали сказки о мире, и все они продолжают жить в вашем подсознании. Все так же спит волшебным сном царевна, ходит по цепи ученый кот, а русалка сидит на ветвях и думает: «Что я делаю на дереве? Я же водоплавающая!»

Став постарше, вы узнали про капитана Немо, детей капитана Гранта и голову профессора Доуэля. И все они тоже поселились в катакомбах подсознания.

Вы набирали жизненный опыт: первый раз увидели змею, пожарили яичницу, получили зарплату. Из ближайших пещер доносятся звуки: шипение змеи, шкворчание яичницы и шуршание купюр.

И вот канцелярия выдала нам справку: «Жить может совершенно. Летний». Нет, не так: «Жить может. Совершеннолетний».

А уж вы спланировали ваше распрекрасное будущее: какие законы вы примете, когда станете президентом, где будете хранить олимпийское золото и на что потратите Нобелевскую премию. И все это тоже хранится тут. И президентский лимузин, и баночка для медалей, и гора мороженого.

Подземелья подсознания безграничны. Не будем долго ходить по ним, чтобы не заблудиться. Наша задача — инвентаризация. Итак, пишем. В подсознании находятся:

шаблоны действий (чесаться, плавать, вышивать крестиком);

образы-воспоминания реальных событий (экзамен, поцелуй, приз);

воображаемые образы (ведьма, русалка, марсианка);

символы-ярлычки для управления образами (опасно, вкусно, хотя бы разик);

слова для управления ярлычками и конструирования новых образов («Нам разум дал стальные руки-крылья, а вместо сердца — пламенный мотор».).

Все это живет само по себе, определяя ваше настроение, самочувствие и довольство жизнью.

Возьмем лешего. Неважно, живет он в лесу или нет. В пещерах подсознания он живет точно. И все определяет тот факт, влияет он на ваше поведение

или нет. Если вы не идете в лес, потому что боитесь лешего, то вашим поведением управляет леший. А если скажете: «Какого лешего?!», то леший забьется в пещеру и будет испуганно выглядывать оттуда, а вы будете поступать так, как хотите.

Наведение порядка

Самое важное свойство подсознания — это существование связи: «штамп — шаблон». В любой ситуации подсознание сначала ставит штамп: «приветствие», «прощание», «светофор», «кошка дорогу перебежала». И тут же включается шаблон действия:

сказать «Привет!»;

сказать «Пока!»;

красный — стоять, зеленый — бежать;

ждать, пока другой прохожий не пройдет.

Любое подсознательное действие — это «ш-ш», штамп — шаблон. Что бы ни случилось, внутри нас раздается шипение «ш-ш», и мы, как заезженная пластинка, выдаем одно и то же действие.

Он сказал: «Привет!», у вас зашипело: «На его привет наш привет». И вы тоже сказали: «Привет!» Принимая решение ответить, вы не отвлекались ни на секунду, все сработало само по себе.

В одинаковых условиях вы ведете себя одинаково. Пусть даже вам это неприятно, пусть даже во вред, пусть даже угрожает жизни. Но, заметив штамп, включается шаблон. «Ну, за здоровье!» — и очередная порция ядовитого зелья вливается в глотку.

Лучший пример использования штампов — Эллочка-людоедка. Она создала тридцать штампов и использовала их во всех случаях жизни: «Хамите, пар-

ниша», «Знаменито», «Не учите меня жить!», «Хохр!» и т. д.

На любую жизненную ситуацию можно поставить подобный штамп и больше ничего не делать. Штамповка отсекает мышление, поэтому штамповщиков обманывать проще всего. Остапу Бендеру осталось только подобрать для Элочки подходящий штамп и обменять нужный ему стул на не нужное ему ситечко. Ситечко пошло под штамп «Знаменито!».

Не осознавая связку «ш—ш», вы действуете как робот. Но ее можно разрушить, если специально погрузиться в миры подсознания и найти ее там.

Сначала ее нужно заметить. Для этого необходимо перестать штамповать ситуации. **Пока вы не поставите штамп, шаблон не сработает.**

Вот женщина никак не может наладить отношения с мужчинами. Потому что как только они начинают флиртовать, она ставит штамп «Домогательство!» и действует соответственно. Но если штамп не ставить, а внимательно посмотреть на мужчину? Послушать, что он говорит, как он это говорит, как смотрит, как вздыхает. И привычный шаблон «Не пошел бы ты...» уже не включится.

Дальше действуем так:

находим связку «штамп — шаблон»;

меняем штамп с помощью смены образа;

если нет подходящего образа — придумываем его.

Допустим, вам не нравится отвечать как попугай: «Привет—привет». Порывшись в памяти, вы можете найти другой вариант: поясной поклон, реверанс, книксен. Не нравится? Придумайте свое приветствие: дернуть за ухо, подпрыгнуть, ударить в челюсть.

Нестандартное приветствие обеспечит вам нестандартный день.

Тоже не нравится? Ничего страшного. Здоровайтесь как эскимос — потритесь носом о нос своего начальника. Или придумайте, как здоровался бы Соловей-разбойник, Змей Горыныч, Кошей Бессмертный. И вот уже сослуживцы прячутся по углам, только завидев вас издали. Шаблон поменяли — скука прошла. Серые казенные будни превратились в жизнь, полную приключений.

Миры, в которых мы живем

Наскучить может не только приветствие. Любая сторона жизни может стать занудной и однообразной. Подсознание только шипит на все. Уберите штамп и поменяйте шаблон. Найдите тот образ себя, который вам больше нравится. Если как следует поискать, то подходящий вариант всегда найдется.

А искать есть где. Благодаря подсознанию мы живем сразу в трех мирах. Два мира находятся внутри нас: мир опыта и мир мечты. Вне нас — окружающий мир. Человек душевно здоров, когда все три мира гармонично сочетаются. Ему нравится жить, он с удовольствием мечтает и каждый день радуется своему успеху.

Если мир мечты совсем сказочный, то в реальном мире его реализовать невозможно. Отсюда постоянные неудачи, поражения, разочарования. Человек попадает в депрессию, а в тяжелых случаях полностью переселяется в воображаемый мир. В реальном мире его переселяют в сумасшедший дом.

Если мир опыта слишком хаотичен и непредсказуем, то человек похож на листок на ветру. Его постоянно бросает и вертит — то удача, то поражение. Внешний мир кажется ему рулеткой, он отказывает-

ся что-либо предпринимать, считая себя игрушкой в руках обстоятельств. Хотя чаще всего он оказывается в руках хозяина рулетки.

И наконец, если человек крепко ухватился за хвост удачи, но перестал мечтать, то энергия жизни иссякает и он начинает донашивать однообразную и скучную жизнь.

Три мира человека составляют мировоззрение. У здорового человека:

мир мечты — реален;

мир опыта — чудесен;

внешний мир — достоин того, чтобы в нем жить.

Исполнение желаний

Жить одновременно в трех мирах может только подсознание. Сознание для этого слишком узко, поэтому оно прыгает то туда, то сюда. То вы сидите, мечтаете, то нахлынут воспоминания, а то в переполненном автобусе вам наступит на ногу здоровенный дядька, и вы снова вернетесь в реальность.

А подсознанию все равно. Оно может и мечтать, и вспоминать, и действовать одновременно. Проблема в том, что именно оно вспомнит и куда рванется. А ведь вам хотелось бы, чтобы оно вело вас к вашей мечте. Но, к сожалению, это не всегда получается.

Само исполнение желаний выглядит очень просто. Нарисовали красивую картинку, расставили символы управления, завели мотор и бодро рванули к цели. Но вот беда: по пути вы встретите другие символы: «Нельзя», «Тупик», «Проезд запрещен», «Вход закрыт», «Выхода нет». Вот и приехали.

Бывает и похуже:

— Туда не ходи. Сюда ходи.

— А мне туда!

— А кого это интересует?

Прямых дорог в жизни нет. Кругом овраги, болота, обрывы и пропасти. Желания исполнять можно. Вполне. Только не тупо. Нужна сноровка, сметка, метода и система.

Сознание — всего лишь маленькая верхушка айсберга. Вся сила в подсознании.

Но вызвать эту силу непросто. В психологии существует оптимистичное направление под названием нейро-лингвистическое программирование — НЛП. Его адепты рекомендуют, как только у вас хорошее настроение, щелкнуть пальцами, чтобы «заякорить» это состояние. А как только вам станет грустно, то щелчок пальцами опять вернет вам радость. Эх, если бы все было так просто!

Вы можете заякорить только верхнюю карту колоды. А колода уже давно перетасована. Поэтому, что именно вам выдаст щелчок пальцами, неизвестно.

Грамотная работа с подсознанием напоминает работу полководца. Вы можете приказывать только штабу. Ваши приказания адъютанты поскачут развозить по дивизиям, комдивы разошлют свои приказы полкам. Приказы множатся и спускаются все глубже в войска, пока Анка-пулеметчица не заправит пулеметную ленту и не нажмет на гашетку. И очень хорошо, если она не будет стрелять по своим.

Вы можете решить что угодно, но ваш палец и не шевельнется, пока не получит указания от двигательного нейрона. А до него от мозга путь не близкий и лежит через подсознание. Через какую пещеру пойдет гонец и какой леший его напугает — неизвестно.

Путешествие гонца по мирам подсознания

Вы вышли от начальника с вопросом: «Почему вы до сих пор не подготовили предложения по улучшению совершенствования?»

Вы возвращаетесь за свой стол, кладете перед собой лист бумаги и задумываетесь: «Что бы такого написать?» Подсознание получает приказ: «Включить вдохновение».

Гонец запрыгивает на коня и уносится вдаль. Последуем за ним. Горячий конь легко пересекает небольшую речку, поднимая кучу брызг, и уходит вверх по зеленому холму, навстречу белой усадьбе с колоннами. Это усадьба Обломова.

Обломов встречает гонца радушно.

— Что нужно хозяину?

— Хозяину нужно доклад подготовить, — отвечает гонец.

— Доклад — это хорошо. Главное — это принять удобную позу. И правильно начать. Я, видишь ли, всегда начинаю с того, что точку перья.

— Ему не надо точить перья. У него ручка.

— Ну и что, ручку тоже надо расписать. А потом непременно расслабиться. Вдохновение само придет. Еще лучше вздремнуть. Лучшие мысли приходят во сне.

— Понял! — отвечает гонец, садится на коня и скачет дальше.

На опушке леса его встречает поручик Ржевский.

— Куда скачешь?

— Хозяину нужно вдохновение.

— Женщину соблазнить?

— Какую женщину? — оглядывается гонец. — Здесь нет женщин.

— У меня хороший бинокль, — поясняет Ржевский.

— Да нет, ему доклад писать.

— Вот и славно. Шерше ля фам. Она и напишет, — радуется Ржевский. — А еще лучше, шерше ля кучу фам.

— Хорошо, — говорит гонец и скачет дальше. Солнышко светит, птички поют. На дороге имение Манилова.

На пороге стоит Манилов в халате и говорит:

— Знаю, что спросишь. У меня все продумано. Зачем делать такую короткую справку? Нужно написать серьезный доклад. Начальник ахнет и повысит оклад. Нет, сделает замом. Даже нет, сделает начальником, а сам станет замом.

— А вдохновение? — интересуется гонец.

— Ты прав. Нужно выучить скороочтение, английский язык и систему йогов. Тогда можно использовать иностранные источники и писать доклад в позе лотоса. Да, потом этот доклад можно опубликовать и получить Нобелевскую премию.

— А с чего начинать? — спрашивает гонец.

— У меня тут целый список: серфинг, рафтинг и пауэрлифтинг.

— Ладно, передам, — говорит гонец, вскакивая в седло.

— А про гарем я тебе не забыл сказать? — кричит ему вслед Манилов. — А лучше два гарема.

Гонец скачет дальше. У дороги стоит трактир, где толстый Гаргантюа ждет жареного каплуна с черносливом.

— Вижу, опять работа у хозяина? — спрашивает Гаргантюа.

— Да, ему вдохновение нужно.

— Это легко. Сначала нужно как следует перекусить.

— Так хозяин только что вернулся с обеда. Сытый, — возражает гонец.

— Это не страшно. В жизни всегда есть место пудингу!

— А потом? — интересуется гонец.

— Потом нету. Вдохновение приходит в момент еды. Вот посмотри, с каким вдохновением я буду есть каплуна.

— Ясно, — говорит гонец и скачет дальше.

И вот гонец прибывает к воротам тела. Его встречает телохранитель.

— Ну, что делаем с телом? — интересуется он у гонца.

— Да как сказать. Для вдохновения нужны: удобная поза, сон, женщина и пудинг. Остальное не запомнил.

— Хорошо, — говорит телохранитель и начинает давить на кнопки.

Начальник застает следующую картину: вы сладко спите в кресле, положив ноги на стол. Во сне вы причмокиваете, приветствуя жен из своего гарема, принесших вам пудинг.

ПУСКОВЫЕ КНОПКИ ПОДСОЗНАНИЯ

Чтобы навести порядок в подсознании, сначала определите, какие штампы вы используете чаще всего. Затем выстройте шаблоны так, чтобы подсознание в нужный момент двигалось в нужном направлении. А потом расслабьтесь. Подсознание само все сделает. Вы рванете вперед, как Иван-царевич на сером волке. Только ветер в ушах свистит да верстовые столбы мелькают.

Жизнь подсознания закрыта от вас, поэтому, например, настроение часто портится словно бы на пустом месте. Даже во сне вас может посетить такой кошмар, что вы проснетесь с колотящимся сердцем

и подумаете: «Ну и зачем меня сбросили с самолета в смирительной рубашке?»

Встреченные символы вызывают в вашей душе ответные реакции, о которых вы и не подозреваете. Ладно еще, если вы случайно встретили добермана, напомнившего, как вы испугались собаки, сидя в песочнице. А ведь вам могут и специально устроить «козью морду» (тоже символ), чтобы вы сделали то, что от вас требуют.

Возможно, не очень приятно узнать, насколько легко управлять вами без вашего согласия. Но это именно так. Появляется какой-нибудь ловкач и начинает упорно лезть в душу. Наследит там, набросает указателей и превратит вас в зомби. Вы послушно выполняете чужие команды, вызывающие отклик глубоко внутри вашей души. Вы и не хотите, но что-то так схватит за душу, что про все другое забываешь. А вас умело направляют по нужной дороге, как волка загоняют в узкий коридор красных флажков.

Красные флажки выставляются глубоко внутри вашей души — это пусковые кнопки подсознания. Это значит, что думать про себя вы можете все, что угодно: что вы и хороший, и умелый, и что у вас грандиозные планы. Но на самом деле каждый день вы делаете то, что нужно от вас другим людям. Они просто используют вас без вашего ведома. Как это происходит?

Для того чтобы жить и действовать, нужна энергия. Можно считать, что человек — это маленькая энергетическая установка. Кнопки направляют энергию в нужную сторону. Человеку легче сделать то, что от него требуется, если у него есть нужное для этого количество энергии.

Поэтому управлять человеком легко. Направьте его энергию в нужную сторону, и он сделает все, что вам надо. Для этого нужно задеть его за жи-

вое. Нарисовать такую привлекательную картинку, чтобы захотелось рвануть за ней. Или наоборот, настолько ужасную, чтобы в панике бежать от нее.

Важно только, чтобы эти картинки действовали на подсознание. Сознательно человек не пойдет на то, что ему вредит, а подсознание легко обмануть. Но именно подсознание управляет поведением. Поэтому человек будет послушно выполнять все то, на что нацелено подсознание. Хотя сам может быть категорически против этого.

На уровне сознания это выглядит так. Вы понимаете, что вам нужно что-то сделать, но делать это не хочется (то есть нет энергии), а что-то другое вам почему-то захотелось сделать, и вы делаете это, хотя умом понимаете, что это не стоило бы делать.

Если человек не умеет обращаться со своим подсознанием, он мгновенно превращается в марионетку. Сообразить, что им управляют, он не может. Сознание слишком перегружено информацией. Бесшумно срабатывает кнопка, и ваше поведение меняется. А вы потом удивляетесь: «И что это на меня нашло?»

Изменить положение вещей можно, только детально разобравшись с тем, как именно символы воздействуют на вас. Почему какое-то слово, картинка или вещь начинают обретать над вами мистическую власть?

Скрытая власть символов

Вернемся к нашей любопытной белке. Вы сидите на работе в душном помещении и разбираетесь с какой-то справкой, которая кому-то срочно понадобилась. Спина затекла, настроение тоскливое, работа занудная.

Взгляд случайно скользнул по маленькой фигурке белки. И тут же в подсознании всплыло «Утро с

белкой». Свежий воздух. Запахи леса. Бодрость духа и тела. Вам хочется повторить это прекрасное мгновение. Но это желание возникло подсознательно. Вы не отследили, как оно связано с белкой. Сознательно вы чувствуете, что вам хочется все бросить и рвануть на природу, а работа становится скучной и постылой.

Или вы увидели героя на экране. Он избит, замучен и брошен в темницу, но находит в себе силы перегрызть стальные прутья, перебить охранников и вырваться на свободу. Вы хотите подражать ему. Стать таким же смелым, храбрым, сильным.

Образ притягивает вас, дает силу. Будь это Илья Муромец, Рэмбо или Семен Семеныч Горбунков. Все они справились со своими проблемами.

Не случайно у космонавтов возникла традиция смотреть перед полетом фильм «Белое солнце пустыни». Так же как и товарищ Сухов, они оказываются в ситуации, когда смерть совсем рядом, и в черной космической пустыне под лучами гигантского белого солнца можно рассчитывать только на себя.

Между образом и вами возникает мистическая связь. Вы сживаетесь с героем, вы становитесь героем. Когда Хома в ужасе чертит в заброшенной церкви меловой круг, вы делаете это вместе с ним. Это ваши пальцы судорожно сжимают крошащийся мел. И вы вместе с ним боитесь летающего гроба с ожившей панночкой.

Отсюда колоссальная популярность всякой эзотерики. Человек легко переступает грань, за которой реальный мир переплетается с вымышленным. Это переплетение образует ирреальный мир, который воспринимается как часть материального.

Но именно здесь кроется опасность попасть под власть символов. Как только символы начинают играть главную роль, человек тут же погружается во

мрак символизма. Ему кажется, что во всем есть скрытый смысл. Ему кажется, что все не просто так. Каждая мелочь начинает затемнять общий смысл. Человеком становится легко управлять. Нужно только подобрать образ, который включит опыт человека, и истолковать этот образ против него.

— Ой, я так стукнулся коленкой!

— А это потому, что мне рубль не вернул. Ты испортил карму. А теперь за это расплачиваешься.

Прямые переживания очень трудно подделать. Невозможно заставить человека есть глину, убеждая его, что это шоколад. А вот символами манипулировать очень легко. Поэтому все жулики так любят символы: «Лучший знахарь республики Атлантида, почетный магистр Академии оборотней, дипломированный заклинатель вампиров легко избавит вас от лишних денег».

Как устроена марионетка

Любой образ может быть символом чего угодно. Для манипулирования символами человеку служит воображение. Общий принцип манипуляции всегда один. Нужно взять реальное переживание человека и связать его с некоторым символом. А потом от имени символа можно приказывать: «У тебя венец безбрачия, плати деньги».

На ситуацию поставлен штамп: «Венец безбрачия». Внимание отвлечено на штамп.

И дальше тупик. Вместо того чтобы научиться строить отношения с молодыми людьми, девушка платит деньги профессиональной мошеннице. Та найдет еще массу причин, почему молодые люди воротят нос. Почешет в затылке, переберет штампы: «порча», «сглаз», «порок», «прореха». А потом прямо на лбу ставит штамп: «Плохая карма». Все —

ловушка захлопнулась. Девушка переселилась в вымышленный мир, а там молодые люди не живут. Только штампы.

Причин уйти в вымышленные миры масса: неудачи, болезни, разводы, увольнение. Иногда кажется, что колдуньи помогают людям. Ведь своими черепаками, свечами и колокольчиками они отвлекают человека от тягостных мыслей. Но символы могут только **выявить внутреннюю энергию, если она есть**. Дать энергию извне они не могут.

Если жизненной энергии нет, то любые действия становятся вялыми, безжизненными потугами. Чувства обеднены — ведь это чужие чувства. Даже редкие приятные переживания быстро сгорают, потому что не подпитываются внутренней энергией. Энергии так мало, что человеку не хочется работать, общаться и вообще как-либо напрягаться.

Внешние кнопки при этом рвут человека на части: «Ты должен, ты обязан, ты виноват». И марионетка послушно дергается, не испытывая ни радости, ни удовольствия, ни счастья. А умелые марионеттеры успешно создают видимость того, что человек сам все это выбрал.

У вас есть только один путь перестать быть марионеткой — увидеть за расхожими штампами живую жизнь.

Лишние штампы вносят в душу неразбериху. Этнографы, изучавшие примитивные племена, были удивлены. Оказывается, аборигены шагу не могут ступить свободно. Их со всех сторон окружают ритуалы, традиции, табу: места, где нельзя ходить; дни, когда нельзя работать, слова, которые нельзя говорить. Вот так они и мучаются из года в год.

Не уподобляйтесь дикарям. Выделите в подсознании используемые шаблоны. Почистите их. Убери-

те лишние звенья. Создайте эффективные подсознательные реакции.

В этом вам поможет великий разведчик. Сейчас мы детально рассмотрим тайное оружие Штирлица.

«А вот это провал!» — подумал Штирлиц

В фильме «Семнадцать мгновений весны» есть множество тем для размышления. Сейчас нас интересует тот эпизод, когда Штирлиц заперт в тюремной камере. Рядом разложены инструменты для пыток. Мюллер сообщил, что отпечатки пальцев Штирлица обнаружены на чемодане с рацией русской радистки. Казалось бы, игра окончена. Но только не для Штирлица!

Сначала посмотрим, чем бы занялся на его месте человек со слабыми нервами. Он стал бы истязать себя мыслями: «Это конец! Меня будут пытать! Меня расстреляют!» По сути, это равнозначно тому, что он взял бы инструменты для пыток и стал вырывать себе ногти.

Но Штирлиц не стал заниматься самоистязанием. Он использовал секретное оружие — работу с подсознанием: взял колоду воспоминаний и стал тасовать образы. Цель — сформировать такой образ, в котором прогулки по Берлину с русской рацией сочетаются с лояльностью к рейху.

Первая задача решается легко. Ходил с чемоданом, но не знал, что в нем. Случайно помог донести.

Тут же появляется вторая задача. Этот образ должен быть не только убедительным, но и доказуемым. Его должны будут подтвердить свидетели. Поэтому Штирлиц ищет в колоде лица тех, кто сможет подтвердить этот образ. В колоде находится охранник из оцепления. Он видел Штирлица, поэтому может уверенно подтвердить, что Штирлиц там был. Раз-

ведчик тасует колоду дальше. Вот образ, где он помогает женщине с коляской. Сюда можно пририсовать чемодан. Охранник не сможет это уверенно отрицать. Раз с коляской помог, то, может быть, и чемодан поднес.

Образ закончен. Штирлиц встает и стучится в тюремную дверь. Он создал образ, который подарит ему свободу!

Почему этот эпизод так важен для нас? Потому что в нем Штирлиц сознательно занимается той работой, которую все время делает наше подсознание: **тасует колоду образов, чтобы составить мировоззрение, помогающее жить в этом непростом мире.**

«А вас, Штирлиц, я попрошу остаться»

Теперь посмотрим на Штирлица с совершенно другой стороны. Ведь его образ сохранился в душе каждого и имеет массу вариантов, тем и оттенков. Попробуем сделать с образом Штирлица то, что Штирлиц сделал со своими образами — потасуем колоду.

В зависимости от точки зрения Штирлиц символизирует:

- штандартенфюрера СС, истинного арийца, члена партии НСДАП;
- хладнокровного советского разведчика;
- гениальную игру Вячеслава Тихонова;
- ловкого героя анекдотов.

Все эти грани живут в вашей душе. И теперь вы научитесь использовать многогранный образ Штирлица в своих интересах.

Допустим, вам нужно вовремя встать. Штирлиц вам поможет. Берем знаменитую фразу «Но ровно

через двадцать минут он проснется...» и достаем золотой ключик: «А чем Я хуже?».

Засыпая, вы вспоминаете эту фразу и воображаете себя Штирлицем, давая себе команду: «Я проснусь в восемь утра». Подсознание имеет встроенные часы, поэтому легко может выполнить эту команду. Сначала оно, конечно, взбрыкнет. «Да какой ты Штирлиц!» — возмутится Громозека. Не обращайтесь внимания. Действуйте, и подсознание подчинится.

Но рано встать вам и будильник поможет. А вот когда вам предстоит трудный разговор с начальником и вы нервничаете, вспомните — ведь Штирлицу приходилось разговаривать с Мюллером. Не думаю, что ваш начальник страшнее шефа гестапо. Вы можете возразить: «Так ведь я не разведчик!» Ну и что? Тихонов тоже не разведчик, а как вошел в образ! Так и вы войдите в образ.

Как только перед вами встанет трудная задача, возьмите четыре кусочка бумаги, нарисуйте на них картинки и глубоко задумайтесь, как Штирлиц над карикатурами вождей рейха.

Собственно, в любой затруднительной ситуации полезно задать себе вопрос: «А как бы на моем месте поступил Штирлиц?» Этот вопрос гарантирует, что гонец вашего подсознания побежит не через пещеры с оборотнями, а через кабинеты разумных людей.

Чебурашка — наш рулевой!

Но вам поможет не только Штирлиц. В вашей Душе столько образов, что для каждой ситуации вы можете подобрать себе помощника. Предположим, Жизнь повернулась так, что вы оказались на новом месте, без денег, без связей, без поддержки. Вы один, и положиться вам не на кого. То есть вы

оказались в положении Чебурашки. Но ведь Чебурашка не растерялся. Нашел друзей, построил дом, избежал козней гражданки Шапокляк. Ну и чем вы хуже? Тем более что вы не маленький Чебурашка, а большой и серьезный Чебурах.

Как только вам приходят в голову вредные мысли, зовите на помощь Чебурашку.

У вас маленькая квартира? А Чебурашка начинал с телефонной будки.

Вам не дали заслуженную награду? А Чебурашку не приняли в пионеры.

У вас неидеальные друзья? У Чебурашки друг вообще крокодил.

Помните, что Чебурашка не сдавался. И вы не сдавайтесь — чебураштесь изо всех сил.

Свистать всех наверх!

В пещерах вашей души живет много героев. Вы забываете про них и не ходите к ним в гости. А ведь они ваши самые верные друзья: Винни Пух и Колобок, Робинзон и Дюймовочка и многие-многие другие.

Они переживали удивительные приключения, боролись с трудностями, добивались исполнения желаний. Учитесь у них, подражайте им. А иногда и спорьте с ними. С чего вдруг Золушка сбежала от Принца? Ну превратится карета в тыкву, и что? И лимузин иногда ломается.

Теперь поставьте себя на место Принца. Стойте, как дурак, с туфлей на лестнице. Что приятнее держать в руках: холодную туфельку или теплую девушку? Конечно, можно нанять курьеров, чтобы примерять туфельку. Но туфелька одна, а ножек много. А если королевство большое? Сколько придется ждать?

Золушка явно поторопилась. А ведь она могла использовать эту ситуацию в своих интересах. Как только стрелка подошла к двенадцати, Золушке нужно было сказать принцу:

— О, скоро полночь! Пойдем к моей карете, я покажу тебе крутое шоу. Только скажи слугам, чтобы приготовили приличную одежду, а то в конце шоу я могу остаться без платья.

Вот и все. Заинтригованный принц пошел бы за ней на край света. Да и сама бы развлеклась. Когда еще увидишь, как кучер превращается в крысу?

У каждого образа свои трюки, свои приемы. Изучайте их, применяйте в жизни. Поучитесь у Буратино совать нос во всякие темные углы. Вдруг вы обнаружите тайную дверь. Откроете ее — и шагнете в совершенно другую жизнь.

КАК ПОДСОЗНАНИЕ НАМИ УПРАВЛЯЕТ

Мы видели, как часто человек становится марионеткой. Какой символ встретит, так и реагирует. Повезет с символом — хорошее настроение. Не повезет — плохое.

А хотите погружаться в любое настроение по желанию? Плавно окунуться в море расслабления или бодро вскочить, как спортсмен после выстрела стартового пистолета?

Тогда научитесь составлять колоды из нужных образов. Каждая карта в этой колоде нажимает на определенную кнопку, а вся колода создает нужное состояние.

Для работы с колодой нужно разобраться с кнопками, которые вами управляют. И начнем мы с кнопок тела.



КНОПКИ ТЕЛА

Кнопки тела — это самые простые кнопки. Голод, жажда, неудобная поза осознаются не сразу, но подсознание реагирует на эти кнопки мгновенно. Организму нужно постоянно поддерживать температуру тела, кровяное давление и еще много разных вещей. Если для этого нужна помощь хозяина, то все сообщения передаются через подсознание. Поэтому при изменении внешних условий тут же срабатывает какая-нибудь кнопка. Вам становится жарко, и вы вдруг прерываете интересный разговор возгласом: «Батюшки, да я же в парилке сижу!»

Самыми главными кнопками тела являются:

дыхание;

питание;

секс.

Кнопка дыхания

Дыхание играет в жизни человека огромную роль. Мы привыкли, что это автоматический процесс, поэтому почти не обращаем на него внимания. А напрасно. Это главная кнопка, которой проще всего управлять и которой невозможно сопротивляться. Не случайно мы говорим «перекрыть кислород».

В основе китайской культуры лежит понятие «ци», а в основе индийской — «прана». И то и другое означает «дыхание». И русское «душа» тоже происходит от слова «дышать».

Кнопка дыхания — это фундамент любого состояния.

Не случайно йоги говорят: «Научись дышать — познаешь йогу. Не умеешь дышать — хоть на голову встань, но ты никогда не станешь йогом».

Кнопка питания

У-у. Вот это все понимают. Кнопка «Сожри!» подчиняет себе жизнь многих людей. Люди давно отучились есть, когда голодны. Пока дождешься голода, свихнешься! Ведь кругом столько еды. Она аппетитно выглядит, вкусно пахнет, зазывно потрескивает на сковородке.

Вкусная кнопка легко выбивает из любого душевного состояния.

Собственно, основная причина переедания — это душевная неустроенность. Если крысе прищемить скрепкой хвост, она будет есть вдвое больше обычного.

Поэтому, как только замечаете, что жиреете, снимите скрепку с хвоста.

Сексуальная кнопка

Сексуальная кнопка занимает в жизни совершенно особую роль. И дыхание, и питание зависят только от самого человека, а для секса ему нужно найти пару. (Конечно, это не совершенно обязательно, но очень желательно.) А раз так, то под видом пары можно подсунуть человеку что хочешь.

У рекламщиков есть выражение: «Без секса не продашь». И действительно, на рекламе чего угодно: от гвоздей до экскаваторов — креативщики лепят обнаженную девушку и могут быть спокойны. Эта реклама привлечет внимание. Почему?

Потому что сексуальную кнопку обойти нельзя. Громозека выискивает в толпе признаки противоположного пола и постоянно трясет за плечо: «Смотри-ка, вон идет, и вот еще. А вон там, ну ты только глянь!»

У секс-кнопки огромная мощность. Только что шел по улице по своим важным делам, и вот уже все вылетело из головы. Стоишь и вожделеешь.

Обычно считается, что секс-кнопки — это обтянутые тканью полные груди или упругие бедра. Ну или мужской напряженный... бицепс. Совсем нет. Сексуальной кнопкой может стать что угодно, даже большая круглая пуговица. Если она будет единственной преградой между вами и обнаженным телом.

Ну и как можно спастись от сексуальной кнопки, если вокруг одни пуговицы?

Если человек хочет секса, то его возбуждает любой символ, намекающий на секс. И здесь нужно поспорить с Фрейдом. По Фрейду, сигара во рту — это фаллический символ. Но правильнее сказать, что сигара во рту **может** быть фаллическим символом. А может и не быть.

Так все-таки быть или не быть? А это зависит от того, что вы решите: быть сексу или не быть.

Сексуальная кнопка моментально погружает ситуацию в интимный полумрак. Поэтому сначала решите, удобно ли вам ходить по улице на ощупь, или лучше давить на сексуальные кнопки в более подходящих местах.

Кнопки культуры

Кнопок культуры очень много. Собственно, образование — это и есть образование в душе человека различных кнопок.

Культура пишет человеку сценарий его жизни. Чему он будет учиться, кого уважать, кем работать, что и как будет есть, с кем и зачем будет заниматься сексом.

Родительские сценарии

Большинство культурных кнопок содержатся в словах родителей. Сейчас вы и не вспомните, что го-

ворили родители, когда вы громко оралы, залезали на шкаф или дрались в песочнице. Но фразы «Сиди тихо!», «Так делать нехорошо!», «Возьму ремень!» остались в подсознании навеки и работают как кнопки. Теперь вам и в голову не придет громко крикнуть, даже если вы один в лесу. Подсознание не даст.

А если родители говорили, что «нечего много играть, надо помогать по дому», то и взрослый человек не сможет нормально поиграть в шахматы. Подсознание сразу же начнет ворчать: «Хватит играть! Займись делом!»

Но самое важное в родительских словах — это сценарии будущей жизни. Начинаются сценарии с отдельных утверждений:

«Ты мальчик, а мальчики не плачут»;

«Ты девочка, поэтому, когда ты вырастешь, должна выйти замуж».

Но потом сценарии разворачиваются в целые повести будущего поведения:

«Ты получишь хорошее образование и будешь работать начальником. У тебя будет скромная работящая жена. У вас будет много детей»;

«Все мужики — сволочи. Нужно выйти замуж за богатого. Но не давать сесть себе на шею».

«Наша фамилия очень известна. Старайся не уронить честь нашей семьи. Держись так, чтобы все вокруг чувствовали, с кем имеют дело».

Эти сценарии определяют поведение человека на много лет вперед, а иногда и на всю жизнь.

Результаты нажатия кнопочек могут быть самыми разными. Если у одного человека постоянно на-

жата кнопка «Самое важное — это работа», а у другого «Самое важное — это быть первым», то их поведение будет разительно отличаться.

Кнопки подражания

Человек — стадное животное. Каждое утро люди сбиваются в стаи и уносятся по весенней росе навстречу солнцу... в трамваях, автобусах, электричках.

В толпе стадные кнопки работают безотказно. Стоит одному зевнуть, как все зевают. Один поправит галстук — все поправляют. По этой причине комедию приятнее смотреть в переполненном зале.

От стадной кнопки произошла мода. У всех длинные юбки — и у меня длинная. У всех короткие — и у меня короткая. Пусть я мужчина — зато шотландец.

Так и работает стадная кнопка. Все умиляются — умилился. Звереют — вызверился. Не хотите быть как все? Не лезьте в стадо.

Кнопки души

Как только человек начинает выделять себя из общей массы, у него появляется образ Я. И появляется новая кнопка «Я хочу!».

Тут же появляется множество кнопок: «Моя цель!», «Моя любовь!», «Моя миссия!», «Моя кошка!». Все, что угрожает вашему благополучию, моментально включает кнопку «Я в опасности! Меня обидели! Меня обошли!».

Как ни странно, но с кнопкой «Я» договориться проще всего. Ведь «Я» — это вы. Поэтому стоит только потратить пять минут на выяснение того, что «Я» на месте. Никуда не делся. Сказать: «Чего это Я?» И все нормально. Я со мной всегда договорюсь.

РАБОТА С КНОПКАМИ

Теперь, когда вы познакомились с кнопками, нужно внимательно посмотреть, как именно они работают. Общество создало массу кнопок и управляет людьми так, как хочет.

Мефистофель сказал: «Люди гибнут за металл», но здесь чертяка ошибался. За металл никто гибнуть не будет. Люди гибнут за символы. Люди подчиняются символам. Люди боятся символов.

Миром правят символы.

И каждым человеком тоже правят символы.

Да, мы хотим жить сознательно и строим какие-то планы, но марионетка тоже строит планы — пока хозяин не начинает дергать за ниточки.

Так что, уважаемый читатель, какой бы хороший жизненный план вы ни построили, вы должны внимательно следить за своими кнопками.

Если на них будет нажимать кто-то другой, то о собственном пути в жизни вы можете забыть. Окончательно и бесповоротно.

Можно ли отключать кнопки?

Есть две новости: хорошая и плохая. Начну с плохой: кнопки отключить нельзя. Они находятся слишком глубоко в душе, надежно спрятаны и защищены на генетическом уровне. Сознанию до них не добраться.

А теперь хорошая новость. У каждой кнопки можно поставить охранника, который будет каждый раз докладывать вам о том, что кто-то пытается нажать на кнопку. Где взять охранника? А это наш знакомый — Громозека. Надеюсь, вы помните, что количество дел, которое может выполнять Громозека, практически не ограничено.

Охранник не даст вам совершить импульсивное действие, о котором вы впоследствии пожалеете. Он включит тревожную сигнализацию. Завоет sirena, замигают лампочки, и вы остановите шаблонную реакцию. А потом можете либо выбрать другое действие, либо проигнорировать нажатие кнопки.

Так, вы не можете отключить страх. В любой опасной ситуации вы обязательно почувствуете тревогу. Но вы можете изменить свои действия в случае тревоги. Вы будете тревожиться, но продолжать действовать в нужном направлении. Страх станет вашим союзником, потому что сделает вас *осторожнее* и осмотрительнее. Смелые люди не те, кто не знает страха. Смелые люди — те, кто не изменяет своего поведения, когда страшно.

Для установки охранника нужно помнить, что это надо сделать **заранее**. В момент включения кнопки вы уже ничего не сможете сделать и пойдете под ее влиянием, как крыса за дудочкой.

Сначала определите, какая кнопка управляет вами сильнее других. Для этого пройдите по списку кнопок, который приведен выше, и мысленно почувствуйте, насколько они вас задевают. А теперь посмотрим, как выставлять около кнопки трехголового Цербера.

Возьмем сексуальную кнопку. Увидели красивое тело, ощутили приятное прикосновение, услышали обольстительный комплимент, и вот уже по телу разливается тепло, колени дрожат... Стоп, стоп. Кнопка уже нажата. Вернемся назад. В то место, где пока еще нет никаких эротических стимулов, но вы уже собираетесь пойти туда, где они есть.

И вот теперь мысленно представьте то действие, которое должно вызвать нажатие сексуальной кнопки.

К вам прикоснулись, а вы отстранились.
Вам показали, а вы отвернулись.
Вам сделали комплимент, а вы заговорили
о работе.

Вот вы и не дали собой управлять.

Но испытание еще не завершилось. Вы гордо возвращаетесь, а вам начинают выговаривать за то, что вы были там, где есть стимулы. И вот ваш голос дрожит от обиды и возмущения. Вас душат слезы, и голос дрожит... Стоп, стоп. Это вам опять нажали на кнопку. На этот раз на кнопку вины.

Опять возвращаетесь назад и представляете, что отвечать, когда вас обвиняют. Мысленно представьте себе действие.

— Ну как ты мог?!

— А что такое?

— Так ты там был!

— Так по работе.

— Но так нельзя!

— Так я обязан! Я же директор борделя!

Каждый раз вы хорошо чувствуете момент, когда вами пытаются управлять, и не поддаетесь на это. Подсознание уводит реакцию из опасной зоны. Вы остаетесь спокойным и уверенным в себе.

Жалость к себе

Вот вы неудачно стукнулись локтем, руку пронзила резкая боль. Вы хотите себя пожалеть: «Ой, какой я несчастный». Громозека это услышал и начал работать в этом направлении. Вы взяли чашку и выпустили ее из рук. Бум — и вдребезги. «Вот тебе еще доказательство, что ты несчастный», — радуется Громозека. А потом еще и еще. К вечеру вы уже думаете: «Что ж за день такой, все из рук валится!»

И тогда вы начинаете жаловаться на жизнь. «Эх, если бы я имел другую профессию, другую работу, другого соседа, начальника, супруга... Вот тогда была бы совсем другая жизнь». И вот с работы увольняют, супруг бросает, ваш подчиненный становится вашим начальником. И опять все повторяется.

Паутина жалости опутывает вас и высасывает все соки. Ведь от жалости к себе вы не меняетесь. Вы продолжаете поступать так, как и поступали. Другие люди опять помыкают вами и заставляют следовать их желаниям.

Не нужно самооправданий. Возьмите свою жизнь в свои руки и сделайте ее радостной, энергичной и счастливой. Избавьтесь от внешнего управления. Добивайтесь того, чего хочется вам. Для этого вам нужно стать единым со своим подсознанием. Понять, почему подсознание реагирует так или иначе, а потом научиться самому приводить подсознание в нужное состояние.

ДУШЕВНЫЙ РОСТ

Каждый день вы сталкиваетесь с жизнью, и подсознание запускает шаблоны. Среди них есть удачные, умные, толковые. А есть неприятные, вредные, опасные.

В момент включения с ними уже ничего нельзя поделать. Но можно выявить их заранее и изменить. В этом и состоит душевный рост.

Перевод стрелок

Работа с кнопками с первого, а то и со второго раза может не получиться. Это нормально, потому что кнопки обладают жестким действием. Если кноп-

ка сработала, то вы вынуждены совершить требуемое от вас действие.

Важно не корить себя: «Ну что же я опять сорвался, растерялся, поддался!» Вы бессильны справиться с подсознанием. Главное — не отступать. Как только вы опять попались, мысленно отмотайте события до того места, где вы начали вести себя не так, как вам хотелось бы.

Вам нужно определить, что послужило толчком. Это может быть вопрос: «А слабо?», или предмет, интонация, жест.

Представляя ситуацию в деталях, вы сразу почувствуете, что именно вами управляет. А теперь еще раз представьте момент отклонения от правильного курса и переведите стрелки на нужное направление.

Допустим, вы пытаетесь бросить курить, но вчера опять не удержались и взяли у приятеля сигарету. Важно понять, **почему** вы ее взяли. Само желание покурить не в счет. Ведь у вас есть еще и желание бросить. Оба желания сознательны, а следовательно, все решает то, какому из них поможет Громозека.

Вариантов нажатия кнопки может быть несколько.

Приятель предложил, а вы сочли неудобным отказаться.

Вы подошли к месту, где обычно курили.

На работе возникла трудность, и вы привычно решили расслабиться.

Увидели в курилке незнакомую девушку, и сигарета стала поводом заговорить.

Во всех этих случаях сразу видно, как можно перевести стрелки, чтобы трамвай вашего желания поехал в нужном направлении.

Приятель предложил, а вы гордо заявили, что бросили.

Вы подошли к месту курения, но сразу ушли оттуда.

На работе возникла трудность, а вы встали и прошлись для расслабления.

Увидели в курилке незнакомую девушку и пожаловались ей, что бросили курить и теперь у вас нет повода для знакомства с ней.

Решите заранее, как вы будете поступать в подобных ситуациях. Лучше всего, если вы разыграете ситуацию как актерский этюд. Подсознание хорошо запоминает действия и не подведет вас в трудную минуту.

В первый раз это может показаться вам очень трудным. Но это не сложнее умения кататься на велосипеде. Первый раз кажется трудным, а потом все происходит на автомате. Все решает только желание добиться результата.

Одна из самых важных кнопочек душевного роста называется «Прямо сейчас». Она меняет плохой шаблон на тот, который вам нужен.

Вы мечтаете заняться йогой? Это хорошо. Но у любой мечты есть недостаток. Мечта расплывчата, поэтому трудно определить, где кончается мечта, а где нужно переходить к действию. Подсознание никак не может это сделать. Вот и получается, что человек мечтал-мечтал, подсознание привело тело в горизонтально-расслабленное положение. Дальше человек уже хочет действовать, но подсознание этого не поняло. Так он и лежит, расслабленный, пытаюсь убедить себя, что пора бросаться в бой.

Вот тут-то и нужно воспользоваться чудной кнопкой «Прямо сейчас». Помечтали, помечтали, а по-

том вдруг: «А когда я начну?» и сразу ответ: «Прямо сейчас!» И вперед.

Смена слов

Самым эффективным способом перевода стрелок подсознания является смена используемых слов. Этот прием кажется примитивным, но дает совершенно фантастический эффект. Именно ему обязаны успехом многие оккультные теории.

Как работает этот прием? Как только вы замечаете, что реагируете не так, как вам хотелось бы, меняйте слова, которыми вы описываете ситуацию.

Вот начальник опять вызвал вас в пятницу вечером и нагрузил дополнительной работой. Вы раздражены: «Все ушли, а меня нагрузили, как ишака!»

Но вы можете поменять это состояние, если опишете ситуацию другими словами: «Шеф доверил ответственную работу именно мне. И правильно сделал».

Чувствуете, что эффект совсем другой? Впрочем, такой же эффект дадут и любые другие варианты:

— Моя карма требует от меня большей ответственности.

— Я должен со смирением относиться к моей работе.

— Это послание астрала.

Но эти варианты плохи тем, что в них полно хухриков.

Смена колоды

Смена колоды — серьезное душевное действие. В жизни оно обычно происходит в случае перемены профессии или места жительства. Попавший в армию молодой человек моментально меняет коло-

ду. То, что было важным раньше — ходить в школу, учить уроки, мыть руки — перестает иметь какую-то ценность. Самым важным становится другое: быть сильным, метко стрелять, уметь подшивать воротничок.

Но внешних изменений можно и не дожидаться. Можно представить себя другим человеком. И, задерживаясь на работе, смотреть на это с позиции предпринимателя: искать, как эта работа связана с прибылью предприятия, как ее улучшить, ускорить, сделать дешевле.

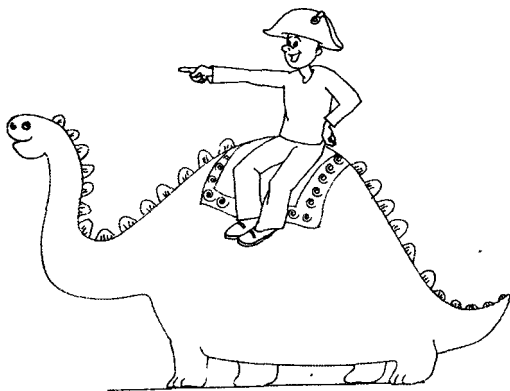
УПРАВЛЕНИЕ ПОДСОЗНАНИЕМ

Теперь мы уже знаем о подсознании намного больше. Нельзя ли сделать с ним что-нибудь более серьезное?

Конечно, можно. **Меняя подсознательные реакции, мы достигаем других результатов.** Именно этим мы сейчас и займемся. Вы узнаете, как великие люди настраивали свое подсознание и достигали великих свершений. Фокус всегда прост, когда знаешь его секрет. Пора раскрыть секрет гениальности.

Звучит заманчиво, не правда ли? И в чем же самый большой секрет гениев? А вот он.

Гении не давали нажимать на кнопки своего подсознания. Они сами писали сценарий своей жизни.



Их душа не разрывалась между противоречивыми командами тела, социума и желаний. Все движения их души были направлены на то, что они делали. Они достигали высочайшей концентрации и одерживали великолепные победы.

Теперь вам нужно научиться делать это. Сами гении не оставили подробного описания методики управления подсознанием, но тех воспоминаний, которые они оставили, вполне достаточно, чтобы понять общие принципы.

МЕТОДИКА «МАГИЧЕСКИЙ ОБРАЗ»

Методику гениев мы назовем «Магический образ». Это мощное средство управления собой. Для хорошего владения этой методикой, как и любой другой сложной техникой, необходим каждодневный упорный труд. Но когда вы ощутите ту внутреннюю силу, которую она дает, занятия будут становиться все проще и приятнее.

Как работает магический образ? Он заменяет внешние символы управления вами на ваши собственные символы.

Нельзя подходить к магическому образу с позиций строгой логики. Логика влияет только на сознание. Подсознание к ней равнодушно. А вот магический образ оно воспринимает очень хорошо.

Применяйте этот метод регулярно, и вы поразитесь, насколько больших результатов сможете достигнуть. Вы ощутите внутри себя огромную энергию, которая не будет зависеть от внешних обстоятельств. И все потому, что подсознание будет вам помогать.

На пути к успеху лежит масса препятствий. Это может быть лень, неуверенность в себе, страх. Как только

срабатывают эти чувства, движение к успеху замедляется. Человек идет как по болоту, а отрицательные эмоции затягивают его все глубже. Нам нужно волшебное средство, чтобы вытащить себя *из этого болота*, за волосы, подобно барону Мюнхгаузену.

СОЗДАНИЕ МАГИЧЕСКОГО ОБРАЗА

Когда вы первый раз разучивали новый танец, то наверняка выглядели очень неуклюже. Главная проблема — успеть за музыкой. Пока вы думаете, куда нога, а куда рука, музыка уже ушла дальше. Поэтому сложные па обычно разучивают без музыки.

Но вот когда па выучено, начинается обратный процесс. Танцевать без музыки становится сложнее. Руки и ноги слышат музыку и сами танцуют под нее. Услышал знакомую мелодию — и пустился в пляс. Каждый пальчик знает свой планчик. Тело плывет в танце, а сознание свободно и наслаждается происходящим.

Вот такое состояние мы и хотим получить для запуска подсознания. Пусковым механизмом станет **магический образ**. *Он будет автоматически запускать* нужную работу подсознания в тот момент, когда вам этого хочется.

Создание магических образов — главный секрет успешных людей. Именно он помогает настроить подсознание на достижение великих целей.

Семикратный победитель конкурса «Мистер Олимпия» Арнольд Шварценеггер использовал эту методику, чтобы настраивать себя в тренажерном зале. Он рекомендует начинающим атлетам представлять себя мифическим героем, воином, Конаном-варваром. Эти образы высвобождают из глубин подсознания дополнительную энергию, которая так нужна в схватке с железом.

Бывший офицер ГРУ, а ныне руководитель школы рукопашного боя Анатолий Тарас рекомендует в драке входить в образ «боевой машины», сметающей *все* и всех на своем пути. В этом образе исчезают сомнения и страхи. Боец делается необыкновенно решительным и заметно увеличивается скорость реакции.

Методику «Магический образ» практиковали средневековые бойцы ниндзя. В зависимости от поставленной задачи ниндзя входил в образ одного из девяти мифических существ. Если он хотел остаться незамеченным, то использовал образ ворона-оборотня, а если сражался, то отождествлял себя с непобедимым небесным воином.

Великий ученый Ньютон говорил, что ощущает себя ребенком, который берет на берегу то один красивый камешек, то другой, в то время как перед ним расстилается великий океан неведомого.

Ньютону принадлежит еще один яркий образ: «Если я видел дальше других людей, то потому, что стоял на плечах гигантов».

Эйнштейн сравнивал ученого со зрителем маяка. *Он смотрел на научный поиск как на подъем по лестнице*, когда взору открывается все более широкая картина.

Магический образ можно использовать для решения конкретной проблемы. Приступая к основам теории относительности, Эйнштейн задался вопросом: «Если я оседлаю луч света и, летя сквозь космическую тьму с бешеной скоростью, вдруг захочу посмотреться в зеркало — увижу ли я свое отражение?»

Классическая механика отвечала, что в зеркале ничего не будет видно. Но Эйнштейну такой ответ не нравился. Анализ магического образа и привел к созданию специальной теории относительности.

Чем больше магических образов вы создадите, тем проще будет ваша жизнь. Для утренней пробежки в парке вы наденете легкие кроссовки, а для перехода через топь — болотные сапоги. Образы облегчают жизнь, поэтому их должно быть много. Танцевать в болотных сапогах так же неудобно, как лезть в болото в туфельках на высоких каблуках.

Польза магического образа в том, что вы обостряете одни чувства, а другие приглушаете. Иметь хорошее обоняние приятно, когда вы составляете букет из роз, но оно не очень уместно при уборке мусора.

Создание магического образа состоит из двух этапов:

- создание антуража;
- вхождение в образ.

Создание антуража

Выбирая магический образ, представьте ту обстановку, в которой он действует.

Если вы хотите вызвать боевой настрой, то лучше всего представлять сцены огня, боя, топот лошадей, звон клинков.

Если нужна спортивная злость — представьте ринг в большом зале, где болельщики скандируют ваше имя. А напротив — полуизбитый вами чемпион.

Если вам нужно настроиться на работу мысли, то вы можете представить себе тибетский ашрам, где в окружении тысячелетних гор живет мудрый философ.

Настройка на бизнес предполагает вздымающийся небоскреб из стекла и бетона, к которому вы подъезжаете на сверкающем лимузине и поднимаетесь в зал заседаний — в строгом деловом костюме, с кожаным дипломатом в руке.

Накопление энергии

Сначала нам нужно накопить энергию. Больше, еще больше. Вы хотите стать великим гигантом.

Представьте себе, что вы стоите на дне глубокого ущелья. Вокруг вздымаются горы. Их снежные шапки теряются среди облаков. Рядом с вами шумит горная река. Вы поднимаете руки вверх, открываете ладони небу и начинаете вбирать в себя энергию стремительно несущейся горной реки. Энергия проходит через вас и уходит вверх, в небо. Поток энергии растет, из кончиков ваших пальцев выходят электрические разряды.

Поток энергии переполняет вас. Свежий горный воздух заполняет ваши легкие. Ваши мышцы дрожат от напряжения. Вы резко сжимаете кулаки — и окружающие горы сотрясаются от мощи, которую вы накопили.

Запомните это состояние и приступайте к работе именно в нем.

Сохранение энергии

Можно бросить все в огонь, и все сгорит сразу. А можно использовать эту энергию постепенно.

Под куполом цирка идет по проволоке канатоходец. У него в руках баланс. Баланс — это длинная палка. С ней проще сохранять равновесие. Она сразу показывает отклонение.

Баланс энергии — это спокойное желание достичь цели. Спокойное и хладнокровное действие. Нельзя сгорать, нельзя затухать. Нужно чувствовать баланс сил.

Импульсивные действия дают иллюзию движения вперед, но вы сразу выдыхаетесь. Расходуйте энергию не спеша. Играйте с ней. Чувствуйте, как

она рождается внутри, заполняет ваше тело, и затем пускайте ее на достижение цели.

Механизм волшебства

Энергию вы накопили, а на что ее тратить? .

Для эффективного использования магического образа нужно хорошо представлять его действие.

Для этого нужно понять сам механизм успеха. Некоторые люди воспринимают свою жизнь и работу как воз, который надо тащить. С утра надел хомут и пошел тянуть ляжку. И еще говорят: «Я много работаю. У меня тяжелая работа».

Если у вас так — выпрягайтесь. Тащить воз — это не работа, а Сизифов труд. Толку от нее никакого. Потратив массу усилий, вы окажетесь там же, где и были.

Успех приходит в результате совсем другой деятельности. Со стороны она кажется незаметной и выглядит как взмах волшебной палочки: раз — и все получилось. Щелкнул пальцами — и уши кролика высунились из шляпы.

Но что стоит за этим? Где прячется кролик?

Настоящая работа — это формирование цели и переключение процессов на ее достижение.

Это похоже на работу стрелочника. Стрелочник не толкает поезд. Поезд движется сам. Стрелочник только переводит стрелки.

Вы не смиренная кобылка, которую ведут непонятно куда. Хлестнули плетью — поскакала, натянули поводья — встала. Кобылка — это ваша жизнь. А кнут и поводья у вас в руках. Вы сами возникший, водок, водитель, вожак, водчик, водырь, вожатый и вождь. Совсем не случайно в нашем языке столько слов о человеке, прокладывающем путь: «Не то сметка, что бродит, а то, что других водит».

Тот, кто указывает путь, и есть истинный вождь.

Бывает, назначат человека начальником. Он целыми днями на работе. Посетители идут валом. Он засиживается допоздна. Но на самом деле он бездельник. Почему? Потому что у него нет мысленного пути, по которому он ведет своих подчиненных. Он реагирует на конкретные проблемы. Но все остается на одном месте. Он просто ходит по кругу, как пони по арене.

Материализация идей

Вокруг этого простого, в сущности, вопроса наговорено столько, что получилась совсем неудобоваримая каша. С одной стороны, чисто практическое отрицание любого влияния мыслей на жизнь. С другой стороны, эзотерические крайности: левитация и прохождение сквозь стены.

Обе крайности одинаково глупы. Конечно же, мысли влияют на нашу жизнь. Но влияние идет не через какие-то таинственные биополя. Все проще. Мысли материализуются через подсознание. Проследим, как это происходит.

Вам нужно куда-то ехать. Вы знаете маршрут. После чего едете и одновременно ведете умный разговор. На нужном повороте вы поворачиваете. Подсознательно. Вы даже не думаете об этом. У вас в голове сработала реакция на нужный поворот. *Мысленная* цель привела к *реальному* результату.

Изменим ситуацию. Вы не за рулем. Водитель не знает, где нужно повернуть. Но вы в нужный момент скажете ему: «Сейчас направо». Результат идентичен. Вы приехали куда надо.

Сработал закон причины и следствия. При определенных условиях вы получаете определенный ре-

зультат. Если есть мясо, шампуры и огонь, то вы можете получить шашлык. Если ничего нет, то шашлыка не будет.

Но если вы подумаете о шашлыке, представите его, найдете единомышленников, то очень скоро им насладитесь. Не имеет значения, сделаете вы его своими руками или его сделают другие.

Если у вас есть мысленный образ цели, то вы всегда можете направить себя и других к этой цели.

Еще изменим ситуацию с поездкой. Вам не хочется туда ехать. Вы не сказали водителю о нужном повороте. Забыли. Не проследили, как туда ехать. Не взяли с собой карту. Результат — вы заблудились.

Вы имеете полное право сослаться на то, что виноват водитель. И вы сняли с себя вину. Но только не перед самим собой.

Во всех событиях вашей жизни виноваты всегда только вы.

Виноваты в том, что зря потеряли время и не попали в нужное место. Не подготовились, не предупредили, не среагировали. Да, глупый водитель не взял карту. Но ведь и вы ее не взяли.

И наконец, кто вас заставлял садиться именно к этому водителю?

Ваше *нежелание* материализовалось в *недостижение*.

Именно в этом причина любой неудачи. Пришла мысль что-то сделать. Энергия встрепенулась, образовался поток. Тут же пришла противоположная мысль. Она поставила энергии барьер, а то и направила ее в противоположную сторону. И все. Вы начинаете болтаться туда-сюда, никуда не двигаясь.

Но вы можете заставить работать на результат *каждое* свое действие. Для этого запомните правило материализации идей.

Подсознание материализует тот результат, который вы в нем сформировали.

Этот процесс происходит постоянно и независимо от того, о чем вы сознательно думаете. Если в голове яркий и конкретный образ, то он материализуется в конкретную вещь. А если в голове не пойми что, то это будет и в жизни.

Когда женщина говорит, что «все мужчины — сволочи», она тем самым автоматически превращает в сволочей всех, кто с ней общается. Она *так* разговаривает, *так* смотрит, *так* флиртует, чтобы мужчина повел себя именно как сволочь.

В процессе материализации идей нет ничего мистического. Здесь поговорили. Там промолчали. Это купили. То выбросили. Это включили. То выключили. Этого наняли. Того уволили.

Все это подсознание делает *так*, чтобы получить желаемый внутренний образ. Это не требует усилий. Это **прокладывает путь**. И мысли материализуются.

Постепенно вокруг вас воздвигаются стены замка, который вроде бы строится сам по себе. Во всяком случае, с кирпичами вы не бегаєте. Но вы создали магический образ замка. Сначала это был воздушный замок, но постепенно он обрастает полновесными кирпичами на железобетонном фундаменте. И вот уже стоит настоящий замок из стекла и бетона, а вы его творец. Ничего чудесного. Обычная бытовая магия.

Но началось все с мысленной идеи.

Любой замок начинается с воздушного.

Поэтому для материализации идеи создайте образ цели в подсознании. А потом все, с чем вы сталкиваетесь в жизни, заставьте работать на этот образ. Только учтите, что делать это сознательно невозможно. Только подсознание обладает мощью, которая способна сводить весь этот хаос в единую картину.

Но и подсознанию тяжело. Его все время бомбардируют отвлекающие стимулы. А построить одновремен-

но несколько замков невозможно. За двумя замками погонишься, ни одного не построишь. Вот здесь и кроется секрет «магического образа». Вы закрываете подсознание от ненужных в данный момент стимулов.

Начало

Нам очень трудно дается любое новое дело. Трудность здесь в том, что в чем-то новом подсознание помочь не может. Все приходится делать сознанием, а оно захлебывается в потоке новой информации.

Так же и начало работы с «магическим образом» будет казаться вам тяжелым. Вы все время выпадаете из образа. Продолжайте упорно работать в этом направлении. Вы должны работать над образом, как актер работает над ролью. Если вам трудно вообразить себя Конаном, то представьте, что вам нужно сыграть роль Конана.

Это длительный процесс, который требует серьезных усилий. Но усилия требуются только до того момента, когда вы почувствуете удивительное состояние слияния с образом. Вам будет настолько приятно и легко достигать успехов, что вхождение в образ станет для вас привычной и приятной процедурой.

Вошли в спортзал и представили себя атлетом. Это пока не так? Мышцы ниточкой, живот подушечкой?

Ну и что? Вы ведь можете представить то место, куда направляетесь, хотя вы еще не там. Главное, что уйдут посторонние мысли о звонках, желании вздремнуть, очередном сериале. Сейчас вы могучий Конан, и вам хочется взбугрить бицепсы, поиграть дельтами, развернуть широчайшие.

Тело будет полностью поддерживать вас, независимо от того, хотите ли вы поднять рекордный вес или нырнуть в волну потрясающего секса.

А главная прелесть магического образа состоит в о внутренней непоколебимой уверенности в своих силах. Нет сомнений, нет колебаний. Все воспринимается ярко и целостно, во всех деталях.

И вам в голову не придет ничего делать, предварительно не создав себе магического образа.

Сокрушение препятствий

Находясь в доспехах магического образа, вы перестаете избегать проблем. Как может небесный воин бояться каких-то земных трудностей?

Вы тут же прищипываете могучего коня и бросаетесь на штурм. Но странное дело. Как только вы сталкиваетесь с любой проблемой с копьём наперевес, она перестает быть проблемой. Каждый уважающий себя рыцарь встречал на своем пути неприступные стены замка, окруженного глубоким рвом. Но он искал способы обойти преграды, взобраться по отвесным стенам, похитить ключ от ворот.

Так и вы начинаете искать новые тропки, обходить большие преграды и преодолевать малые. И, о радость, вы вдруг поймете, что страшного-то ничего и нет. И то, что казалось большой и неприступной крепостью, имеет массу скрытых дверей и потайных коридоров. И вот вы уже бежите вверх по широкой лестнице, ведущей к покоям принцессы, или стремительно несетесь вниз, к подвалу с золотом. Смотря что вам больше нравится.

СМЕНА ОБРАЗА

Образ — это футляр нашего подсознания. Он задает шаблон нашего поведения и полезен в определенной ситуации. Но ситуации бывают разные. Иметь

один шаблон для всех ситуаций очень непрактично. Шаблон как противогаз: вещь нужная, но постоянно жить в противогазе несколько затруднительно.

Очень часто люди называют шаблоны поведения своими принципами и упорно стараются сидеть в этих шаблонах в любых ситуациях. Но то, что уместно в образе грозного начальника, совсем неудачно в сексе. Приемы бокса не помогут в поиске грибов, а навыки адвоката — на танцевальном конкурсе.

Поэтому нужно относиться к шаблонам так же, как к перчаткам. Нужно для дела — надел. Поработал — снял. Шаблоны не должны вращать в вас и становиться частью вашей души.

И здесь нас ждет первый сюрприз. Шаблон поведения удалить нельзя. Каждый шаблон, который мы приобретаем, остается с нами на всю жизнь. И это очень хорошо. Ведь если вы научились плавать, то разучиться уже не можете.

Что же делать, если шаблон явно неудачный?

Не боритесь с ним. Не получится. **Нужно заменить один шаблон на другой.** Если вы придете в секцию спортивного плавания, то вас научат плавать разными стилями: кролем, брассом, баттерфляем. Но и ваш старый способ плавать по-собачьи всегда останется с вами.

Поэтому не боритесь с шаблонами. Ну есть у вас шаблон, что когда вы подходите к девушке, то бледнеете, краснеете, а потом бьете ее портфелем по голове. Когда-то в школе вы приобрели этот шаблон, и он в вас сидит. Ну и пусть сидит. Оставьте его в покое.

Теперь освоите более полезный шаблон. Подходите к незнакомой девушке и целуете ее. Ой, не так! А то теперь уже вы будете получать портфелем по голове.

Но и это не страшно. Теперь у вас два шаблона. И, допустим, они вам не нравятся. Ну так приду-

майте третий, четвертый. Найдите тот шаблон, который вас полностью устроит, и дальше применяйте его.

А ведь чаще всего человек делает нелепую ошибку. У него есть какой-то шаблон, и он говорит: «Я такой уродился. Это мои принципы. Я всегда так поступаю». Но это глупо. Ну допустим, что родился в рубашке. И что теперь, всю жизнь в ней ходить? А если родился в маске и лапах?

Что бы вы ни умели на текущий момент, вы всегда можете научиться чему-то новому. Даже Казанова в три года не имел никаких шансов на успех у женщин. Но он учился все новым и все более эффективным шаблонам. И потом мог соблазнять женщину одним взглядом.

Но что может один, то может и другой. Приобретайте новые шаблоны, превращайте их в магические образы, увеличивайте свою энергию, и вы почувствуете в себе грандиозное могущество и откроете новые источники наслаждения жизнью.

Как быть, если в вашей жизни наступила трудная полоса? Пришла дурная весть. Навалился кризис. Произошла катастрофа.

Почему человек теряется перед трудностями?

Трудной жизнь становится тогда, когда человек не может совместить в своей душе противоположные направления. Он борется с самим собой. Не знает — уйти из мира или остаться в нем. Ему не нравится то, что происходит в его жизни.

Трудная жизнь — это следствие душевного разлада.

С подсознанием и так тяжело спорить, но особенно трудно это делать, когда оно начинает артачиться. Что такое «артачиться»? Это значит «не слушаться кучера», то есть вас. И, как норовистая лошадь, подсознание может понести. В долину страхов, паники, ужаса. Справиться с этим почти невозможно.

Но можно заранее подготовиться к этому. Подсознание нужно взнуздывать допрежь, чтобы не жалеть опосля.

Душевный разлад — тягостное чувство. Он переходит в почти физическую боль. Но подсознание держит в руках наше здоровье, поэтому мы не можем долго выносить неуверенность в себе. И получаем реальную болезнь, которая совсем не улучшает нашу жизнь.

Человек поссорился с Громозекой — вот основная причина посещения психолога. Да, когда уже поссо-

рился, лучше прибегнуть к помощи профессионала. У него в приемной сидит куча людей со своими Громозеками. И он подскажет, как правильно мириться. Но как сделать так, чтобы не доводить до ссоры, не устраивать разлад в собственной душе?

ПУТЬ К ССОРЕ С САМИМ СОБОЙ

Этот путь начинается, когда вдалеке замаячит очень неприятная ситуация. Как правило, люди стараются всячески избежать решения своих проблем, но при этом очень любят жаловаться на жизнь. Для ухода от проблемы применяются два приема:

протянуть время;

немедленно получить результат.

Протянуть время

О, это самый распространенный способ «решения проблем». Я не буду ничего делать, авось все само делается. Я пока буду курить, авось не заболею или как-нибудь потом брошу.

Но проблема в том, что если ничего не делать, то ничего и не изменится. И Громозека это прекрасно видит. Он пытается сообщить об этом, но человек прогоняет Громозеку любыми доступными способами: напиться, уколоться, отключиться.

Но как только протрезвел, очнулся, включился — проблема тут как тут. Только ближе и страшнее.

И человек опять ползет за бутылкой.

Немедленно получить результат

Но как только постоянное откладывание «на потом» приводит к серьезным последствиям, человек

бросается в противоположную крайность. Я должен все решить немедленно. Проглотить таблетку и сразу стать здоровым. Купить амулет и смести все препятствия.

Это свойство психики нещадно эксплуатируют прохвосты всех мастей. Рекламные объявления пестрят фразами: «Результат немедленно! Эффект 100%! Раз-и все!»

Здесь явно перепутаны причины и следствия. Да, действительно, очень часто успех приходит мгновенно. Спортсмен разбегається, несколько секунд полета — и мировой рекорд в прыжке. Первое место, бравурный гимн, журналисты со вспышками, тяжелая золотая медаль на груди. Но только очень наивный человек решит, что этот прыгун никак особенно не готовился, а просто проходил мимо стадиона и решил зайти.

Любой успех требует долгой подготовительной работы. Легко получить только рекламную пустышку и красивый фантик.

Путь в яму

Уход от проблем при всей кажущейся привлекательности страдает важным недостатком. Как отказ от действий, так и конвульсивные подергивания человека не спасают. Подсознание прекрасно видит, что проблема не решается, а только нарастает. И постепенно в душу заползает тревога о будущем. Нарастают панические настроения. Страх заполняет все существо. Жизнь кажется мрачной и беспросветной. Человек начинает погружаться в яму депрессии.

Любопытно, что окружающие часто не видят причин для депрессии. Вроде все хорошо. Есть семья, деньги, работа. Какая может быть депрессия? Но они даже не представляют, какой кошмар тво-

рится в душе человека. Какие адовы страсти там разгораются.

Как только человек поссорился со своей головой, жизнь начинает представляться ему длинной вереницей мучений и страданий.

ПРИНЯТИЕ НЕИЗБЕЖНОГО

Вода всегда стремится вниз. Планеты идут по своим орбитам. Случаются грозы, ураганы и тайфуны. Все это — жизнь природы, а мы — часть природы. Законы неба отражаются в нас. И мы кружимся по своим орбитам.

Иногда мы сталкиваемся с какими-либо природными явлениями: смерчем, вулканом, налоговой проверкой. Это неизбежно и составляет неотъемлемую часть нашей прекрасной жизни. **И как только мы принимаем то, что болезни и страдания существуют, они перестают нас пугать.** Да, они существуют. И наша задача научиться жить в той жизни, в которой они есть.

Мы можем придумать себе другую жизнь, в которой их нет, и пытаться жить там. Но этот путь приведет к шизофрении и психиатрической лечебнице. Именно там живут люди, которых уже не пугают налоговые инспекторы, сотрудники органов и органы сотрудников.

Когда мы начинаем закрывать глаза и уходить от проблемы, ситуация становится все хуже и хуже. Мужество состоит в том, чтобы спокойно смотреть на то, что нам угрожает. Когда мы ничего не знаем об опасности, то ничего и не можем сделать.

А вот если мы смело смотрим в лицо жизни, то шансы на победу резко увеличиваются. Невротика кажется, что он бессилен перед всепоглощающей лавиной обстоятельств. Но, к счастью, это не так. Любая

катастрофа начинается с пустяка. Лавина — с одного камешка, а пожар — с маленького огонька спички. Человек вполне может справиться с любой катастрофой, когда она еще только-только созревает.

Чем раньше мы заметим надвигающуюся опасность, тем проще нам будет с ней справиться.

Но очень часто возникает желание спихнуть все проблемы на судьбу, рок, карму. Тогда подсознание так и настраивается, что ничего нельзя ни изменить, ни поправить. И дальше человек уже бессилён. Он ничего не хочет делать, а если и захочет, то не сможет. Подсознание не даст.

В гениальном романе «Обломов» эта ситуация описывается так. Барин Обломов выговаривает своему слуге Захару за то, что от грязи в доме завелись клопы. Захар возражает.

— Чем же я виноват, что клопы на свете есть? — сказал он с наивным удивлением. — Разве я их выдумал?

— Это от нечистоты, — перебил Обломов. — Что ты все врешь!

— И нечистоту не я выдумал.

— У тебя, вот, там, мыши бегают по ночам — я слышу.

— И мышей не я выдумал. Этой твари, что мышей, что кошек, что клопов, везде много.

— Как же у других не бывает ни моли, ни клопов?

На лице Захара выразилась недоверчивость, или лучше сказать, спокойная уверенность, что этого не бывает.

— У меня всего много, — сказал он упрямо, — за всяким клопом не усмотришь, в щелку к нему не залезешь.

А сам, кажется, думал: «Да и что за спанье без клопа?»

— Ты мети, выбирай сор из углов — и не будет ничего, — учил Обломов.

— Уберешь, а завтра опять наберется, — говорил Захар.

— Не наберется, — перебил барин, — не должно.

— Наберется — я знаю, — твердил слуга.

— А наберется, так опять вымети.

— Как это? Всякий день перебирай все углы? — спросил Захар. — Да что ж это за жизнь? Лучше бог по душу пошли».

Здесь барин разговаривает со своим слугой точно так же, как наше сознание разговаривает с подсознанием. Подсознание всячески пытается спихнуть ответственность на внешние обстоятельства и оставить все как есть.

Сознание видит, что это не так, но справиться с подсознанием не может. И очень скоро тоже погружается в сонную одурь. Собственно, после разговора с Захаром Обломов махнул рукой и тоже завалился на диван.

Способность держать удар

Мы уже говорили о правиле «Будь готов к любому результату». Теперь мы расширим это правило: «Будь готов к любой жизни». Даже если идет полоса препятствий, это не повод для того, чтобы отказываться от жизни. Жаловаться на жизнь — маленькое самоубийство.

Когда жизнь нанесла вам хук в челюсть и вы рухнули на ринг, не уползайте под канаты. У вас целых десять секунд, чтобы подняться. И вы умеете это делать. Вспомните свое детство.

Когда вы были маленьким ребенком и учились ходить, то постоянно падали. Представьте себе, что вы бы тогда решили:

— А зачем мне вообще ходить? Дело это трудное. Все время падаю. Получаю шишки. Сдвигов нет. А глав-

ное, никакого морального удовлетворения. Скорее всего, я к этому не приспособлен. Это не мое.

И были бы вы сейчас инвалидом, прикованным к кровати. Но, к счастью, в детстве вы были совсем другим. Вас не останавливали трудности, сомнения, рефлексии, даже синяки и шишки. Вы упорно пытались ходить. Ваши мышцы вас не слушались, а слабые ножки не держали тяжеленькое тельце. Вы бились об острые углы, но каждый раз опять поднимались.

И вы делали это каждый день. Хотя у вас ничегошеньки не получалось. Какой-нибудь марсианин, последив за вами, сделал бы уверенный вывод: «Этот землянин относится к четвероногим». Но вам было плевать на всех марсиан, вместе взятых. Вы хотели научиться ходить и учились постоянно.

Любопытно проследить, как менялось ваше подсознательное отношение к ходьбе. В самом начале подсознание считало ходьбу очень сложным, опасным и тяжелым делом. Поэтому когда вам нужна была яркая игрушка в углу комнаты, то вы привычно шуровали к ней на четвереньках. Но подсознание ни на минуту не сомневалось, что вы будете ходить. Потому что вы все время пытались это делать.

И вот сейчас вы совершенно спокойно ходите, садитесь, встаете и даже поднимаетесь по лестнице. Даже не думая, что это какое-то сложное дело.

Вот именно это ощущение и поможет в трудную минуту. Да, я упал и получил кучу синяков. Ну и что! Я опять буду вставать. И падать. И все равно вставать. Я буду добиваться своего, сколько бы ошибок я ни совершил. И настанет день, когда я уверенно встану на ноги и не буду считать свой успех каким-то мудреным делом.

Какая разница, что в жизни существуют болезни страдания, разочарования и потери? Я все равно научусь жить так же легко, радостно и уверенно, как сейчас хожу.

УВАЖЕНИЕ К СЕБЕ

Столкнувшись с трудной ситуацией, люди обычно совершают одну из следующих стандартных ошибок:

«Жизнь слишком трудна, чтобы жить». Логичным завершением такого рассуждения является мысль о самоубийстве.

«Я слишком никчем, чтобы на что-то претендовать». И человек забивается глубоко в нору, избегая любых отношений.

«Я не хочу этого видеть». И человек забивает голову любыми одуряющими ядами: спиртом, наркотиками, мухоморами.

Все это пути к саморазрушению. Им можно противостоять. У вас есть прекрасный и совершенный мозг — великолепный механизм, созданный природой как идеальное средство выживания. Вы можете как разрушить его, так и поставить себе на службу.

Для начала вернемся к тем ошибкам, которые мы перечислили, и попробуем вдуматься, что они значат. Возьмем фразу «Жизнь слишком трудна, чтобы жить». Превратим ее в вопрос: «Всегда ли жизнь слишком трудна?» Очевидно, что нет.

Она трудна, как только вы вынуждены заниматься неприятной для вас работой. Но кто вас вынудил? Вы сами. Больше никому.

Зачем вы принуждаете себя заниматься неприятной работой? Попробуйте стать себе другом. И подружески решите, как лучше всего выйти из ситуации. Поискать варианты, научиться новым приемам.

Это дятел только и может, что долбиться головой о деревяшку. Но вы же не дятел! Ваши возможности безграничны. В любой сложной ситуации начните с самоуважения.

Вы достойны счастливой жизни!

Если прямо сейчас что-то не сложилось, значит, нужно переложить. Засучите рукава и перекладывайте.

Запомните, вы рождены не мешком, в который мир должен сыпать всякие блага. Вы рождены воином, который должен эти блага завоевывать. Не говорите о том, что вам чего-то недодали. Вы не убогий калека, которому нужно что-то давать. Как только вы сосредоточились на своей бедности, униженности и неудовлетворенности — вы обречены. Ваше могучее подсознание так и будет держать вас на дне ямы.

И наоборот: представьте себе то, что вам нужно, и вы шагнете по пути к достижению этого. Уважайте свои желания, и они исполнятся.

Уважение к себе — это **уважение к миру**. Ибо мы часть жизни. В гармонии с миром вы можете достичь любых вершин.

Кто виноват?

Есть еще уловка ленивого ума. Найти виноватого во всех бедах и целый день честить продажных политиков, жадных олигархов и вороватых чиновников.

Да, все правильно. Они там делают всякие нехорошие дела, но ссылаться на них вы не можете. Потому что конкретно в вашей неудачной жизни они не виноваты.

Какой политик не давал вам заниматься своим здоровьем?

Какой олигарх заливал в вас пиво ведрами?

Какой чиновник заставлял вас орать на спутника жизни?

В ваших неудачах виноваты только вы сами. Не прячьтесь от правды. Смело посмотрите ей в глаза.

Не надо ссылаться на всяких нехороших дядек, которые даже не знают о вашем существовании. Все эти жулики так или иначе свое получают. Но к вам это отношения не имеет.

Боевой настрой

Итак, перед вами полоса препятствий. И это воодушевляет. Нам, воинам, это привычно. Нужно только согласовать сознание и подсознание. Для этого открытым взором посмотрите на стоящую перед вами полосу препятствий и мысленно представьте себе **наилучший** результат.

В этом идеальном варианте вы действуете максимально эффективно. Легко преодолеваете все препятствия. Ваше тело собрано и гибко. Ваше сознание ясно и свободно. Вы достигаете ясной и понятной цели.

Не надо мечтать абстрактно. В тяжелой ситуации ваш образ должен быть предельно конкретным. Если у вас нет крыши над головой — думайте о своем доме. Каким большим он будет, сколько в нем комнат, есть ли камин.

Если вам не хватает денег — представьте точно, как вы их получите и на что потратите. Не надо думать что-то вроде: «Денег побольше, а куплю, что хочу». Это желание слишком абстрактно и поэтому никогда не сбудется. А вот конкретная сумма поможет вам сразу определиться с тем, стоит ли менять работу.

Если вы одиноки, то представьте, каким будет ваш друг или подруга. Добрым, умным, интеллигентным. О чем вы с ним будете говорить, куда пойдете. И вот вы уже знаете, где его можно встретить.

Настраиваться на мечту необходимо перед отходом ко сну. Ложитесь мягко и расслабленно. Мысленно прокручивайте фильм успеха. Ночью подсознание подготовит те навыки и умения, которые помогут вам действовать именно так.

Стихийные бедствия

Жители Помпей погибли в результате чудовищного извержения вулкана. Земля задрожала, из недр Везувия вырвался гигантский столб лавы, сметающей на своем пути все. Жители Помпеи бежали от раскаленной лавы, но их накрыло облако пепла.

Но вот вопрос: а почему жители Помпеи годами жили на склоне вулкана? Ведь Везувий постоянно выбрасывал в воздух клубы дыма. Ну хорошо, они были невежественны и не понимали, чем это грозит. Но ведь и сейчас у подножия Везувия живут люди! Они тоже не понимают?

Сейчас известно, что вызывает землетрясения. Землетрясение — это столкновение огромных литосферных плит. На самих плитах землетрясений не бывает. А зона между плитами так и называется — сейсмический пояс. Потому что плиты постоянно трутся друг о друга, стирая в порошок города и села. Существуют два сейсмических пояса: средиземноморский и тихоокеанский. Особенно опасно место столкновений Евроазиатской плиты с Индийской и Африканской плитами. Все эти места обозначены на карте. Там постоянно трясет. Правда, слабо. Но иногда случаются настоящие катастрофы. Но и там живут люди. Много людей.

Когда землетрясение уже случилось, человек бессилен. Но ведь он мог заранее переселиться на плиту. Почему не сделал? Потому что⁴ понадеялся на «авось». Получается, что дело в принятом решении.

Поединок со стихией — это сражение, исход которого заранее неизвестен. Не отступайте до последнего мига. Не сдавайтесь заранее.

Но если вы до сих пор не знаете, где происходят землетрясения, наводнения и прочие шалости природы, то кого вы будете винить в своей смерти? Сейсмологов?

Чтобы в душу не проникал червь сомнений и тревоги, мы должны проконопатить ее, как пахнущий сосной новенький фрегат перед спуском на воду.

И сейчас мы обратим внимание на интересный вопрос. Почему, собственно, произошла катастрофа, несчастье? Казалось бы, ответ банален — внешние обстоятельства.

Но давайте попробуем усомниться в расхожей банальности.

НАСКОЛЬКО СИЛЬНЫ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА?

Мы считаем, что есть вещи, которые сильнее человека:

стихийные бедствия;
эпидемии;
войны.

Когда они случаются, мы понимающе киваем головой: «Что тут сделаешь? Обстоятельства сильнее человека». Но если бы это было так, то человечество никогда не появилось бы на этой бурной планете, где грохочут лавины, извергаются вулканы, покрывают землю трещинами землетрясения, горы обрушиваются в море и континенты опускаются в океаны.

Эпидемии

Эпидемии уносят миллионы жизней. Но давно известен такой факт: врачи, работающие в самом центре свирепствующей инфекции, крайне редко заболевают сами.

Конечно, этому есть масса объяснений:

они хорошо представляют механизм заражения;

они пользуются защитными средствами;
они заливают все вокруг себя обеззараживающими растворами.

Все так. Но главная причина — они настроены на борьбу с эпидемией.

Вам тоже никто не мешает научиться бороться с любой заразой. Почему вы этого не сделали? У вас нет возможности прочитать медицинские книги? Купить защитные средства?

Срочно надевайте белый халат и марлевую повязку и всякого, кто к вам приближается, посыпайте хлоркой.

Войны

Можно ли выжить на войне? Снова вернемся в Древний Рим. Бои гладиаторов. На арену выходят бойцы, которые будут сражаться на глазах у тысяч зрителей. Сражаться насмерть.

Их шансы уравнивают, чтобы поединки длились дольше. Слабому дают приличное оружие: меч, щит, шлем и поножи. Сильному дают только сеть и трезубец. Они сходятся в смертельной схватке на глазах орущей толпы. Убежать нельзя. Сдаться нельзя. Только сражаться, пока один из гладиаторов не упадет мертвым. Тогда бой окончен. Труп уносят на но-

силках. Кровь засыпают песком. Вызывают следующую пару.

Гладиаторы жили очень мало. Кажется, что в такой кровавой мясорубке выжить вообще нельзя. Но это не так. После двадцати сражений гладиаторов освобождали. Их называли рудиариями. Самый известный рудиарий Веян повесил свою сеть и трезубец в храме Геркулеса и прожил еще очень долго, окруженный почетом и уважением.

Если даже в этих условиях можно выжить, то что сказать о военных действиях, где боец вооружен, рядом его соратники и он может сам выбирать способ и место сражения?

Знаменитые воины прошли множество войн и остались живыми. Если вы умеете сражаться, то войны вам не страшны. А если вы умеете вести других к победе, то вы становитесь полководцем.

Великий Суворов провел шестьдесят сражений и одержал шестьдесят побед!

Вы не умеете сражаться сетью и трезубцем? Вы не умеете стрелять из автомата и не умеете водить танк? Вы не знаете, как построить оборону дивизии? И кого на этот раз вы будете винить в своей смерти?

Так что прямо сейчас бегите в магазин и купите вилы и рыболовную сеть. А завтра с утра возьмите вилы в одну руку, сеть — в другую и идите на улицу тренироваться. А случайных прохожих встречайте возгласом: «Идущий на смерть приветствует тебя!»

ДРЕССИРОВКА АНГЕЛОВ-ХРАНИТЕЛЕЙ

Вы скажете: «Всего не предусмотреть!» И будете правы. Если жить только сознанием. Но подсознание может предусмотреть все, что угодно.

Для спасения от всех этих ужасных бед в вашем подсознании живут ангелы-хранители. Они вас, конечно, спасут. Но только в том случае, если вы научите их это делать.

Ангелы-хранители — это шаблоны, защищающие от разных бед. Чаще всего мы получаем их от родителей. Это фразы вроде:

вымой руки перед едой;
не тащи в рот то, что нашел на дороге;
не прикуривай от горящего фитиля.

В вашей власти завести столько ангелов-хранителей, сколько нужно. Они надежно защитят вас.

Только нужно помнить об одной опасности. Мы привыкли, что ангелы-хранители живут сами по себе, и не обращаем на них внимания. Но жизнь меняется. И меняется сильно. Ангел-хранитель может стать и вашим могильщиком.

У американского писателя Роберта Шекли есть рассказ о том, как два космонавта попали в инопланетную подводную лодку, которая имела встроенную систему жизнеобеспечения. И все бы хорошо, но она считала глину едой, а воду ядом. И всеми силами старалась защитить их от воды, которой вокруг был целый океан. Космонавты погибли бы от жажды посреди океана, если бы им не пришла в голову спасительная мысль притвориться мертвыми. Лодка выбросила их «трупы» на берег.

Но с Шекли что взять? Фантастика, и только.

Но вот совсем не фантастика. Стараясь избежать чрезмерной тучности, молодая девушка начинает голодать и вскоре умирает от истощения, хотя вокруг полно еды. Но если она съест даже совсем немного, ее тут же вырвет, ибо ангел-хранитель уже превратился в безумного монстра, убивающего своего подопечного.

Так что мало завести ангела-хранителя. Его еще нужно дрессировать. Дрессировка ангела-хранителя состоит в анализе того, что написано:

на пачках с лекарствами;
на упаковках с едой;
в описаниях диет.

Как только вы слышите магическую фразу: «Это полезно», сразу оборачивайтесь и смотрите, не превратился ли ваш ангел-хранитель в красномордную рожу с вытаращенными глазами.

ЗАЩИТА ОТ ЗОМБИРОВАНИЯ

Слова делятся на живые и мертвые. Живые слова делают наш мир светлым и красочным: «счастье», «успех», «здоровье», «свобода», «любовь». Каждое слово зажигает в душе маленькую лампочку. И если произнести про себя живое слово, то в душе словно зажигается новогодняя елочка. Нам легко жить, и у нас праздничное настроение.

Мертвые слова убивают радость жизни: «крах», «кризис», «болезнь», «смерть». Они уничтожают все душевные чувства, как порыв ледяного ветра замораживает зеленые ростки. Жизнь становится страшной, тягостной и отвратительной. Из живых и теплых людей мы превращаемся в мертвых и холодных зомби. Обычно под словом «зомби» понимают оживленный магией труп. Но труп воскресить нельзя. Зомби — это не оживший мертвец, а мертвый жилец. У зомби нет желания двигаться, напрягаться, стремиться. Зомби смотрит вдаль пустыми глазами и ждет, когда ему что-нибудь прикажут.

Как ни странно, превратить нас в зомби стараются все, кому не лень. Поэтому желательно нау-

читься пресекать это усердное старание на корню. Кто же и зачем нас зомбирует? На вопрос «зачем?» ответить легко. У зомби нет жизни, поэтому и нет целей в жизни. Им очень легко управлять. Зомби слепо выполняет все, что ему говорят. Преврати человека в зомби и делай с ним, что хочешь.

Чаще всего зомбирование применяют (по возрастанию профессионализма):

- сплетницы;
- журналисты;
- политики;
- мошенники.

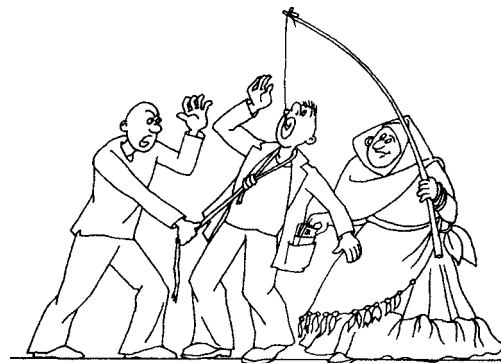
Начнем с мошенников, так как они зомбируют профессионально и очень эффективно. Более того, мастерское зомбирование проводится настолько тонко, что привлечь жулика к ответственности практически невозможно. Поэтому последний вариант зомбирования мы рассмотрим подробно. А тогда вам будет ясно, как защищаться и от прочих специалистов по зомбированию — хоть профессионалов, хоть любителей.

Подбор отмычки

Зомбирование состоит в подсознательном воздействии на человека с целью отключения его самообладания. Для этого используется психологическая «отмычка»:

- сознание отвлекается;
- в подсознание вводится «крючок спасителя».

Наиболее профессионально проработана техника «отмычки» у цыган. Часто жертвы цыганок удивляются, что отдали деньги «добровольно». Им не уг-



рожали ножом или пистолетом, у них не вырывали сумочку. Но любой фокус прост, когда знаешь его секрет.

Так же как и фокусник, цыганка в первую очередь отвлекает внимание. Для этого цыгане одеты в пеструю одежду, подходят группой и быстро перемещаются вокруг жертвы. Но их главный прием — резкая смена темы.

Начинается разговор ничего не значащей фразой: «Можно у вас спросить?» или «Дай спрошу, как пройти...» Если человек остановится и будет слушать, то интонация резко изменяется и в ход идут мертвые слова:

«Ой, девонька, по лицу вижу, скоро у тебя в семье два гроба будут!»

«У тебя сердце больное, от смерти спасать надо!»

«Ой, красивая, муж тебе сейчас изменяет! И ты знаешь разлучницу!»

Сознание настроилось на ожидание вопроса, поэтому смена темы повергает в растерянность. Сознание на секунду отключается, а подсознание мгновенно реагирует на мертвые слова. Душу заполняет лип-

кий страх, сердце начинает бешено колотиться, воздуха не хватает, ноги подкашиваются.

По остекленевшим глазам цыганка определяет, что «отмычка» подошла. И начинает плавно открывать замок: «Твоему горю несложно помочь. Это сглаз от завистника. Вижу, душа у тебя добрая. Позолоти ручку, и я посмотрю, кто тебе завидует...»

И жертва судорожно достает кошелек, не помня себя от страха.

На крючке

Подобрав «отмычку», мошенник старается ввести в душу маленький крючок, за который можно вести жертву, как барахтающуюся рыбу. Таким крючком служит спасение от того ужаса, который мошенник сам и нарисовал.

В состоянии аффекта человек становится легко внушаемым. Он ищет защиты и спасения и готов выполнять любые приказы спасителя.

Как только мошенник становится «спасителем», он может вытянуть столько денег, сколько есть у жертвы. В одном из уголовных дел описано, как цыганка подошла к беременной кассирше и сказала:

— Ой, девушка, вижу, ребенок твой в чреве инвалидом становится. Дай помогу тебе, бедная...

И через пару минут кассирша стала вынимать из кассы все деньги, чтобы отдать мошеннице. Ее спас случай. Другая кассирша заметила что-то неладное и вызвала охрану. Сама жертва обмана потом говорила, что не помнит, что делала, потому что была вне себя от ужаса.

Обобрав жертву, мошенница исчезает, но эффект зомбирования сохраняется долгое время. Иногда жертвам приходится обращаться к психологу, потому что жизнь превращается в унылое существование с навязчивыми мыслями о смерти.

Защита от зомбирования

Защита идет сразу по трем направлениям.

Вам нужно подготовить Громозеку, чтобы он не плюхнулся в обморок, когда услышит что-то страшное.

- В разговоре учитесь замечать мертвые слова: «гроб», «несчастье», «рак с инсультом», «умер», «помер», «не дожил». Сразу меняйте тему разговора, а еще лучше заканчивайте разговор.

Запомните фразу: «Я не обсуждаю с чужими свою личную жизнь». Ее не обязательно говорить вслух, но она должна быть в подсознании. Используйте ее как секиру, чтобы сразу пресекать любую попытку залезть в душу.

Теперь посмотрим, как реагировать на попытки зомбирования. Общее правило такое: **чем больше дистанция между вами и тем, кто пытается вас зомбировать, тем труднее ему подобрать отмычку.**

Поэтому, как только вы услышали мертвые слова, начинайте удаляться, бормоча какой-нибудь текст. Выглядит это так. Вы подходите к остановке автобуса. Там стоит кучка цыганок. Одна направляется к вам:

— Молодая, можно спросить?.. Ой, по лицу вижу, у тебя что-то с ребенком!

На первой фразе вы еще слушаете. Но, как только чувствуете зомбирование, то мысленно повторяете: «Я свою личную жизнь с чужими не обсуждаю». А внешне говорите защитную фразу. Вы можете выбрать ту, которая вам больше нравится:

— Значит, судьба такая.

— Да я не выпалась просто.

— Пойду такси возьму.

Общий смысл защитной фразы — в отказе от обсуждения мнимой проблемы. И сразу уходите, даже если вам нужно дождаться автобуса. Лучше немного пройти пешком, чем поленившись и превратиться в зомби.

Если уйти нельзя, то перехватывайте инициативу разговора.

— У вас тоже усталый вид. Наверное, трудный день выдался? Вот у меня сегодня на работе такое творилось...

— Так что вы хотели спросить? Вообще-то я этот район плохо знаю, да и переезжать сюда не хотела...

- — Да это жара так действует. Я слышала, что такая погода всю неделю продлится...

Можете трещать без умолку, не давая вставить зомбирующую «отмычку». Мошенники не любят уверенных людей. Поэтому они уйдут сами, как только увидят, что вы не поддались на уловку.

ЛЮБИТЕЛЬСКОЕ ЗОМБИРОВАНИЕ

Зная, как защищаться от профессионалов, мы легко разберемся с любителями. Любители опасны, если не понимать, зачем они пытаются зомбировать. Как только вы это поняли — вы вне опасности. Вы готовы к защите, а они не столь подготовлены, чтобы эту защиту пробить.

Профессиональное зомбирование содержит следующие элементы:

- смена темы для проникновения в подсознание;
- использование мертвых слов;
- закидывание «крючка спасителя».

В любительском зомбировании одного какого-то элемента обычно не хватает, поэтому защититься от него легче.

Защита от политиков

Политикам нужно, чтобы за ними шел покорный и послушный электорат. Самый простой способ влияния — это поиск страшного врага, от которого этот политик нас спасет. Поэтому любая политическая агитация включает стандартный набор мертвых слов.

— Страна гибнет! Народ вымирает! Враги точат свои ножи!

А дальше закидывается крючок, что вот именно этот горластый всех и спасет.

К счастью, в отличие от цыганок, политики выкрикивают эти лозунги автоматически, привычной скороговоркой. Поэтому в них отсутствует самая опасная часть зомбирования — смена темы.

На подобные лозунги обычно попадают чем-то уже «заведенные» люди. Поэтому так легко направить что-то громить разъяренную толпу. Она уже на взводе и легко поддается на лозунги «спасителя».

Когда вы спокойны, защита от политиков идет на сознательном уровне и по двум направлениям:

История учит, что самые яростные «защитники народа» от врагов народа являются одновременно самыми страшными палачами своего народа. Так что именно тот, кто яростно стремится вас защитить, скорее всего и поставит вас к стенке.

Стоит внимательно посмотреть на этого политика-спасителя и задать себе вопросы: «А он умеет спасать? Где он этому научился? Какие у него шансы всех спасти? Как он собирается повышать рождаемость? Надо ли его хватить?».

Защита от журналистов

Наступает время вечерних новостей. Громко щелкает секундная стрелка, отсчитывая последние мгновения спокойной жизни. Звучит тревожная музыка. На экране появляется дикторша, которая что-то лихорадочно пишет. Видимо, завещание. А что еще такое важное можно писать перед началом эфира?

Затем, подпрыгивая на стуле от напряжения, она выдает свою порцию мертвых слов:

— Два трупа в подъезде!

— Смертельно опасная эпидемия энуреза!

— Локомотив столкнулся с дирижаблем! Все утонули.

— Сенсация! Иван Иванович обозвал Ивана Никифоровича гусаком!

— А теперь подробнее об этих и других гадостях...

Опасность телевидения в том, что можно подробно со всех сторон показывать трупы и смаковать каждую деталь чужой смерти. А смена темы — любимый прием журналистов. Поэтому телезомбирование может быть очень глубоким.

Для защиты вы должны подумать вот о чем. В России **каждую минуту** умирает четыре человека. Пока вы читали предыдущий абзац, кто-то уже умер. Легко подсчитать, сколько трупов можно найти ко времени следующего выпуска новостей.

А теперь задумаемся: в чем же новость, если люди умирают непрерывно? Какое отношение к новостям имеют эти трупы?

Нам важно узнать то, что повлияет на нашу жизнь. Это и есть работа журналиста. Для этого люди и слушают новости.

А мир смерти не имеет отношение к миру жизни. Если вы не знали человека, когда Он жил, то тем более вам не нужно знать о том, что он умер.

Зачем вам знать о страданиях других людей, если вы не можете им помочь? Это цинизм, недостойный нравственного человека.

Но каждый день жизнерадостный журналист общается вам, что еще кто-то умер. Если поддаться на уловку и проникаться этими новостями до глубины души, то скоро сам дашь этому журналисту повод взвизгнуть: «Вот еще один труп в нашей программе. Это еще не вы? Тогда мы идем к вам!»

К счастью, отсутствует другое условие зомбирования — закидывание крючка «спасителя». Журналист уж точно не спаситель.

Журналисты используют трупы для привлечения внимания. Им хочется быть в центре событий. Особенно эффектно кадры, где на фоне стихийного бедствия, покалеченных людей и тяжелой работы спасателей ходит сытый холеный журналист и рассказывает:

— Число жертв катастрофы растет, потому что на месте катастрофы работает наша съемочная группа.

Защита от сплетниц

У сплетниц нет ни смены тем, ни венка спасителя. Поэтому на первый взгляд сплетни неопасны.

Но в них таится другая опасность. Количество мертвых слов постепенно переходит в качество. Если часами долдонить мертвые слова, то какая-то часть непременно проникнет в подсознание. А завтра еще и еще. Конечно, самый большой удар наносится самой сплетнице, ибо эта категория людей наиболее подвержена психосоматическим заболеваниям. Но она утащит и вас.

Ведь каждое мертвое слово — это крохотный шаг из мира жизни в мир смерти. Шаг совсем маленький, но ведь из мира смерти назад дороги

нет. Шаг за шагом вы уходите из мира живых. Шаги маленькие, но каждый день. Душа коченеет от могильного холода, а мысли дрожат от предчувствия конца.

Но зачем вам, живым и здоровым, гулять с мертвецами?

Сплетниц называют еще энергетическими вампирами. Поговорил, а потом сил жить уже просто нет. Вампиры здесь ни при чем. Энергию жизни высасывают мертвые слова. Избегайте их, и вы будете всегда радостными и веселыми. Почему некоторых людей называют душевно молодыми даже в солидном возрасте? Потому что они не торопятся в мир смерти.

И вы не торопитесь. Избегайте сплетен любимыми способами. Не спешите присоединяться к хору, исполняющему сюиту «Какой ужас!» для трех бабушек и скамейки у подъезда.

Скажите, какая практическая польза вам узнать, что сватья свояченицы мужа знакомой сестры вашей соседки ушибла коленку и весь день на это жалуется? Как это повлияет на вашу жизнь? Нужно ли вам подробно знакомиться с историями болезни жителей вашего подъезда, а также их родственников и сослуживцев?

Ведь подсознание очень хорошо воспримет симптомы этих болезней и будет пытаться воспроизвести их как можно более точно, дабы дать возможность заинтересованно и со знанием дела поддерживать больные разговоры.

Насколько радостной и здоровой это сделает вашу жизнь? Поэтому, как только в вашу квартиру зайдет разносчица сплетен, заклейте ей рот пластырем, угостите чаем и разговаривайте с ней только о хороших вещах: стихах, цветах и кошках.

ЗАЩИТА ОТ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ

Теперь разберемся с вещью хотя и не такой страшной, как зомбирование, но тоже весьма неприятной, — манипуляциями.

Мы постоянно хотим убедить людей в нашей точке зрения и добиться от них того, что нужно нам. Простой и честный путь для этого — привести аргументы, показать личную выгоду или договориться по принципу «ты мне — я тебе».

Манипуляторы идут другим путем. Отвлекая внимание, они заставляют жертву подсознательно среагировать на какую-нибудь психологическую ловушку. Принцип схож с зомбированием: отвлечь внимание и нажать на кнопку в подсознании. Отличие в том, что это разовое действие. В результате жертва не идет за манипулятором, как зомби, а только делает нечто, что сознательно делать не стала бы.

Использование манипуляции глупо тем, что срабатывает только один раз. Как только жертва понимает, что ее обманули, больше она с манипулятором общаться не будет. Иногда встречается долговременное манипулирование, но и оно рано или поздно кончается разрывом отношений, так как все тайное становится явным.

К счастью для вас, вы скорее всего встретитесь с замороженным манипулятором. Он случайно набрел на работающую манипуляцию, и теперь, преисполненный собственным величием, легко разводит окружающих лохов. От него мы и будем защищаться.

Общая структура манипуляции состоит из двух этапов:

понизить самооценку,
дать скрытую команду.

Цель понижения самооценки состоит в нарушении баланса сознания и подсознания. В норме вы действуете сознательно. Но как только вам говорят: «Иди сюда, придурок!», вы тут же выходите из себя. Нажимается кнопка «Меня оскорбили!», начинает расти возмущение, вы закипаете и начинаете свистеть подобно чайнику:

— Кто придурок?! Я придурок?! Да ты...

Первая часть манипуляции успешно сработала: человек вышел из себя. Дальше манипулятор использует скрытую команду внутри обычной, на первый взгляд, фразы:

— Да ты после стакана водки отрубисься!

— Да на тебя ни одна девка не глянет!

— Да ты шефу слова поперек не скажешь!

В этот момент, стараясь достойно возразить оппоненту, человек начинает действовать именно в том направлении, в котором его ведет манипулятор. Манипуляция оскорблением хотя и грубая, но в большинстве случаев работает превосходно.

Более опытные манипуляторы используют не оскорбление, а лесть:

— Ну вы же умный человек! Как же вы не понимаете такой простой вещи.

Структура манипуляции та же самая: «Ты дурак! Ты не понимаешь простых вещей! А если бы понял, то поступил бы так».

И жертва идет на поводу у манипулятора. Лестец такой же манипулятор, как и грубиян, но работает эффективнее. Обычно лестью можно заставить человека сделать гораздо больше, чем грубостью.

Но если вы не хотите быть ослом, которого гонят палкой грубости или привлекают морковкой лести, научитесь защищаться от манипуляций.

Защита от изменения самооценки

Задача любого оскорбления — изменить вашу самооценку. Но ведь это **ваша оценка**. Почему вы должны ее менять? Пока вы осознаете это, вы в полной безопасности. Подсознание поддерживает вас, а оно заковано в броню.

Поэтому, если к вам залетит манипулятор и начнет зудеть около вас, как комар, пытаясь укунить мелкими оскорблениями, спокойно ответьте на это:

— Вашего зудения я не понимаю. Если что-то нужно, скажите прямо.

Или еще короче:

— Ваши предложения?

Собственно, на этом манипуляция и кончится. Или, если вопрос серьезный, а вы занимаете ответственный пост и хотите полностью защититься от манипуляций, скажите:

— Не могли бы вы изложить свои предложения в письменном виде?

В письменном виде любая скрытая команда сразу становится открытой.

Или начальник, пытаясь заставить вас выкладываться на работе, рявкнет:

— Мне болваны и лодыри не нужны! А вы — и то и другое!

Негативная оценка опасна, если вы проникнетесь ею до глубины души. Тогда она заблокирует вашу энергию и травмирует ваше душевное состояние. Но не воспринятая вами оценка не причинит вам никакого вреда. Спокойно ответьте начальнику: «Поэтому мы с вами и сработались».

Запомните правило техники душевной безопасности, которое поможет избежать душевных травм:

Вас интересует мнение о себе только тех людей, с которыми у вас искренние и доверительные отношения.

Когда о вас говорят другие, у вас автоматически должна появляться мысль: «А что он обо мне знает?» И оскорбление отскочит от вас, как мячик от стены.

Если супруг не в духе и вздумал сорвать на вас свою злость, сразу переведите разговор **с личности на предмет**.

Это означает, что как только он скажет вам: «Ты растяпа, тупица и неумеха», вы сразу зададите себе вопрос: «А о чем, собственно, идет речь? **В чем предмет разговора?**» И задаете наводящие вопросы:

— Что ты имеешь в виду? То, что я прожгла твои брюки, посолила кофе или уронила на тебя шкаф? Или мы говорим не только о сегодняшнем дне?

Этим вы сразу уходите от обсуждения вашей личности и переводите беседу в безопасное русло. Потому что собеседник вынужден точно сформулировать обвинение:

— Ты не сдал отчет вовремя.

— Да ты и подтянуться не можешь.

— Ну какой из тебя любовник?

А дальше совсем легко. Во-первых, согласитесь с этим. Согласие сразу выбивает у нападающего почву из-под ног. Зачем нападать дальше, если уже достиг цели?

Во-вторых, уведите разговор в любую сторону, лучше в будущее. Поскольку там вы точно пока ничего не успели натворить, и придирайтесь не к чему.

— А когда я теперь могу сдать отчет?

— Так я пока до турника и допрыгнуть не могу.

— Зато ты любовница высший класс! Когда я смогу опять в этом убедиться?

Вы ушли от обсуждения своей личности и спокойно владеете темой разговора.

Защита от скрытых команд

Лучшую защиту от скрытых команд мы уже рассмотрели — это просьба изложить требования в письменном виде. Но в жизни это получается далеко не всегда. Во время секса, например, писать неудобно, потому что руки заняты.

К тому же вас могут застать врасплох, без ручки и блокнота. Поэтому научимся искать в речи собеседника скрытые команды и защищать от них под сознание.

Скрытые команды выглядят очень невинно:

— Почему никто не догадается вынести ведро?

— Здесь есть настоящие мужчины?

— А почему бы не включить музыку?

Во всех этих фразах нет прямого указания на то, кто и что должен делать. Но почему-то всегда так получается, что сделать должны именно вы. На эти фразы реагирует подсознание. После таких слов тут же появляется состояние, как будто «что-то надо».

Лучшая защита в этих случаях состоит в мысленном вопросе: «А кому надо?» Если ответ будет: «Да и мне тоже надо», то вы отвечаете:

— Да, я как раз собирался.

А вот если вам это не надо и обращаются не к вам конкретно, просто повторите заданный вопрос. Хотите мысленно, хотите вслух.

— Да, действительно. Почему никто не догадается?

— А настоящие женщины?

— А почему бы и нет?

Если вы произнесете вопрос вслух, вы переадресуете скрытую команду манипулятору. Это имеет смысл в том случае, когда скрытая команда подается в обиженном тоне, причем как раз тогда, когда вы собрались вздремнуть после сытного обеда.

Если же вы чем-то заняты, а манипулятор хочет вас отвлечь, то не обращайте внимания на манипуляции, пока не обращаются именно к вам.

Подведем итоги. Для защиты от манипуляций:

- просите конкретных предложений;
- переводите разговор с личности на предмет;
- игнорируйте безличные фразы.

ИНКВИЗИТОР

Вокруг вас не только мастера зомбирования и манипуляторы. Как быстро научиться различать людей хороших и не очень?

В этом поможет прием «Инквизитор», который служит для быстрой **подсознательной** оценки человека. Подсознание всегда готово интуитивно оценить человека, но сознание часто закрывается от этой оценки. Поэтому подсознанию лучше помочь.

Когда вы встречаете человека, с которым собираетесь вместе работать или отдыхать, потратьте несколько минут на его оценку. Для этого внимательно посмотрите на него и мысленно представьте, что находитесь в пыточном подвале средневекового монастыря, куда вас доставили по подозрению в колдовстве. А этот человек — инквизитор, который решает, что с вами делать:

- отпустить;
- слегка попытаться;
- пытаться по всем правилам, методично и с удовольствием;
- отправить на костер.

Как вы думаете, что он сделает? Не надо рассуждать логически. Просто смотрите на человека и думаете: «Вот я стою перед ним в цепях, пошлет на костер или нет?» Ответ придет сам, без всяких усилий.

Это упражнение помогает и разбираться в людях, и радоваться жизни.

Ответ не следует озвучивать, но его стоит хорошо запомнить. И учитывать, когда вы собираетесь поделиться с этим человеком чем-то сокровенным или положиться на него в важном деле.

МОТИВАЦИЯ ПОДСОЗНАНИЯ

Спокойно и радостно на душе тогда, когда вам не нужно лгать себе. Потому что скрывать правду от себя — самая неприятная вещь на свете.

На что нас мотивируют

Большинство людей недовольны своей жизнью. Они непрерывно расстроены, раздражены, обеспокоены и все время бурчат. Со всех сторон только и слышится: «Бур, бур, бур» или «хыр, хыр, хыр».

Стадные кнопки вынуждают нас подключаться к этому бурчанию. И мы тоже начинаем вслух, а потом и про себя бурчать вместе со стадом.

Но пока мы бурчим, проходит наша настоящая жизнь, полная счастья и радости.

Правомерность желаний

Вспомните день, когда вы родились. Не помните? Неважно. Важно другое. Когда вы родились, то обо никому об этом не спрашивали. Появились на белый свет и тут же заорали. Почему? Да просто так. Захотелось. **Родился** же!

Попробуйте вот прямо сейчас заорать как в детстве, от всей души. Не получается. А почему? А потому что:

А что скажут люди?

А где разрешение на ор?

И почему, собственно, надо орать?

Я вот тут тихо в уголке что-нибудь пискну, да и то про себя, чтобы никто не услышал.

А в чем, собственно, проблема? Почему вы решили, что исполнение ваших желаний требует специального разрешения? И разрешения от кого?

Каждый день человек стереотипно получает привычный результат. «Отказала мне два раза...» Вот это «отказала» и есть истинная мотивация. Громозека говорит: «Вот и славно, лучше выплусь».

После каждой неудачи человек переживает. Ругает себя. Но это все зря. Ругать себя — это бороться с Громозекой. Бессмысленно. Все равно вы проиграете.

ПОЧЕМУ НЕУДАЧИ ПРЕСЛЕДУЮТ НАС

Если вы хотите одного, а подсознание другого, то вы получите то, что хотите **подсознательно**. Подсознание сильнее. Побороть его вы не сможете. Даже не пытайтесь.

Да и не нужно бороться. Лучше принять себя таким, какой есть. А вот приняв себя, уже можно подумать, что делать с собой дальше.

Для достижения успеха нужно войти в резонанс с подсознанием. Прочувствовать, чего оно хочет, и согласовать с тем, чего хотите вы.

Гармония наступает в тот момент, когда вы делаете именно то, что хотите делать. Неважно, что в этот момент вы можете делать грязную и неблагодарную работу. Ведь вы ее сами выбрали.

От тех, кто точно так же родился на этот свет и точно так же орал благим матом. Поначалу. А потом решил — нет, орать нехорошо. И запретил себе. А потом и другим. А потом запретил еще чего-нибудь. А потом занял высокий пост и пошел запрещать направо и налево.

И вот кругом одни таблички: «Не подходить!», «Запретная зона!», «Вход запрещен!», «Выхода нет!».

Что называется, приехали. Допустим, орать действительно нехорошо, да еще в ухо, да еще незаметно подкравшись. Согласимся. Но вот высказывать свое мнение, настаивать на своих желаниях, иметь эти желания можно? И это, оказывается, нельзя. Да что ж такое!

Любить, радоваться миру — нельзя. А что можно? Можно сидеть в своей клетке и смиренно ждать похлебку.

Объясняется формула всеобщего запрета простым доводом: дай человеку свободу, и он пойдет все крушить. Но здесь есть большая ошибка. Человеку больше всего хочется любви, счастья и наслаждения жизнью.

Агрессия возникает, когда эти чувства не удовлетворяются. Когда человек постоянно находится в состоянии фрустрации. И вот тогда да: круши, ломай, гори оно все ясным пламенем. **Агрессия и энергия — совсем разные качества.**

Агрессия глупа. Можно вырвать из рук прохожего мороженое, но это будет чужое мороженое. Есть его будет не очень приятно, так как его хозяин будет бежать сзади и дышать вам в ухо. А глотать мороженое на бегу совсем не так приятно, как есть его не торопясь и со вкусом.

Уверенный в себе человек не агрессивен. Зачем крушить и ломать, когда всего можно достичь более простыми и приятными способами?

Поэтому, если вы в себе уверены, то ясно и четко говорите о своих желаниях. У вас претензии? Ну так и скажите о них прямо. Вам кажется, что запрет глуп? Отмените его.

Сами выбирайте направление жизни, а не подчиняйтесь слепо инструкциям и параграфам.

Прорыв

Если вы:

- недовольны своей жизнью;
- считаете себя неудачником;
- все ваши усилия не дают никакой отдачи;

то это означает только одно — **вы марионетка.**

То есть ваши усилия не ваши. Ваши желания не ваши. И вся ваша работа направлена на удовлетворение прихотей чужого дяди.

Ваша задача — вырваться из колючей проволоки чужих символов и бежать на свободу.

Для этого нужно собрать все усилия и совершить **прорыв.** Прорыв — это вспышка, которая позволяет ярко взглянуть на то, как вами кукловод управляет. Кардинальная смена взглядов возможна в тот момент, когда вы совершенно ясно представите себе свой идеальный день. Где и с кем вы бы хотели проснуться завтра и чем заняться после завтрака? И что, кстати, у вас на завтрак? Полежали, помечтали.

А теперь главный вопрос: что мешает вам это осуществить? Разберите подробно, какие именно символы вам это запрещают. А потом скажите себе: «Хватит! Почему я должен слушаться чужих мертвых символов, когда у меня есть своя живая жизнь?»

Собираете энергию ярости и идете на прорыв. Во время прорыва вы меняете те символы, которые вами командуют, на те, которые вам служат. И дальше устремляетесь к своему идеальному дню.

Прорыв сквозь символические барьеры дает колоссальное количество энергии. Работа на дядю делается только от страха. А достижение своих целей — источник водопадов энергии.

Но если ваша мечта далеко и требует серьезных усилий, то вам потребуется мощная мотивация.

МОТИВАЦИЯ

Сильная самомотивация должна пробивать до самых печенок. В результате из души должен рваться яростный вопль: «Дайте мне Тайсона!!! Я его порву! (Ну, или обзову как-нибудь.)»

Для этого используем методику: идем от тела, закрепляем мотивирующей средой, а заканчиваем мотивацией духа.

Мотивация тела

Первым делом рисуем привлекательную картинку во всем богатстве красок, звуков, вкусов и запахов. Вот когда я это сделаю, то я такое устрою!

Наемся до отвала.

Проволяюсь целый день в кровати.

Погрею животик на солнышке.

Но это работает только для очень близких целей (не более 10 см). На дальние цели так себя замотивировать не удастся.

Мотивирующая среда

Поэтому разбираемся с Громозеккой. Тут сложнее, потому что Громозекка любит ритуалы. Хорошо, значит, нужно менять ежедневные шаблоны. Вспомина-

ем, что шаблон вызывается штампом. Так как обстановка у вас дома или на работе постоянная, то и штампы одинаковые. Поведение становится привычным.

Для смены шаблонов поменяйте обстановку вокруг себя так, чтобы она сама вынуждала вас менять привычки.

Если вы купили гирию, но засунули ее глубоко под кровать, то вы ее оттуда уже не достанете. У вас нет такой привычки. А гирия под кроватью мышцы не развивает.

Хотите стать сильнее? Поставьте гирию перед письменным столом. Нужно пройти? Придется отодвинуть. Вот тогда вы реально будете качать мышцы (или перестанете сидеть за столом).

Для мотивации можно использовать целый ряд мотивирующих пинков.

Напишите цель на листе бумаге и бросьте на пол. И не убирайте, пока не сделаете.

Суньте листок с целью в бумажник и доставайте каждый раз, когда хочется что-нибудь купить (может, и желание купить сразу пропадет).

- Попросите приятеля, чтобы звонил и спрашивал, когда вы начнете (закончите) это дело.
- Попросите компьютер, чтобы напоминал об этом с максимальной частотой, на какую он способен.

Окружайте себя мотивирующими предметами. Они меняют штампы, вы меняете шаблоны.

И так надо действовать до тех пор, пока новое поведение не станет для вас привычным.

Мотивация духа

Теперь о мотивации духа. Эта методика для продвинутых, поэтому нужны пояснения.

Здоровые мышцы требуют нагрузки. Атлету поиграть с железом — удовольствие. Но люди об этом забывают, и по улицам переваливаются заплывшие жиром тела. Единственный стимул, которым их можно поднять с кровати, — пообещать еще чего-нибудь пожирней и погуще.

Здоровый интеллект требует нагрузки. Трудная задача — удовольствие. Но люди забывают об этом, и по улицам бродят мозги, заплывшие сериалами. Им трудно понять, что без напряжения духовных сил жизнь обречена на скуку и прозябание.

Жизнь становится интересной, как только человек находит трудную цель. Напряжение всех физических и духовных сил и дает главную радость от подарка, который мы называем жизнью.

Ощущения полноты жизни не будет, пока ваш дух болтается где-то на задворках вашего сознания.

Как же правильно мотивировать дух?

Дух не обращает внимания на суету обыденной жизни. Его не задевают мелкотравчатые цели. **Ему нужно, чтобы с небес спустился огненный ангел и вручил меч, в котором отражаются блики пламени.**

Методика «Огненный меч»

Первый вопрос, который нужно задать себе: «Кто Я в этом мире и что Я хочу от этого мира? Так ли уж нужно то, что Я собираюсь делать?»

Если действительно нужно, то дальше в ход идет техника послышной мотивации.

Я этого хочу!

Все вокруг меня этого хочет (подкрепляем мотивирующей средой).

Я это сделаю!

В первом слое вы представляете одно желание. То, ради которого стоит жить, стоит бороться. То, ради которого вы готовы идти до конца.

Картина вашей победы должна быть грандиозной, величественной, прекрасной. Вы будете идти долго. Очень долго. И вот за морями и лесами в лучах восходящего солнца вы увидите прекрасный замок. Это ваш замок. Путь к нему труден. Но вы готовы его пройти. Вы представляете мечту вашей жизни все ярче и ярче, пока она не будет отчетливо гореть перед глазами.

Тогда вы переходите к другому слою. Что вам нужно, чтобы добраться до замка? Острый меч, великолепный конь, прекрасная амазонка?

Сделайте все это мотивирующим слоем. Ярко представьте, как вы их встретите. Ощутите тяжесть меча, шершавость рукояти, блеск клинка.

Количество слоев зависит от трудности цели. Чем цель труднее и дальше отстоит, тем больший фундамент мотивации нужно заложить. Каждый слой мотивации все сильнее и сильнее натягивает тугий лук вашей воли. И как только лук нацелен и тетива натянута, вы плавно отпускаете пальцы. Тетива взвизгнет, и вы, подобно стреле, устремитесь к своей цели.



ДУШЕВНОЕ ОБЩЕНИЕ

А дальше жизнь действительно серьезно изменится. Громозека будет искать способ исполнения вашего желания в любых житейских ситуациях.

И когда вам скажут, что в последней серии Хуан изменил Хуаните, то у вас в голове теперь пронесется не «Хуан — гад!» или «Хуан — везунчик!», а «Ну и как же это поможет мне создать реактивный бульбулятор?!»

Ошибки в применении техники.

1. **Я хоббит.** Дух всегда пытается воспарить в заоблачные дали. Его нужно одергивать. Вспоминаем правило № 1 — **никаких хухриков.** Цель должна быть ясной, измеримой и хорошо представляемой. Для проверки попробуйте описать ее кому-нибудь другому. Если не впадет в столбняк — все нормально.

2. **Я робот.** Другой крайностью является уподобление себя часовой шестеренке. Отказ от радостей тела, постоянный учет времени. Кончится это тем, что вы защемиите себе что-нибудь часовой пружиной и навеки станете частью часового механизма. Наоборот, вспоминаем правило № 2 — **не справляешься сам, зови Громозеку.** Время отсчитывается подсознательно, а сознание должно быть полностью свободно.

Методика сложная, но при желании освоить ее можно, и если все сделано правильно, то внутри появляется приятная уверенность летящего лома.

Переходим к более сложным методикам работы с подсознанием. В первую очередь учимся общаться на подсознательном уровне.

Даже не пытайтесь использовать эти методики сознательно. Сознание не справится. Вы будете только судорожно э-экать и м-мекать.

Для успешного применения этих методик научитесь применять их ДО того, как начнете общаться. Перед разговором нужно сесть и настроиться на то, как вы будете его вести. Поставить задачи подсознанию. Во время разговора не надо думать об этих задачах.

Громозека сам знает, что надо делать.

Успех среди людей возможен, только если вы умеете с ними общаться. **Нет общения — нет успеха.** Но самая большая проблема в том, что во время общения вы должны достигать сознательного результата, поэтому сознание уже занято. И эффективно общаться можно только подсознанием. Вы, конечно, знакомы с людьми, которые легко знакомятся и общаются. Но это редкость. Большинству людей общение с незнакомцами дается непросто.

Само присутствие другого человека уже действует на нас. Вот вы сидите один в приемной и читаете журнал. Вы спокойны.

Но вот в приемную зашел другой человек. Все сразу изменилось. Непринужденность утрачена. Вы напряглись, даже не начав общаться.

Заметьте, вы еще даже не вступили в разговор, а уже напрягаетесь. Насколько же труден сам процесс общения!

Общаться нужно с ощущением легкости и комфорта. Сначала надо разобраться с тем, что больше затрудняет нас во время общения.

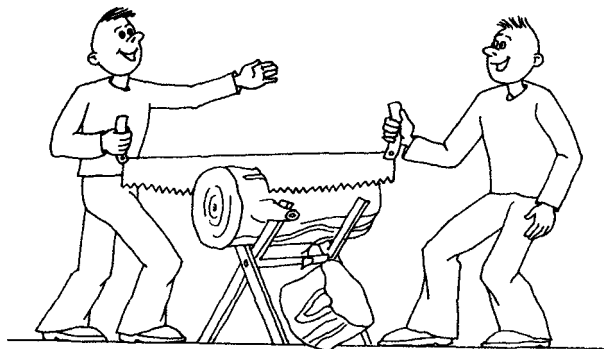
ВЕСЫ ОБЩЕНИЯ

Вы заходите в комнату, где сидят важные люди: академик, чемпион мира по боксу, миллионер и победительница конкурса красоты. Ну и вы туда сунулись.

Как вы будете себя чувствовать? Не правда ли, несколько скованней, чем если бы в комнате сидели ваши знакомые Петька, Васька, Димка и Машка.

Что дает это перечисление титулов? Оно как бы приподнимает человека над вами. А вы становитесь все меньше и меньше. Съезживаетесь до размера мыши и можете только униженно попискивать в уголке, чтобы на вас не наступили.

Титулы подобны гирькам, бросаемым на чашу весов. «Лауреат всероссийского конкурса» — и гиря до-



бавляется на чашу весов вашего собеседника. А вы взлетаете к потолку.

А теперь представим, что лауреат — это вы. И вы можете громко заявить: «Я — бронзовый призер конкурса „Филателисты на шпагах!“» Думаете, стало лучше? Да, собеседник тут же уменьшится в размерах. Но как это повлияет на отношения? Они станут крайне напряженными. О чем вам разговаривать с этим ничтожеством? По сути, титулы — это клетки, разделяющие людей.

• **Разговор эффективен, если выдержан баланс общения.**

Гордыня и самоунижение — это те пропасти, которые лежат между людьми. Мостиком через пропасть являются только те общие взгляды, где люди играют на равных. Достаточно легко завязать разговор с продавцом, потому что и продавец, и покупатель играют на равных. Они совместно занимаются торговлей.

Хотя и здесь неопытный продавец может нарушить общение, встав в позу: «Я знаю, что вы должны купить». Баланс нарушен. Покупатель убегает.

Лучший способ сразу и легко устанавливать отношения — это играть на равных. Разговаривать с любым человеком на одном уровне. Не выше. Но и не ниже. Он человек — и я человек. А все бумажки с титулами пусть горят синим пламенем.

Главный секрет поведения людей

Только находясь на одном уровне с собеседником, можно прорвать изоляцию. В этом случае разговор становится проникновенным и задушевным.

Вам будет легко общаться с людьми, если вы узнаете главный секрет:

Все, что человек делает, он делает ради одного — чтобы испытать какие-то чувства.

И в этом люди очень мало отличаются друг от друга. От дворника до президента все люди одинаково хотят испытать чувства. Отличаются они только тем, что у президента больше механических приспособлений для генерации чувств. Бронированный автомобиль, самолет номер один, чемоданчик с ядерной кнопкой — все эти штучки служат для генерации чувства своей неповторимости и исключительности.

Прилетел в страну — а у трапа самолета встречается группа храбрых ребят с ружьями. Как же! К нам приехал президент!

Но неизвестно, что лучше. Может быть, если у трапа самолета вас встречает самая лучшая на свете девушка, то это дает гораздо большее чувство исключительности? Ведь она любит исключительно вас, а почетный караул — кого прикажут.

А плотный туман над рекой, тишина, свежий воздух и удочка в руках дают больше спокойствия, чем нервно бегающие вокруг телохранители.

Поэтому громкие звания, большие чины, толстые пачки денег — это не более чем резиновая женщина. Хороша, если только нет настоящей.

А вот упругость тела, любящий взгляд, нежное прикосновение — это настоящая валюта, которая никогда не обесценится.

Настоящие чувства люди ценят больше, чем что-либо другое в жизни.

Отсюда следуют правила умелого общения. При общении с людьми вы можете вызывать в них:

отрицательные чувства. И тогда люди будут избегать вас;

никаких чувств. И вы будете невзрачной тенью, которую будут игнорировать;

положительные чувства. Люди будут к вам тянуться;

- сверхчувства. Воспламените их, и вы станете кумиром.

Но ведь у людей разные интересы. Как можно вызвать интерес у самых разных людей: артистов, филателистов, каратистов?

Да, у людей разные интересы, но сходные чувства. Один навешивает железные блины на стальной стержень и вздымает эту тяжелую байду над головой. А другой натягивает перчатки и превращает лицо противника в кровавую кашу. У них разные цели и разная жизнь.

Казалось бы, им не о чем говорить. Нет, есть. **Оба понимают чувство победы.** И оба понимают, что значит стоять на пьедестале, хотя один стоит с дрожащими коленями, а другой с подбитым глазом.

Дайте человеку поделиться своими чувствами, усильте их — и вы станете мастером общения.

Настройка на общение

Разговор начинается с настройки. Вы отодвигаете в сторону то, чем занимались, и настраиваетесь на человека.

Трудности в общении с людьми возникают из-за того, что все мы по-разному смотрим на мир, у нас разный опыт и мы движемся к разным целям. **Мы живем в разных реальностях.**

Успешное общение возможно только при соприкосновении реальностей. Поэтому сначала готовим фундамент разговора.

- **Я равен моему собеседнику.** Я одинаково уважительно разговариваю с карапузом и академиком. Без снисходительности и без превосходства. У нас

разные реальности, но у нас одинаковое тело, разум и чувства.

• **Я честен.** Я буду говорить то, что думаю, или промолчу, если это может задеть собеседника. Но я не буду использовать грязные манипуляции, вранье и сплетни.

• **Я настроен на взаимную выгоду.** Я буду отстаивать выгоду собеседника так же упорно, как и свою собственную. Результат сделки должен быть выгоден нам обоим.

Общение будет легким и непринужденным, когда вы подсознательно найдете общий язык с подсознанием своего собеседника. Ваше общение станет эмоциональным, и вы будете получать удовольствие от каждой фразы собеседника.

Для этого в начале разговора займите позицию, сходную с позицией собеседника. Если вы сидите, а он стоит, предложите ему сесть. Не хочет? Тогда тоже встаньте.

Не начинайте говорить сразу. Сначала внимательно посмотрите на собеседника. Установите кратковременный контакт глазами. Очень короткий, не более секунды. Подсознанию этого достаточно. Не надо разглядывать его пристально, как поросенка на рынке.

В момент контакта взглядов вы почувствуете его настроение, состояние и готовность к разговору.

А теперь начинается сам разговор, который похож на работу двуручной пилой. Когда вы пилите двуручной пилой, нужно соблюдать два простых правила: движения делаются строго по очереди, и каждый только тянет пилу на себя. Подталкивать пилу или препятствовать движению партнера бессмысленно. Бревно останется нераспиленным, да еще и пилу можно сломать.

Если вас неправильно поняли, то даже самые лучшие ваши идеи не встретят поддержки. Мало иметь

хорошие мысли, нужно уметь облекать их в понятную форму. Еще раз поймите: вы живете в разных реальностях. То, что очевидно для вас, для него — темный лес.

Поэтому вы не перебиваете собеседника и не давите на него. Но и не дадите давить на себя и не позволяете игнорировать ваши слова.

Нарушение этого правила дает ощущение одиночества в разговоре. Как только один из собеседников начинает доминировать, второй уходит в тень, и разговор не клеится.

Не надо торопиться. Разговор будет успешным, только когда вы войдете в состояние душевного комфорта.

Первые фразы служат для выравнивания эмоционального фона. Все эти: «Как дела? Что нового?» дают быстрое ощущение состояния собеседника.

Почувствовали его состояние и сразу же начинаете строить мост. Опорами моста являются установки: «Мы равны. Мы разговариваем с удовольствием. Сегодня прекрасная погода. У нас чудесное настроение».

Эти установки ваше подсознание будет тут же передавать собеседнику. И постепенно вы сможете перейти от поверхностного разговора к глубокому душевному общению.

Только учтите, что сами по себе общие фразы и банальные слова очень опасны. Человек пропускает их мимо ушей и начинает скучать. А скука — это отрицательные чувства, связанные с вами. Поэтому общие фразы о погоде нужно максимально сократить. Используйте их только для начала разговора, а потом сразу переходите к интересному.

Не стоит также придавать большого значения мелким ошибкам в разговоре. Неважно, что кто-то ошибся. Если это не имеет отношения к цели разго-

вора — пропустите это мимо ушей. Попытки настоять на своей правоте нарушают баланс общения. Ибо по сути вы говорите: «Ты дурак, а я умный, и сейчас я это докажу». А самое важное в разговоре — это баланс. Как только вы его нарушили, разговор оборачивается против вас. Вы начинаете разрушать ваши отношения.

Главная хитрость душевного общения состоит в том, чтобы вы оба чувствовали себя великолепно.

Вам приятно разговаривать — неважно о чем.

Вам хочется продлить это общение. Самый быстрый путь достижения комфорта состоит в постоянном сохранении баланса общения.

Сохранение баланса

Для сохранения баланса общения сделайте собеседника другом. Это не так просто сделать, но к этому нужно стремиться.

Слово «друг» происходит от выражения «другой Я». Вы относитесь к другому человеку как к личности, которая — так же как и вы — радуется, страдает, надеется, ошибается. Но вы не становитесь судьей этому человеку. Вы воспринимаете его как другое «Я» и пытаетесь его понять.

Вы становитесь «дружливим» человеком, то есть охочим до дружбы. Вы воспринимаете чувства другого человека, как свои. Вот тогда разговор становится захватывающе интересным. Ведь самое главное для человека — это его чувства. Когда он может ими поделиться, его чувства усиливаются. Поэтому дружеское общение дает основу чувственного общения.

И наоборот. Как только человек чувствует в собеседнике врага, он уходит в глухую оборону и подавляет все свои чувства. В разговоре начинает витать дух

ссоры. Как только вы замечаете напряженность, остановитесь. Разговор в напряженном тоне теряет смысл. Лучше дружелюбно спросить: «А что ты чувствуешь по этому поводу?»

Будьте готовы разделить эти чувства. Как только вы синхронизируете чувства, баланс общения восстановится.

На баланс общения влияют многие факторы. И один из самых сильнодействующих — эротический фактор. Мужчины и женщины очень легко вызывают друг у друга сильные чувства, которые могут не совпадать. Одному хочется поговорить, другому потанцевать, третьему познакомиться поближе к телу. И баланс общения рушится. Часто собеседники разного пола не могут найти общий язык, даже когда они симпатичны друг другу. Они начинают ссориться на почве взаимной симпатии. Происходит это потому, что слишком сильные, но не совпадающие чувства быстро разрушают баланс.

Есть простой способ сохранения баланса. Нужно всегда начинать разговор с позиции дружелюбия. А потом уже переходить на позиции страстолюбия.

Поэтому мужчинам нужно вспомнить красивое славянское слово «другиня». И запомнить правило: «Сначала другиня, а потом женщина».

Тогда в ваших глазах погаснет похоть, а в интонациях исчезнут нотки презрительного домогательства. Все это сильно отталкивает женщин.

Вы будете вызывать только приятные чувства и легко устанавливать контакт с женщинами. А уж потом вам остается только перейти от дружелюбия к простому «люблю».

Женщина также быстрее всего сможет наладить контакт с мужчиной, если взглянет на него с позиции: «Мужчина — это подруга-мужик». Тогда не нужно будет смущаться, прятать глаза, краснеть, запинаться

и чувствовать себя собачкой на выставке. Раз мужчина — это подруга, с ним можно вести себя естественно. А раз эта подруга еще и мужик, то это сулит самые приятные ощущения. Как только вам захочется их получить.

Нарушение баланса

А как себя вести, если баланс нарушает ваш собеседник? Сначала выясните, почему он это делает. Как правило, человек сразу старается нарушить баланс, если он чувствует себя неуверенно.

В зависимости от особенностей характера он может или постоянно унижать вас, стараясь как-то скомпенсировать собственную неполноценность, или, наоборот, всячески самоунижаться.

Критика, пренебрежение, унижение, притворная лесть — все это причины превращения нормального разговора в бытовую ссору.

Как только вы ощутили сползание в перепалку, вы можете выбрать один из способов сохранения баланса:

- игнорирование;
- утягивание за собой;
- выяснение позиции.

Игнорирование — достаточно сильный прием. С одной стороны, это укол, а с другой стороны, сохранение прежней позиции. Разумный человек тут же уходит от конфронтации.

Человек с низкой самооценкой имеет огромную потребность быть оцененным по достоинству. Лучше сделать замечание по поводу его реальных успехов.

Вы меня очень выручили с этой справкой.

Удачно вы поговорили с клиентом.

Небольшое замечание гораздо лучше вихра дежурных комплиментов. Но лучше всего, как только вы замечаете нотки униженности, дать человеку выговориться. Чаще всего человек самоунижается для привлечения внимания. Поэтому спокойное и внимательное отношение к человеку воспринимается им как бальзам на душу. Не нужно полностью со всем соглашаться. Нужно только повторить слова собеседника, чтобы удостовериться, правильно ли вы его поняли. В тот момент, когда вы повторяете его слова, баланс общения выравнивается, и вы можете продолжать разговор.

Скользкие места

В любом разговоре есть одна опасность. Можно случайно задеть тему, которая неприятно кольнет собеседника. На сознательном уровне этого можно не заметить, так как сознание увлечено разговором. А собеседник уже насупил, отстранился, и разговор скоро прервется на неприятной ноте.

Как этого избежать?

Во-первых, нужно все время чувствовать атмосферу разговора. Она должна быть душевной. Легкая непринужденная беседа. Расслабленные интонации. Вы как будто уходите в тихое уютное место. Ваш голос журчит, словно ручеек. И как только вы почувствовали малейшее напряжение, мысленно насторожитесь. Что-то не так.

Во-вторых, не отводите надолго взгляд от собеседника. Высказав мысль, взгляните ему в глаза, как бы передавая эстафетную палочку разговора. Вы моментально почувствуете, как что-то изменится.

У вас появится возможность плавно увести разговор из опасной зоны. Но это не так-то просто сделать. Ваш визави уже волнуется и не даст так

просто сменить тему. Это и не нужно. Для восстановления задушевной атмосферы нужно использовать прием «Сменить прожектор».

Хитрость этого приема в том, что абсолютно любую тему можно рассматривать с разных точек зрения. Например, покупку автомобиля можно рассматривать с точки зрения владельца. Но посмотрим на автомобиль с точки зрения:

пассажира;
соседа;
дачника;
угонщика;
инвестора.

И мы сразу увидим, что с разных точек зрения покупка одно и того же автомобиля может быть как удачной, так и явно глупой. То же самое можно сказать про любую жизненную ситуацию.

Поэтому, как только в разговоре возникает напряжение, надо сразу сменить прожектор: «Да, „Запорожец" не рвет с места, но зато его никто не угонит». И плавно выходить на комфортную дорожку.

Нужно только выбирать такой прожектор, чтобы ситуация выглядела приятной. Если вы добавите: «Да, в „запорожец" пассажиры не влезают, поэтому и толкать его придется одному», то атмосфера только ухудшится.

Кульминация разговора

Самое важное для чувств собеседника — разговор о его желаниях. Когда он начал говорить о том, что собирается делать, — это кульминация разговора. Здесь и решится, расстанетесь вы друзьями или разговор прошел впустую.

Вы можете как добавить ему жизненной энергии, так и убить ее. Как только собеседник поделился своим желанием, вы можете сказать на это:

«Какой ты, на фиг, танкист?!»

«Таких не берут в космонавты!»

«Да ты же вечная мадам Брошкина!»

И все. Разговор вы проиграли. Собеседник может отнестись к вам как угодно, но его подсознание вам этого не простит.

А вот если вы его поддержите, переведете его желание в практическую плоскость, научите, что делать и куда бежать, — вы подарите ему энергию жизни. И его подсознание решит: «Ага! Его слова я запомню!»

И в дальнейшем в трудную минуту он придет к вам за советом.

Люди пойдут за вами, если вы ведете их к исполнению их желаний.

Договоренности

Успех в кульминации разговора обязательно закрепите твердой договоренностью. Договоренности подобны страховочным тросам альпинистов. Они помогают штурмовать вершины, чувствуя себя в безопасности.

Очень часто люди жалуются на то, что вокруг одни обманщики, предатели и ни на кого нельзя положиться. О чем это говорит?

О том, что эти люди не умеют договариваться.

Каждый видит мир со своей колокольни. И не обращает внимания на то, что с другой колокольни вид другой.

Договоренность должна быть **полной**. То есть оба собеседника должны четко понимать, что делает каждый из них. Что получится, если вы не знаете, что со-

бирается делать ваш партнер? Может получиться, что он вас подведет. А он не подводил. Просто у него и в мыслях не было делать то, что вы от него ждали.

Больше всего неприятностей доставляют стереотипы. То, что одному кажется очевидно обязательным, для другого может быть очевидно ненужным.

Завершение разговора

Когда нужно вести разговор к завершению? Сразу же, как только у вас появляются посторонние мысли. Потому что в этот момент подсознание решает: «Какой-то он скучный!» Но подсознание собеседника сразу это чувствует. И начинается подсознательная борьба.

Самое важное для установления приятных отношений — это окончание разговора. Ни в коем случае нельзя завершать разговор на неприятной ноте. Сначала поменяйте прожектор и восстановите приятную атмосферу, а уже потом переходите к плавному завершению разговора. Ваша цель — закончить разговор так, чтобы после него остались приятные чувства. А для этого нужно подготовиться к завершающей фразе. Заканчивать разговор нужно окончательным решением вопроса.

Решили вопрос. «Хорошо, круглые оставляем, квадратные выбрасываем».

Договорились о деле. «Ладно, завтра в пять утра у меня».

Отдохнули. «Ну, теперь можно и поработать, убирай удочки».

Хорошо провели время. «Приятно было поболтать с умным человеком».

Можно сказать, что каждый разговор должен заканчиваться распиленным деревом. Тогда после разговора остается ощущение успеха и единения.

ДУШЕВНАЯ СВОБОДА

Для того чтобы жить, нам нужны какие-то знания о мире. Чем эти знания полнее, тем жить легче и свободнее. Человек, умеющий водить машину, свободнее того, кто не умеет. А тот, кто не умеет, зависит от того, кто умеет.

Любое знание влияет на поведение. Если вы не знаете, как стать мастером спорта, то вы им и не станете. Даже если у вас прекрасные физические данные. Но нет знаний — нет результатов.

Вас научили завязывать шнурки. Теперь вы независимы от шнурков. Но вас не научили работать с компьютером, значит, вы зависите от тех, кто умеет.

Вас не научили общаться с людьми — значит, вы зависите от тех людей, кто умеет общаться с вами.

Часто говорят, что свободу приносят деньги. Но деньги дают только косвенную свободу, потому что все равно вынуждают нанимать тех, кто что-то знает и умеет. Но далеко не факт, что умельцы даже за деньги будут особо стараться ради вас. Какой смысл быстро вам что-то починить или вылечить? Наоборот, гораздо лучше слегка облегчить вашу участь, сделать вас зависимым, а потом годами тянуть из вас деньги.

Знания дают абсолютную свободу. Вы знаете, что вам нужно, и вы получаете именно то, что вам нужно.

Всю жизнь нам приходится учиться. Устроились на новую работу. Поступили на курсы. Купили новый мобильник, фотик, джипик. Все это требует новых

знаний. Когда мы делаем что-то в первый раз, мы учимся. Поэтому с каждой новой страницей в вашей жизни у вас есть выбор:

получить зависимость от других. Я этого хочу!

или открыть для себя новые просторы. Умение учиться позволяет преодолевать препятствия и направляться туда, куда вам хочется. Как только вы остановились перед высокой стеной, вы должны научиться находить дверь в стене. А если нет двери — делать пролом.

Душевная свобода — это осознание того, что руль вашей жизни в ваших руках.

Но почему одни схватывают все на лету, а другие упорно стоят и смотрят на новые ворота?

Душа обожает учиться и узнавать что-нибудь новое. Нужно только помочь ей в этом. Учиться сознанием очень тяжело. Калитка сознания настолько узкая, что в нее может пройти только одна мысль, да и та может застрять, если большая попадет.

Вот и приходится корпеть над скучными руководствами, пытаясь протащить сучковатые фразы сквозь сопротивляющееся сознание.

А ворота подсознания распахнуты широко и всегда готовы к новому знанию. Но, как правило, в эти ворота лезет всякая шушера, мешая проходу нужных знаний. Как же научиться учиться подсознанием?

ОТКРЫВАЕМ ВОРОТА ПОДСОЗНАНИЯ

Громозека любит учиться. Только вам рассказали анекдот, как вы его моментально запомнили и тут же готовы рассказать другим. А вот если вам рассказали

формулу конечных приращений Лагранжа, то вы не только не можете ее пересказать с первого раза, но даже после часа зубрежки не можете запомнить.

И причина вовсе не в том, что формула очень уж сложная. В конце концов, ведь сам Лагранж ее понимал.

Причина в том, что Громозека впервые видит эту формулу и не пропускает ее через свои ворота. Вот вам и приходится протаскивать ее через калитку сознания. А она не лезет. Даже если пропихнете, это не особенно поможет. Как только вы заснете, Громозека, раскидывая за ночь кучу дневных впечатлений, найдет несчастного Лагранжа и закинет его далеко в подземелья памяти. И утром вы забудете то, на что накануне потратили два часа упорных усилий.

Но Громозека не виноват. У Громозеки есть принцип. Он пропускает через ворота только тех, кого знает. И оставляет в памяти то, что похоже на повседневный опыт.

Подсознание не воспринимает то, чего не было в предыдущем опыте.

Если он не знает ни Лагранжа, ни конечных приращений, ни производной, то никогда их не пропустит. А если столкнется с ними в памяти, то тут же их сотрет.

Поэтому нужно понять главный принцип подсознательной учебы.

Если нужно подсознательно понять что-то новое, то нужно сначала получить чувственный опыт этого нового.

Понять — значит прочувствовать.

И если нам всерьез захотелось понять эту злосчастную формулу, то нужно:

познакомиться с самим Лагранжем. Кто он? Чем занимался?

понять, с чего вдруг Лагранж задумался над этой проблемой;

попробовать решить эту проблему самому.

И только после этого детально проследить ход мыслей Лагранжа. Теперь эти мысли попадут на вспаханную почву, поэтому они легко укоренятся и дадут всходы.

А если нам нужно научиться совершенно новому и необычному для нас делу:

выращивать кактусы;

дрессировать шимпанзе;

управлять космическим кораблем;

то нужно запомнить правило быстрого подсознательного понимания ситуации.

Человек гораздо легче воспринимает новую ситуацию, если сначала столкнулся с ней в облегченном варианте.

Придя на новое место работы или учебы, сначала осмотритесь, вслушайтесь, примюхайтесь. Пройдитесь по комнате, осмотрите различные предметы, карты на стенах, плакаты. Покрутите в руках пособия, понажимайте кнопки, покрутите ручки.

Погладьте кактус по колючкам, шимпанзе по шерстке, а космонавта по скафандру. Ощутите колючесть, шершавость или гладкость.

В этот момент подсознание с чудовищной скоростью воспринимает всю новую информацию и раскладывает ее по полочкам памяти.

Не пытайтесь сразу успешно действовать в новых условиях. Сначала попробуйте какую-нибудь мелочь. Разберитесь с ней. Научитесь обращаться.

Увидели новый прибор — сначала найдите кнопку включения. Это то знакомое и привычное, что есть во всех приборах. Включили-выключили. А потом еще раз. Не двигайтесь дальше, пока не получится.

ТУННель СОЗНАНИЯ

Как узнать, действительно ли вы учитесь подсознанием? Для этого нужно прислушаться к себе. Сознание похоже на трубу. Когда вы смотрите на жизнь через трубу, то видите только крохотное пятнышко реальности. А подсознание смотрит на жизнь целостно, воспринимая всю реальность сразу.

Если подсознание займется внутренними делами и отключится от реальности, то возникнет эффект канализации сознания. Вы сосредоточились на какой-то одной мелочи. В этот момент вы перестали жить. Жизнь во всей своей полноте, звуках, красках и запахах проходит мимо, и вы ее не замечаете.

Ваша душа разорвана на две части: сознание и подсознание. Это состояние крайне вредно с точки зрения обучения. Все, что вы сейчас видите и изучаете, не отложится в вашей памяти. Подсознание выкинет это сразу же, как только увидит.

Шлагбаум сложности

Часто люди заявляют: «Мне тяжело учиться. Я тупой!» В то же время этот же человек обладает массой умений, на которые он не обращает внимания.

Множество людей играют на гитаре, не зная ни нот, ни названий аккордов. Если вам нравится брэнчать на гитаре, то вы научитесь играть.

Желание дает способность.

Если вам нравится общаться с девушками, то вы научитесь это делать.

Самая глупая установка заключается во фразе «Это слишком сложно». Эта фраза сразу убивает желание учиться. Но в мире нет ничего сложного. От атома до космоса жизнь подчинена единым и очень простым законам. Что вокруг ядра летают электроны, что вокруг

солнца летают планеты. А мы сидим на одной из планет и думаем: «Что-то это слишком сложно для меня».

В мире есть только одна сложная вещь — наш собственный мозг. Его возможности беспредельны. Для него любая проблема все равно что песочная крепость для танка.

ФУНДАМЕНТ ЗНАНИЯ

Как только мы видим расплывчатую реальность, мы беспомощны перед жизнью. Сломавшийся кран, отказавший компьютер, заглохший двигатель становятся для нас непреодолимым препятствием.

Мы можем открыть крышку, снять кожух, поднять капот. Но увидим только мешанину труб, проводов и железок. И мы можем только смотреть на них и ругать свою никчемность, неприспособленность и тупость.

Раньше слово «негодяй» означало «не годяй», то есть никуда не годный. Вопрос в том, можете ли вы стать годяем? То есть годным хоть куда?

Очень многие люди останавливаются в развитии. Их взгляды на мир примитивны и ошибочны. Они не могут ориентироваться в жизни. Их мировоззрение убого, серо и ограничено. Они легко поддаются обману и различным проповедникам, готовы идти за любым новым вождем. Они легко подхватывают сплетни.

Но иногда такие люди сталкиваются с человеком, который несет новое знание и пытается научить новому.

Самое простое, что в таком случае делает человек, он восстает против знания. Чем ниже, глупее и неразвитее человек, тем активнее он борется со знанием.

Но ведь что такое наше сознание? Это со-знание. Совокупность наших знаний о мире.

Название этой главы имеет два значения. С одной стороны, работать с душой означает работать с удовольствием, с желанием, любить свое дело.

С другой стороны, это означает изменять свою душу, делать ее более совершенной.

Оба значения неразрывно связаны. Нельзя только работать, имея бестолковую душу. И наоборот. Если на душе порядок, то и работа спорится.

ДУШЕВНЫЙ ПОРЯДОК

Начнем с рабочего места. Как вы представляете себе неутомимого трудоголика? Стол завален бумагами, громоздятся папки. Только лысина торчит.

Что же происходит в этих условиях с подсознанием? Вы уже знаете, что количество дел, которые может выполнять подсознание, практически неограниченно. Поэтому подсознание пытается выполнять все дела, которые одновременно попадают в поле зрения!

Вся эта груда бумаг вызывает бешеную работу подсознания: «Вот это надо дописать! Туда позвонить! Этому сказать! Это не забыть!» Подсознание бомбардирует вашу личность противоречивыми командами, пытаясь тащить его в разные стороны.

Но бедное сознание так не может! Оно может нормально заниматься только одним делом. А мысли о нескончаемом потоке работы перехлестывают сознание, и даже одно дело уже нельзя выполнить нормально.

Каждая бумага на вашем столе — это пчела, которая жалит ваше подсознание, как только попадает в поле зрения.

Когда вы садитесь за стол, заваленный бумагами, на вас нападает рой пчел, и они весь день жалют вас куда ни попадя. И вы приходите вечером домой весь распухший, так и не сделав ничего серьезного.

Остановитесь!

Ваша работа потеряла смысл. Вернуться в нормальное душевное состояние вам помогут три слова:

**порядок,
источник,
контекст.**

По первым буквам получается ПИК. Используя методику ПИК, вы всегда будете на **пике** своих возможностей.

Порядок

Начните с уборки стола. На столе должна быть пустота. Полная пустота. Вакуум. Ни одной лишней бумаги. Любая фитюлька на столе борется за место в подсознании.

Вот вроде бы невинная фотография вашей семьи. Но каждый раз, когда вы скользите взглядом по ней, в подсознании всплывают все дела, которые вам нужно сделать:

Починить сыну трехколесный велосипед.
(Или уже двухколесный?)

Купить корм для собачки. (Или для попугайчика? Кто у нас там вечно рычит в клетке?)

И главное, похвалить прическу жены, которая сегодня пошла делать перманент. (Или педикюр? Или перемену пола?)

Вы судорожно пытаетесь вспомнить, что вам сказал разъяренный начальник. А тут ваш взгляд упал на выпел любимой команды, и вы отвлеклись на мысли о предстоящем кубке.

В поле зрения не должно быть отвлекающих предметов.

На рабочем столе могут лежать только инструменты для работы. Топор, кувалда и компьютер.

Очистили стол. Посмотрите на пустую поверхность и ощутите, что в душе появилась ровная и спокойная готовность к действию.

Источник

Можно приступать к работе. Кладете на стол **источник**. Это может быть:

приказ, который вы должны выполнить;
заказ, по которому нужно дать предложение;

письмо, ждущее ответа.

Положите источник перед собой. И внимательно, без напряжения и спешки, изучите его. Даже если надо сделать срочно. Даже если вас торопят.

Ведь если вы что-то упустите, то вам придется все переделывать. Не думайте, что простое рассматривание — это задержка в работе. Именно сейчас подсознание с бешеной скоростью начинает подготовку к настоящей эффективной работе. Идет доставка всех

нужных материалов в предсознание, чтобы вы с легкостью могли использовать все свои возможности по блестящему выполнению работы.

Контекст

Как только вы почувствовали, что поняли задание, начинайте собирать на рабочий стол материалы, необходимые для выполнения работы. Вы постепенно входите в контекст.

Очень важно сохранять контекст, пока работа полностью не закончена. Если работа предстоит долгая, то все контекстные документы лучше хранить в одной папке. Если это невозможно, то нужно составить контекстный листок, в котором перечислить все нужные материалы и места, где они хранятся.

Приступая к работе на следующий день, вы достаете всю папку и мягко погружаетесь в контекст. Для этого спокойно и не особо вглядываясь пролистайте всю папку. Подсознание мгновенно восстановит нужное состояние, и вы сможете начать работу.



ПРИСТУПАЯ К НОВОМУ ПРОЕКТУ

Новое дело всегда вызывает волнение. Это воодушевляет. Но «новый» также означает неизвестный. Вы даже не представляете, что и в каком порядке делать.

В этом случае настроить подсознание вам поможет методика, которая называется ИКС, от слов:

Имя,
колода,
стиль.

Методика ИКС позволяет подготовить подсознание к совершенно новому и незнакомому делу.

Имя

Приступая к новому делу, нужно дать ему имя. Это важно.

Еще раз.

Имя — это очень важно.

Имя — верхняя карта колоды. Оно похоже на ручку чемодана. Чем тяжелее чемодан, тем важнее ручка. Скользкое и расплывчатое имя будет все время выскальзывать, и чемодан будет падать в колодец подсознания.

Ухватистое имя должно содержать не более двух слов. Это легко запомнить, а самое главное — легко воспринять. Надпись на папке или заголовок в документе будут выхвачены взглядом **подсознательно**, и вы автоматически настроитесь на работу.

Если имя длинное и неудобоваримое, вам придется сознательно вчитываться в заголовок. Вы потеряете время, но это не самое страшное. Главное, что в этот момент подсознание не занято и может отвлечь вас на другие дела.

Имя — это символ, включающий работу подсознания.

Главная причина рассеянности сознания — плохие названия того, чем вы занимаетесь. Как только вы устали в потолок, почесывая затылок: «Мне нужно было сделать это... Как его?..» — это значит, что с именем не все в порядке. Меняйте.

Важно, чтобы имя проекта было написано одинаково:

- на папке с документами;
- на папке в компьютере;
- в ежедневнике;
- на татуировке.

Тогда вам не придется терять время на чтение и вдумываться, что бы это значило. Все, на чем будет написано одинаковое имя, Громозека будет складываться в одно место. И когда ваш начальник спросит вас, как там дела с реактивным бульбулятором, Громозека тут же вывалит весь чемодан. Вы откроете рот и будете шпарить три часа без остановки.

Колода

Имя — это начало. А теперь вы должны начать накапливать образы, чтобы создать воздушный замок.

Эти образы вы будете собирать в колоду, которая будет храниться в подсознании. Верхней картой этой колоды будет тот самый магический образ, о котором мы говорили. Не жалейте времени, чтобы создать яркий, живой, блестящий магический образ. В качестве кого вы начинаете этот проект:

- могучего Ильи Муромца (лежащего пока на печи);
- прекрасного лебедя (попискивающего пока гадким утенком);
- находчивого Аладдина (пока без лампы)?

Как бы поступил ваш персонаж прямо сейчас: изрубил все мечом, бегал по двору и пищал, пошел бы в пещеру за сокровищами?

Перед началом работы обязательно войдите в магический образ. Сначала сознательно, потом это будет происходить автоматически. Это устранил все побочные мысли и защитит вас от отвлекающих факторов.

Накапливайте нужные материалы об этом образе. Они будут автоматически попадать в нужную колоду.

Стиль

Любая фирма тратит много денег на создание фирменного стиля. Зачем? Потому что запоминающаяся цветовая гамма бессознательно напоминает об этой фирме.

Воспользуйтесь этим простым, но эффективным приемом. Каждому проекту дайте свой цвет, а еще лучше — комбинацию цветов. Помечайте этими цветами все, что относится к проекту. В этом вам помогут цветные скрепки, папки, закладки.

Если проект длительный, можете добавить к нему символ: цветок, камень или животное. Все вместе создает стиль. Ведите дела стильно.

Если вы решили, что символ этого проекта — малахит, купите маленькую малахитовую шкатулочку. Ставьте ее на стол, как только приступаете к работе над проектом. Она надежно удержит ваше внимание на проекте.

Стильные метки позволят Громозеке правильно размещать образы по колодам. Пока вы работаете, Громозека шепчет: «Эту зелененькую бумажку в малахитовую колоду, и посетительницу в зеленой кофточке туда же».

ОШИБКИ ДУШЕВНОЙ РАБОТЫ

Во время работы вы можете сделать типичные ошибки, которые отвлекают подсознание от работы. Вы начинаете работать только сознанием. Это очень тяжело. Вы нервничаете, устаете, волнуетесь, а работа идет плохо, и все валится из рук.

Посмотрим, в чем вы могли сделать ошибку.

Работа в будущем

Есть ошибка настолько типичная, что ее практически не замечают. Она в том, что люди пытаются делать то, что будет в БУДУЩЕМ, вместо того, что надо сделать в НАСТОЯЩЕМ.

Вот перед вами лежит начало статьи. *Сейчас* вам надо написать пару абзацев. Это работа, которую надо сделать. Но вы открываете журнал и видите интересную статью, которая может пригодиться в *будущем*. А может и не пригодиться.

Но вы тратите на нее время *сейчас*. Полистали, закрыли. Опять вернулись к статье.

К вам зашел посетитель, и вы тратите время на него. Но вы не можете нормально общаться с посетителем. Ваше подсознание ждет, что вы будете писать статью, а сознание болтается туда-сюда. Посетитель недоволен вашей бестолковостью и уходит. Вы пытаетесь вернуться к статье, но начинаете пережевывать неудачный разговор.

А еще хуже, если вы начинаете думать, что вам не нравится работа. Вот если должность покруче, кабинет побольше, а стол пошире...

И вот вы уже *напрасно тратете время*.

Любую работу можно сделать только здесь и сейчас.

Во время работы не надо мечтать, планировать или предаваться воспоминаниям. Делайте то, что вы

должны делать, в тех условиях, в которых вы находитесь. Как только мысли собираются улететь из настоящего, **остановите их действием:**

взяли молоток и забили гвоздь;

- взяли ручку и написали фразу;

взяли за ухо и отвели к директору.

Только тогда вы действуете максимально эффективно. И сегодня подниметесь еще на одну ступеньку успеха.

Или уж решите, что вот прямо сейчас будете менять работу, кабинет или стол. Тогда занимайтесь именно этим, а не переживайте, что работа ждет, статья не движется, посетитель бегаёт за вами с бейсбольной битой.

Как только вы мысленно унеслись в *будущее*, ваша *настоящая* работа сразу потеряла смысл. Ведь подсознание тоже улетело вместе с вами, поэтому работа делается тят-ляп. Скорее всего, вы будете ее переделывать. А заодно получите нагоняй от начальства. И ваш карьерный рост станет отрицательным. То есть вас спустят с лестницы.

Работа за подчиненных

Любопытно, что если у вас есть подчиненные, то вы можете совершить противоположную ошибку. **Станете делать за них то, что должны делать они.**

Вы *руководитель*. Ваша задача — водить за руку. Когда вы показываете подчиненному, что нужно сделать, следите, чтобы инструмент (ручка, мышка или бензопила) был в его руке, а не в вашей.

Конечно, гораздо быстрее не учить подчиненного, а сесть и сделать самому. Но в таком случае идите к руководству и говорите, что вам за этот месяц надо заплатить не ваш оклад, а оклад подчиненного.

Потому что, пока вы делали работу за другого, *ваша работа не двигалась*.

Раз вы начальник, вы должны обеспечить своим подчиненным:

- задание;
- рабочее место;
- рабочий настрой.

А ваша собственная работа — создавать воздушный замок, который нужно прямо сейчас описывать в проекте, чертежах и заданиях на работу.

Борьба с начальником

Самая бессмысленная ошибка на работе — это борьба с начальником. Существует два варианта этой борьбы.

- Там наверху одни идиоты.
- Чего изволите?

Обе позиции — это позиции бездельника, который хочет переложить всю работу на начальника, а сам ничего не делает, ни за что не отвечает, только исполняет *идиотские приказы*.

Но подсознание не обманешь. Если подсознание посчитало, что приказ **идиотский**, оно не будет его исполнять. Оно будет ругать начальника, издеваться над ним, думать об отпуске, кроссворде и проблеме озоновой дыры, но о *работе* и не подумает.

Если вы считаете, что приказ начальника не идеально мудр (не продуман, не просчитан, бред сивой кобылы), то не отвечайте, вытянув руки по швам: «Слушаюсь, Ваше благородие!»

Помните правило: **вы делаете свою работу, а начальник свою.**

В своей работе вы специалист, поэтому вы разбираетесь в ней лучше начальника. Ваша задача — со-

гласовать то, что он хочет, с тем, что целесообразно сделать.

Если вы считаете, что приказ нуждается в корректировке, то так и скажите. Соглашайтесь выполнять приказ только в том случае, если вы с ним **внутренне согласны**. Иначе ваша работа будет лишена смысла. Хорошо ее выполнить вы не сможете.

Исправление ошибок

Как только вы приступили к работе, то начали ошибаться. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Правильное отношение к ошибкам — это важное условие успешного человека.

Как только вы осознали ошибку:

- вы быстро (очень быстро) согласились с этим «Ой!»;
- моментально решили, как ее исправить;
- наметили, когда вы это сделаете;
- забыли об ошибке и продолжаете спокойно работать.

Все эти рефлексии, самокопания и самообвинения сразу выбросьте из головы. Ошиблись — значит что-то сделали. Вот и хорошо! А сейчас сделаете это лучше!

СЕКРЕТ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Результативность работы у всех разная. За рабочий день один человек может сделать **намного больше** другого. Даже если у них одинаковая квалификация. В чем же секрет?

Секрет в том, что один работает сознанием (а это очень медленно), а второй подсознанием.

Мастерство — это работа на подсознательном уровне.

Чтобы стать мастером, нужно увидеть в работе набор процессов. Процессом очень легко управлять в момент его зарождения. Его можно направить в любую сторону. Или остановить. Это похоже на огонек спички. Хотите — плитку зажжете, хотите — пожар устроите, а можете дунуть и затушить. А вот если пожар уже разгорелся, то его так просто не потушишь. Поэтому управлять процессами нужно в момент зарождения.

И управлять подсознательно.

Для этого прочувствуйте атмосферу процесса. Слейтесь с ним. Представьте, что это огонек. Во что он превратится? В мирный огонь камина, целительный жар сауны или беспощадный огонь пожара? Закрыть его от ветра или задуть его?

Запуск процесса

Важнее всего научиться запускать и останавливать процессы подсознательно. Для этого в любом деле сначала мысленно представьте, как именно оно включается и выключается.

Вот раздался резкий звонок телефона. Звонит приятель, задает какой-то вопрос. Вы ответили. Вроде бы нужно заканчивать разговор. Но неудобно. Вы мысленно прокручиваете, что бы еще спросить, и находите тему для разговора. Потом оживаетесь, входите в раж и два часа треплетесь. В результате рабочий настрой сбит, отчет сдать не успели, время потеряно.

Или — на столе лежит письмо. Вы берете его в руки, но потом откладываете. На следующий день все повторяется. И вот оно уже начинает вас раздражать. Вы потратили время, нервы и хорошее настроение на какой-то клочок бумаги.

Нежелательный процесс проще не начинать, чем прекратить. Поэтому, как только вы замечаете, что кто-то забирает ваше время или портит вам настроение, задайте себе вопрос: «Как начинается этот нежелательный процесс?» Может, он заходит и садится без приглашения? Или касается определенной темы? Тогда подумайте, как вы будете уходить от начала процесса. Он зашел и сел, а вы сразу встали и подошли к шкафу, чтобы перебирать бумаги. Он затронул скользкую тему, а вы перевели разговор на нейтральную почву.

Вы вынуждены откладывать более важные дела, когда уделяете внимание всякой ерунде.

Остановка процесса

Но что делать, если процесс запустил кто-то другой? И он набирает обороты, втягивает вас в свою воронку, требует от вас времени, напряжения и сил.

Не стоит бороться с этим напрямую. Это потребует слишком много усилий.

Для этого существует особый прием — запуск контрпроцесса. Когда горит лес, пожарные обычно зажигают встречный пожар. Бушующее пламя доходит до выжженной границы и само затухает.

Но и свои процессы нужно уметь останавливать. Для этого перед запуском процесса подумайте, какой результат вас устроит. И тогда процесс закончится сам, как только нужный результат будет достигнут.

Сложность работы

Работа кажется сложной, когда вы ее не до конца понимаете. Лучше не пытаться толкать вагон поперек рельсов, а найти точку приложения сил, которая поможет сдвинуть вагон.

Любая работа — это набор процессов. Дайте подсознанию возглавить каждый процесс, и вы будете работать легко и непринужденно.

Выбор процесса

Ваши действия будут максимально эффективными, когда вы будете делать все подсознательно, подключая сознание только для корректировки действий.

Для этого заранее определите *стратегию* своих действий. А потом вы примете решение автоматически. Если бы Иван-царевич на развилке не имел стратегии, то потратил бы кучу времени на то, чтобы решать: налево ехать — женатым быть или направо ехать — богатым быть. Но он знал правило самурая: «Из всех путей выбирай путь, ведущий к смерти». Поэтому, недолго думая, поехал по указателю «Прямо ехать — убитым быть».

Стратегическое мышление делает процесс принятия решений быстрым и приятным.

НА ПУТИ К СВЕРХВОЗМОЖНОСТЯМ

Переходим к наиболее сложным техникам работы с подсознанием. Для их использования нужны некоторый опыт и очень серьезная работа над собой. Но и эффект значителен. Речь идет об **успехе в любом деле**, за которое бы вы ни взялись.

Для этого нужно кардинально поменять принципы работы с подсознанием. Использовать всю его фантастическую мощь.

Мы уже говорили, что подсознание может взбрыкнуть и понести, как норовистая лошадь. Поэтому учились его взнуздывать и укрощать. Но есть путь лучше. Не просто усмирить, а научиться прищипоривать горячего скакуна, чтобы нестись вперед, обгоняя смиренных лошадок.

И здесь мы обратимся к восточной мудрости. Именно на Востоке работа с подсознанием всегда была предметом пристального внимания. Даосские мастера годами практиковались в способах настройки подсознания.

Любопытно, что европейские философы пользовались сходными методиками, но их ученики не обращали на это внимания. Поэтому восточную философию часто противопоставляют западной. Но они очень близки. Только западные мудрецы делали акцент на **сознательном** поведении, а восточные — на **подсознательном**.

Как соединить западный идеал успешного человека с восточным идеалом душевного совершенства?

СИМВОЛ ВОСТОЧНОЙ МУДРОСТИ

Самым важным понятием восточной философии является **НЕДЕЯНИЕ**. Это слово европейцу настолько непонятно, что он обычно представляет восточного мудреца лежащим на лужайке и зажмурившим глаза, как сытый кот на солнышке.

Но здесь европейца ждет конфуз. Восточные философы очень высоко ценили совершенство тела, поэтому восточный мудрец, как правило, еще и мастер боевого искусства.

Как же соединить военную победу и недеяние?

Обратимся к величайшему военному стратегу древнего Китая Сунь-Цзы: «Рельеф местности обуславливает течение воды, а противник обуславливает победу».

Речь идет о том, что мы сосредотачиваемся не на себе, а на противнике, и используем его действия в своих интересах. Каждое действие имеет источник. Полноводная река начинается с маленького ручейка. Нам будет очень тяжело повернуть течение реки возле устья, но мы очень легко можем направить ее движение у истока. Каждое явление имеет начало. **Зная начало, воздействуя на него, мы можем совершать великие дела.**

Хороший стратег выигрывает сражения еще до начала. По первым действиям противника он определяет его намерения и заранее направляет его усилия в нужную для себя сторону.

А теперь обратимся к великому мудрецу Китая Лао-Цзы: «Совершенномудрый, совершая дела, пред-

почитает недеяние. Вызывая изменения вещей, он не осуществляет их сам».

Общая идея *недеяния* в переводе на европейский язык звучит так: **лучшее действие — это создание условий, при которых цель будет достигаться сама.**

Прежде чем перейти к сознательным усилиям, нужно подсознательно слиться с ситуацией, раствориться в ней. Ощутить малейшие колебания и источники силы. А потом присоединиться к ним и использовать в своих интересах.

Не надо упираться и тужиться. Ваши усилия приводят к комариному результату, даже если вы будете настойчивы, как носорог. Лучший пример недеяния продемонстрировал Геракл, когда ему поручили расчистить Авгиевы конюшни.

Геракл вполне мог взять лопату побольше и пойти кидать навоз. Но Геракл поскреб в затылке: «Что там Лао-Цзы говорил о недеянии?» После чего направил в конюшни реку, которая **сама** все смыла.

Обратим внимание на важный момент. Как бы ни был силен Геракл, но:

Передохнуть надо? Надо.

Перекусить надо? Надо.

Поспать надо? Надо.

Ну еще телевизор посмотреть, с друзьями пообщаться, в баньку сходить (все-таки весь день навоз кидал).

И сколько бы Геракл этот навоз чистил? А тут река смыла все за день. Как ни крути, *недеяние* выгоднее.

Подведем итог. **Путь к сверхвозможностям лежит в использовании внешних сил в личных интересах.**

Как только ситуация вас не устраивает, не бросайтесь бегать, суетиться и пыхтеть. Посмотрите,

где источник. А потом легкими усилиями направьте ситуацию в нужную сторону.

Не нужно махать прикладом, легче нажать на спусковой крючок.

Раз уж вокруг вас веют ураганы, сходят лавины, извергаются вулканы, то пусть они делают это вам на пользу. Не стоит думать, что для этого нужна сверхсила. Наоборот. Во всех случаях жизни ищите легкие пути воздействия на ситуацию. Легчайшие, как прикосновение пушинки. Найдите камешек, столкнув который, можно вызвать целую лавину.

ИСТОЧНИКИ УСПЕХА

Научимся искать такие камешки и создавать лавины. Для этого нам понадобится управлять тремя составляющими силы духа:

решимостью,
энергией,
концентрацией.

Сведенные вместе, они дают острый, как бритва, луч энергии, который может легко вскрывать самые несокрушимые проблемы.

Для запоминания этих важных понятий по первым буквам получится слово РЭК. Похоже на «рык». Запомните фразу «Я слышу грозный РЭК успеха».

Решимость

Решимость — это способность переходить от размышления к действию. Даже если вы двухметровый атлет, но никак не решитесь что-нибудь сделать, сил у вас будет столько же, сколько у сонной бабочки.

Лао-Цзы сказал: «Побеждающий самого себя могуществен».

Победить себя трудно. Но возможно. Победа достигается решимостью.

Решимость означает, что вы четко разделяете принятие решений на два этапа. Вы или обдумываете варианты, или приняли решение — и вперед, к цели! Говоря языком боевых искусств, вы:

или стоите в расслабленной стойке ожидания;

или перемещаетесь в боевую стойку и наносите удар.

Нерешительность — очень неприятное свойство характера. Человек болтается от одного решения к другому, как маятник, и не может выбрать ни одного. Мысли путаются, душа в смятении, ум полон колебаний и тревоги. А самый плохой вариант — когда человек уже начал двигаться в одном направлении, но все время оглядывается и порывается вернуться назад, как прыгун с трамплина, который неудачно прыгнул и хочет прямо в воздухе извернуться и запрыгнуть обратно на доску.

Причина нерешительности в том, что вы начали действовать, не убедив подсознание в правильности своих действий.

Такое поведение малоэффективно. Пока вы не решили четко, куда вы идете, стойте на месте. Иначе внутренняя борьба с подсознанием лишит вас уверенности и приведет к душевному разладу. Из-за вялости духа вы можете провалить даже самое простое дело.

И наоборот, если у вас есть решимость, то сам факт принятия решения уже придает вам сил. Вы действуете уверенно даже в сложной ситуации. Решимость дает вам **власть над собой**, а следовательно, и над ситуацией.

Перед принятием решения войдите в состояние спокойной смелости: «Да, это трудный выбор, но я его сделаю и добьюсь успеха». Перед принятием решения отделите свои знания от шатких и зыбких догадок, остановитесь на том, в чем уверены. Опирайтесь только на то, что вам доподлинно известно. Не пытайтесь сразу решить исход дела во всех деталях. Решите главное, а о мелочах позаботитесь по мере движения. Решили поцеловать девушку — целуйте. Как, куда и сколько раз — это уж как получится.

Лучше соединять принятие решения с физическим действием. Приняли решение — тут же встряхнулись, встрепенулись, а еще лучше — вскочили. Подсознание это сразу запомнит.

Ваше решение должно быть твердым, как железобетонный фундамент. Тогда вы сможете выстроить прочное дело. А если фундамент шатается, то строить бесполезно. Встройте принятое решение в душу плотно и крепко. Повторяйте себе: «Я принял решение и теперь добьюсь результата».

Энергия

Мы уже говорили, что энергию нам дают желания. Ваша задача состоит в том, чтобы, накопив как можно больше энергии, не дать ей бездумно растратиться на мелочи.

Лао-Цзы сказал: «Совершенномудрый отказывается от излишеств, устраняет роскошь и расточительность».

Уберите из своей жизни страсть к роскоши, и вся энергия останется в вас. Она собирается, как горные ручейки сливаются в быструю реку. Бурлящие потоки несутся вперед. Стоящие на пути скалы не могут их остановить. Потоки легко обходят их и несутся дальше.

Будьте бурлящим потоком. Не останавливайтесь. Не закикливайтесь. Не упирайтесь в стену. Обходите препятствия, заполняйте объемы, окружайте скалы.

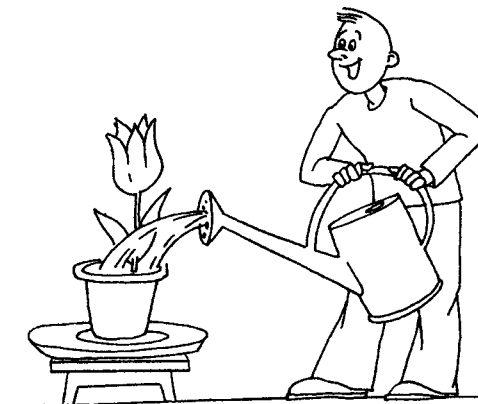
Оглянитесь вокруг и посмотрите, что в жизни вас задевает. По-настоящему. Это легко сделать. Если вы готовы прямо сейчас встать с дивана и поехать *за этим* куда угодно, то *это* оно и есть.

Оно вызывает прилив энергии и желание жить. Вот и отлично! Запомните это состояние.

Как только вы почувствовали энергию, не следует тут же тратить ее полностью. Здесь очень заметна разница между западным и восточным подходом.

Восточный мастер боевых искусств расслабленно и неподвижно следит за противником, а потом молниеносно наносит точный удар. А западный боксер в течение трех минут непрерывно прыгает и молотит кулаками, а потом бессильно валится на стул в углу ринга.

Сначала внимательно посмотрите, как и в каком направлении развивается ситуация, и давайте энергию маленькими порциями, подталкивая в нужном направлении. Это похоже на выращивание цветка. Вы подготовили почву и посадили семечко, а потом



только поливаете. Но вы не тащите росток изо всех сил, пытаетесь получить результат за один день.

Для успеха не нужны сверхусилия. **Нужно только каждый день поливать цветок.** Всего лишь поливать цветок. На это у вас сил хватит. Но каждый день. Иначе цветок погибнет и придется все начинать сначала. И если браться сегодня за одно, а завтра за другое, то никакой энергии не хватит.

Представления о мнимой слабости человека исходят именно из таких конвульсивных попыток. Простейший вопрос: может ли человек прыгнуть на высоту пятого этажа? Казалось бы, напрашивается ответ: «Нет, человек слишком слаб». Но этот ответ подразумевает «прыгнуть за один раз». А прыгая по ступенькам, можно допрыгать до любого этажа.

Вам нужна энергия только на один день. Проснулись и решили, что в вашем дне вас сегодня привлекает:

вкусная еда,
интересная работа,
романтическое свидание.

Усиьте эти чувства: насладитесь каждой мелочью предстоящей радости. Устройте себе праздник.

А если вы столкнулись со скучной обязанностью, то следите за тем, сколько энергии она у вас вытягивает. Обычная ошибка в том, что на мелкую разборку на работе вы тратите больше энергии, чем на весь рабочий день: «Кто взял мою линейку? Сколько раз повторять, что раз взяли, кладите на место! Зла не хватает!»

Концентрация

Вы легко можете разрезать свежий хлеб острым ножом. Но только если будете резать лезвием. Но ес-

ли вы попытаетесь резать полотном, то даже мягкая булка вам не поддастся. Почему? Ведь нож остался ножом. А потому, что острейшее лезвие собирает силу вашего давления в узком месте.

Лао-Цзы сказал: «Видение мельчайшего называется зоркостью».

В этом секрет легкого решения любых проблем. Сосредоточив свою энергию в узкий луч, вы проникаете в самую суть событий и поворачиваете их в нужную сторону.

Легко достичь поразительного успеха, если найти самое важное место приложения сил и заниматься только им.

Поэтому не бросайтесь сразу на ветряные мельницы. Остановитесь. Подумайте, что вам это даст. Концентрация требует тишины, отвлечения от других символов. И мысленного сосредоточения на задаче.

Самый простой способ концентрации — написать то, о чем вы думаете, и положить на стол. Эта строчка будет возвращать ваши мысли к тому, над чем вы работаете. И вы этого добьетесь.

Поэтому, если вы пришли домой совсем уставшим, то неплохо бы на лбу у жены написать фломастером: «Поцеловать».

ИЗВЛЕЧЕНИЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ СТЕРЕОТИПОВ

Если вы собрали энергию в пронзающий луч, то ничто вас не может остановить... кроме вас самих. Вы можете наткнуться на внутренний барьер под названием «ограничивающий стереотип».

Как часто вам говорили «нельзя», «невозможно», «никогда»? Сейчас все уже и не упомнить. Но каждый раз для вашей энергии ставили барьер. Возможно,

это было в детстве. А может, на лекции, а может, это говорил опытный тренер. Но результат одинаков. Вы верили в это. Потом сознание забывало, а подсознание нет. Подсознание никогда и ничего не забывает. И внутри у вас сидят тысячи запретов и ограничений, которые блокируют вашу энергию, таланты и желания. Они держат вашу волю в железных тисках.

Почему вы не летаете? Потому что *люди не летают*. Но ведь летают! Вариантов полета масса: планеры, дельтапланы, воздушные шары, прыжки с парашютом.

Раньше этот стереотип держал в своих лапах миллионы людей. Им даже в голову не приходило, что может быть по-другому. И если бы никто не сумел прорваться сквозь этот стереотип, то мы так и ползали бы по поверхности.

Любой стереотип держит ваше внимание в очень узких рамках. Вы не видите множества возможностей в вашей жизни, потому что какой-нибудь стереотип ЗАПРЕЩАЕТ вам их видеть.

Но главная неприятность в том, что как только стереотип уходит в подсознание, вы перестаете его контролировать. Он срабатывает мгновенно и автоматически. Заметить это невозможно. Все происходит подсознательно. Вы даже не догадываетесь о том, какой богатый выбор возможностей есть в вашей жизни. В любой момент вокруг вас кипят и бурлят события, происходят удивительные приключения, а вы даже не догадываетесь, как легко попасть в этот удивительный и волнующий мир. Стоит только снять шоры с глаз. Но это не так просто. Шоры невидимы. Они в подсознании.

Единственный способ повлиять на подсознательное — это опять сделать действие сознательным. Для

этого нужно сесть и специально поискать колючую проволоку в вашей душе.

Для этого тренируйте способность замечать фразы:

как известно...

очевидно, что...

так повелось, что...

Обратите внимание на то, что в этих фразах нет действующего лица. Кто он, где живет, что умеет и, самое главное, можно ли ему доверять?

Как только вы отследили эту фразу, мысленно задайте себе вопрос: «А кто это сказал?» Этот вопрос переведет абстрактное правило в плоскость конкретного автора. И вам будет легче сделать следующий шаг — проверить истинность стереотипа.

Нам легче спорить о чем-либо, если мы общаемся с конкретным человеком, а не с абстрактным высказыванием. Поэтому представьте себе, кто мог бы сказать эту фразу, а потом подумайте, как ему возразить.

Ваши скрытые возможности неисчерпаемы. Не нужно подчиняться чужим шлагбаумам, которые стоят в вашем собственном сознании.

Любое слово: «нельзя», «невозможно», «никогда» — должно сразу вызывать внутренний протест: — А почему, собственно?

Я тут в сторонке посижу

Хотя достаточно барьеров нам понаставили окружающие, все-таки самые большие и страшные шлагбаумы мы ставим себе сами.

Причина банальна. Раз подсознание боится всего нового, то проще всего на любое новое дело отмахнуться: «Я этого никогда не делал». И все.

Можно сидеть в сторонке и глядеть на всех свысока. «Вона я какой! Неуклюжий неумеца и негожий недотепа».

Кажется, что эта позиция непробиваема. И это правда. Такая позиция непробиваемо тупа. Как бы вы ни отбивались от жизни, она идет. И вы в ней живете. И если вы каждый день ходите на нелюбимую работу, возвращаетесь к нелюбимой жене, а ваша собака спит в вашей постели, то все это вы сами себе и устроили.

Само по себе это не страшно. Каждое дело когда-то приходится делать первый раз. Вполне можно и ошибиться. Поэтому можно жениться на другой работе и развестись с собакой.

А я тут ни при чем

Как только у вас облом, тупик и неудача, сразу хочется воскликнуть: «А я тут ни при чем. Так повелось. Так сложилось». Замечаете безличные фразы?

Они создают иллюзию, что все, что с вами происходит, происходит как-то само собой. А вас здесь и нет. И вы вроде как и не живете. **И вы потихоньку самоустраняетесь от своей жизни.** Остановитесь! Эдак можно далеко зайти. Рано себя хоронить.

Не нужно копить самооправдательные объяснения. Подсознание все равно не обманете. Громозека прекрасно знает, где вы поленились, где сглупили, а где бросили все на авось.

Эти самооправдания не безобидны. Они приучают подсознание никак не реагировать на ситуацию даже в тех случаях, когда вы реально можете что-то сделать. Вы уже построили себе очередной шлагбаум и закрыли путь к успеху.

КАСКАДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОДСОЗНАНИЕМ

До сих пор все, что мы говорили о подсознании, не выходило за рамки обыденной жизни. Но вот интересно, а если вы захотите свернуть горы, хватит ли вам энергии для этого?

У меня есть очень радостная новость. Энергии не просто хватает. Энергии хватает на гораздо более серьезные вещи. Человек обладает колоссальной, фантастической энергией. Но он не умеет ею пользоваться. Он растрчивает ее по мелочам. Сжигает попусту, перекрывает сам себе ее потоки.

Как только вы делаете что-то через силу, вы совершаете ошибку. Пересиливать себя, заставлять, перебарывать — все это перекрывает потоки энергии внутри вас. Остановитесь. Не тратьте силы попусту. Результат все равно будет мизерный. Вам не хватит энергии для воодушевления.

Как же правильно обращаться со своей энергией? Ее нужно любить, искать, усиливать.

Для этого мы познакомимся с приемом, который называется «Каскадное управление энергией».

Что такое каскад?

Понятие «каскад» знакомо любому радиолюбителю. Это именно та штука, благодаря которой жалкий писк в микрофон превращается в раскаты грома в многотысячном зале.

Каждый каскад дает небольшое усиление, но выстроенные в цепочку каскады превращают ручейки в могучие водопады.

Посмотрим, как работает каскад.

1. Возможно, мне хочется пить.

2. Я сейчас встану и выпью стакан воды.

3. Мне жарко, я так хочу воды.

4. Далеко за морями и горами есть источник живой воды, дающий здоровье и вечную молодость. Каждая капля наполняет тело живительной прохладой и исцеляет все болезни.

В этих фразах описывается некое состояние «хочу пить». Но постепенно к этому состоянию выстраиваются каскады усиления. И смотрите, насколько каждый каскад добавляет энергетики действия. Если в первом случае вам лень даже шевельнуть рукой, то в последнем вы готовы мчаться за тридевять земель, чтобы сделать то же самое.

В каждой произносимой вами фразе вы можете как усилить энергетику, так и подавить ее. Общее правило усиления состоит в том, что вы добавляете к речи те слова, которые бодрят **лично вас**. Откуда берутся такие слова?

Опора каскада

Мы всегда опираемся на жизненную ситуацию. Вспоминайте случаи победы, успеха, хорошего настроения. Это ваши верные друзья. Из них складываются ступеньки лестницы, ведущей к счастью.

Вспомните моменты, когда вы переживали момент величайшего восторга, наслаждения жизнью, удачного хода, великолепной подачи. Дайте этому воспоминанию символ — **девиз удачи**.

Вы сыграли с командой из соседнего двора со счетом 10 : 0. Девизом удачи будет: «Великолепная десятка». Эта фраза будет опорой каскада.

Можно и не копать в памяти в поисках ярких переживаний. Выберите любой предмет, который вам нравится. Допустим, ярко-красную розу. Попробуйте уделить ей только десять минут. Но только ей. Поставьте ее перед собой. Посмотрите, насколько она красива. Проследите переливы цвета на лепест-

ках. Прикоснитесь к мягким листочкам. Вдохните ее аромат. Ощутите восторг от того, что перед вами столь великолепное произведение природы. Назовите это чувство «Совершенство розы». И эти слова тоже будут девизом удачи.

Как только вам захочется повторить успех, включите нужный символ, и в вашей душе зажурчит ручеек энергии.

Включение символа вы можете «посадить» на любое действие. Старик Хоттабыч выдирал волосок из бороды. Если вы женщина и борода у вас не растет, можете ее приклеить.

Хотя есть способ попроще. Мысленное произнесение девиза удачи: «Сейчас я устрою великолепную десятку» или «Я сделаю это с совершенством розы».

Каскад образован. Теперь усилим его путем фокусирования.

А что у нас в фокусе?

Когда фотограф наводит резкость кадра, он должен сфокусироваться на определенном предмете. Нельзя сфокусироваться сразу на всем. Нужно или улыбающееся лицо, или панорама ночного города. То, на чем вы фокусируетесь, становится отчетливым, а другие детали расплываются.

Сознание — фокус вашего мышления. Как только вы сознательно концентрируетесь на каком-то предмете, все остальное становится нечетким и уходит из прямого восприятия.

Подсознание тоже подстраивается под ваш фокус и старается принести в предсознание как можно больше ярлычков того, на чем сфокусировалось сознание. Это максимально усиливает силу мышления. Все ментально вспоминается, факты связываются, рождается мощное активное восприятие ситуации.

У фокусирования есть одно важнейшее свойство: чем ярче и четче вы представляете себе какую-то часть предмета, тем больше власти над этим предметом вы имеете.

Ваши мысли концентрируются вокруг этого предмета, подсознание готовит всю связанную с ним информацию, и, что самое главное, подсознание начинает *действовать*. А вы помните, в чем состоят действия подсознания? Оно готовит организм, самочувствие, уверенность в себе и так далее. В результате мы можем легко и эффективно действовать в том направлении, на котором сфокусированы.

То есть в жизни мы постоянно запускаем процесс:

мысль —

концентрация —

действие.

То, о чем мы думаем, постепенно реализуется в нашей жизни. Будем концентрироваться на хорошем — у нас будет хорошая жизнь. А будем думать о плохом, то и жизнь станет безрадостной.

Глядя на себя в зеркало, вы можете сфокусироваться на излишней пухлости бедер. Подсознание тут же выдаст вам воспоминания о сладких булочках, шоколадных конфетах и тортах с кремом. То есть о том, благодаря чему вы получили эти пышные бедра. В результате вы расстроитесь, а в ближайший перекус съедите вдвое больше.

Но вы можете сфокусироваться на своих мышцах. И тогда подсознание напомнит вам о великолепной утренней пробежке, чудной разминке в тренажерном зале. Вы подтянетесь, получите хорошее настроение и получите заряд для ближайшего похода в тренажерный зал.

Как видите, одно и то же состояние вы можете использовать как во вред, так и на пользу. Поэтому

умение фокусироваться — это важнейший прием управления подсознанием. Ум должен быть острым, как бритва.

Важные для нас вещи нужно усиливать, приближать к себе. Малозначимые уменьшать, ослаблять, отдалять от себя. Одновременно с этим Громозека будет добавлять нужные ярлычки или убирать их.

Помочь этому процессу помогает девиз удачи. Вы не только собираетесь что-то сделать, но сделать это **успешно**.

Суть фокусирования состоит в том, чтобы сосредоточиться на намеченных целях и направить все усилия в одном направлении.

Сфокусированный каскад — это уже хороший генератор энергии. Осталось только перенести его в подсознание и поработать результатами его работы.

Переносим каскады в подсознание

Чем больше каскадов вы делаете, тем большее удовольствие получаете от жизни. Как только подсознание останавливается, вы получаете ощущение глубочайшей скуки. Вам нечего делать, вы маетесь от безделья, бесцельно шатаетесь по квартире и бьетесь головой о стены. А ведь внутри вас скрыты океаны энергии, которые могут противостоять настоящему океану.

Известный врач и путешественник Ханнес Линдемман решил пересечь Атлантический океан на обычной резиновой лодке, которая используется для спасения пассажиров. Он хотел доказать, что возможности человека безграничны. И что человек сильнее океана.

Для того чтобы настроить себя на выполнение столь опасного путешествия, он придумал символ в виде фразы «Я справлюсь!». Эту фразу Линдемман повто-

рял каждый раз ложась спать и наутро после пробуждения, пока не создал в подсознании мощный каскад энергии. На любые сомнения и страхи в подсознании всплывало только уверенное: «Я справлюсь!»

Другим каскадом Линдеман запустил символ «Курс вест!», то есть направление строго на запад. Иначе его ждала неминуемая смерть.

20 октября 1956 года Линдеман поднял парус и отчалил из Лас-Пальмаса. Лодка хорошо вела себя на воде, легко покачиваясь на океанских волнах. День шел за днем. И каждый день путешественник видел вокруг только волны. Волны до горизонта. Круглые сутки следить за курсом и направлять лодку было утомительно, но Линдеман повторял себе: «Я справлюсь!» И двигался вперед.

Но испытание на прочность было впереди. На 57-й день путешествия уставший, измотанный путешественник встретился с настоящим кошмаром. Небо потемнело, налетел шторм. Мгла окутала все вокруг. В кромешной темноте, нарушаемой только вспышками молний, бешено завывал ветер. На лодку обрушился холодный ливень. Волны высотой с двухэтажный дом бросали маленькую лодочку, как щепку. И вдруг налетевший шквал перевернул лодку. Линдеман оказался в бушующей воде. Одежда намочила и потащила его на дно. Путешественник из последних сил доплыл до опрокинутой лодочки, но сил перевернуть ее уже не было. Он заполз на днище, с которого его пытались сбросить гигантские волны.

Посреди огромного океана затерялась маленькая лодочка с лежащим на ней человеком. Какая чудесная сила может спасти его? Его подсознание.

Вода захлестывала Линдемана, а мокрая резина выскальзывала из ослабевших пальцев, но в его голове была только одна мысль: «Я справлюсь! Я справлюсь!» Эта мысль заставляла держаться, когда уже со-

всем не было сил. Держаться час за часом. А шторм все не кончался. Линдеман провел на днище лодки девять часов! Шторм утих только под утро, и Линдеман смог поставить лодку на киль и забраться в нее.

А впереди его ждало новое испытание. В последние 18 дней плавания непрерывно дул штормовой ветер, и путешественник не мог позволить себе заснуть. В любой момент лодка могла перевернуться, и он мог оказаться в бушующих волнах.

Подсознание неуклонно следило за тем, что лодка должна двигаться в нужном направлении. В ответ на малейшее отклонение лодки срабатывала формула «Курс вест!», и Линдеман тут же исправлял курс. Но постепенно лишенный сна мозг начал погружаться в полубредовое состояние. Сон перемешивался с явью. Появились галлюцинации. Одна из них была такой. В лодке появился африканец и спросил:

— Куда мы едем?

— К моему хозяину.

— Где живет твой хозяин?

— В направлении вест!

Слово «вест» тут же пробудило Линдемана, он взглянул на компас. Лодка отклонилась! Он сразу исправил курс. Фактически подсознание уже вело лодку самостоятельно, дав хозяину слегка вздремнуть, и тут же разбудило его, как только курс изменился.

Через 72 дня после начала путешествия Линдеман достиг острова Сен-Мартин и самостоятельно выбрался из лодки. Хотя ноги его не слушались и он потерял 25 килограммов веса, но он вышел победителем из схватки с океаном.

Связываем каскады

Вы видите, насколько мощным может быть поток подсознательной энергии. Часто бывает, что нет

сил что-либо делать. Человека окутывает мягкая паутина лени.

Как только вы запустите хотя бы один поток энергии, вы почувствуете себя бодрее. Еще один каскад, и вы вскакиваете полным сил. Даете себе последний импульс в виде девиза удачи и бодро устремляетесь навстречу успеху.

Подведем итоги. Для создания каскада нужно:

- 1) собрать яркие образы;**
- 2) объединить их в общий каскад;**
- 3) дать каскаду девиз удачи;**
- 4) сфокусировать каскад на цели.**

НА ПУТИ К УСПЕХУ

Обладая энергией, вы можете достичь исполнения любых желаний.

Неважно, какое место вы сейчас занимаете, где живете и чем занимаетесь. Важно только ваше стремление к успеху.

Если вы живете с напряжением, то вы живете очень плохо. Если вы зависите от других, то ваша жизнь подобна тени.

Найдите опору в себе самом. Откройте внутри себя источники жизни. Соединитесь с подсознанием. Войдите в состояние единения с собой и познания мира.

Вы будете чувствовать себя прекрасно!

Стальная сила духа даст вам могущество. Вы будете владеть собой, а значит — владеть всем миром.

Каскады энергии подарят вам изумительное ощущение своей силы. Вы будете доводить себя до пределов возможного и добьетесь великих свершений.

Шереметьев Константин Петрович

ПОЛНОПРИВОДНОЙ МОЗГ Как управлять подсознанием

Ведущий редактор *С. П. Куликов*
 Ответственный редактор *Н. М. Казимирчик*
 Художественный редактор *О. М. Бегак*

Лицензия ИД № 06295 от 16 ноября 2001 г.

Подписано к печати 05.12.2006. Гарнитура Школьная.
 Формат 84 x 108 ¹/₃₂. Объем 7 печ. л. Печать высокая.
 Тираж 4000 экз. Заказ 53.66

*Налоговая льгота - общероссийский классификатор продукции
 ОК-005-93, том 2 - 953000*

Издательство «Крылов».
 Адрес для писем: 197110, СПб., а/я 131.

Адрес для рукописей
sk@npr.sp.ru

Отдел сбыта: (812) 235-70-87, 235-61-37, 235-67-96;
 тел./факс (812) 714-68-46, 235-70-87.

Е-mail:
sales@nprospect.sp.ru
mp@npr.sp.ru
kv@npr.sp.ru

<http://www.vkrylov.ru>

Отпечатано с диапозитивов
 в ООО «Северо-Западный печатный двор».
 г. Гатчина, ул. Железнодорожная, 456.

Константин Шереметьев

Полно- приводной МОЗГ

Как управлять подсознанием

**ХОТИТЕ СТАТЬ ЧУТОЧКУ УМНЕЕ?
ТАЛАНТЛИВЕЕ?
ГЕНИАЛЬНЕЕ?**

Это несложно. Все, что для этого нужно, у вас уже есть. Вы имеете великолепный и совершенный мозг. Научитесь управлять им, и вы легко достигнете успеха в любом деле.

Однако давно известно, что люди используют свой мозг лишь на 20 процентов. А вот если научиться мыслить подсознанием, то возможности мозга колоссально возрастут. Из этой книги вы узнаете:

- как настроить свое подсознание на достижение успеха и хорошего самочувствия;
- как противостоять внешним воздействиям на вас;
- как поддерживать душевное равновесие;
- как управлять г



«КРЫЛОВ»