



ПЛЮС 1 ПОБЕДА

АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ОТВЕТ

ПРОВЕРЕННАЯ МЕТОДИКА ДОСТИЖЕНИЯ НЕДОСТИЖИМОГО



Барбара Пиз

Аллан Пиз

**Ответ. Проверенная методика
достижения недостижимого
Серия «Бестселлеры саморазвития»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25923086

*Ответ. Проверенная методика достижения недостижимого / Аллан и
Барбара Пиз: Э; Москва; 2017
ISBN 978-5-699-96984-5*

Аннотация

Эта книга о чудесах для материалистов. Для тех, кто не верит в доброту Вселенной, не понимает смысла аффирмаций и не считает, что правильно составленный запрос Мирозданию обязательно увенчается положительным ответом. При этом они догадываются: мечты сбываются НЕ только благодаря упорной работе. Требуется еще что-то, чтобы заработать в рекордные сроки миллионное состояние, родить ребенка, если тебе поставлен диагноз «бесплодие», написать мировой бестселлер, купить домик на берегу Атлантического океана и многое другое. Авторы этой мудрой и вдохновляющей книги – Аллан и Барбара Пиз – раскрывают психологический механизм, который помогает

сбываться даже самым невероятным желаниям. Фактически, они обучают повседневному волшебству. Волшебству, которое почти не дает сбоев. И их личный опыт – яркая тому иллюстрация.

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	6
Проблематор	9
Благодарности	12
Вступление	13
Глава 1	17
РАС – командный и контрольный центр мозга	21
Резюме	30
Глава 2	31
Почему достижения большинства людей так малы?	36
Как определить, чего вы хотите	40
Определяйте «что» – а не «как»	41
Создайте альбом целей	43
Почему полезно писать списки	47
Принцип спагетти	49
Почему так важно составлять списки от руки	50
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Аллан Пиз, Барбара Пиз

Ответ. Проверенная методика достижения недостижимого

Allan Pease and Barbara Pease

THE KEYS

© Allan Pease, 2017.

This edition published by arrangement with Dorie Simmonds
Agency Ltd and Synopsis Literary Agency

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

*** * ***

*Мы посвящаем эту книгу Рэю Пизу, чьи знания,
опыт и влияние коснулись каждого, кто был с ним
знаком. Его мудрость пронизывает страницы этой
книги.*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Д Ж Е Н С И Н С Е Р О

АВТОР №1 ПО ВЕРСИИ NEW YORK TIMES



* Восточная мудрость, которая гласит:
будь уверен в своих силах и не позволяй
сомнениям мешать тебе двигаться вперед



ЛАЙФХАКЕР

55 СВЕТЛЫХ ИДЕЙ
ПО УЛУЧШЕНИЮ СЕБЯ
И СВОЕЙ ЖИЗНИ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО САМОРАЗВИТИЮ



Сара Робб О'Ханан

топ-менеджер Nike, Virgin Atlantic и Pepsi Co

НАС ТОЯ ЩИЙ

НИ СЫ. Восточная мудрость, которая гласит: будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед

Эта дерзкая и невероятно искренняя книга Джен Синсеро заставляет проснуться, засунуть свои страхи куда подальше и начать действовать. В ней вы найдёте сразу 25 подходов, которые дают реальный результат. Испытайте на себе систему полного преобразования жизни.

Лайфхакер. 55 светлых идей по улучшению себя и своей жизни. Путеводитель по саморазвитию

Сборник самых интересных статей онлайн-издания «Лайфхакер» покажет вам самые эффективные методики из бестселлеров по управлению временем, личной продуктивности и психологии. Используйте 55 чекпойнтов из книги, чтобы прокачать силу воли и привести свою жизнь в порядок.

Укроти свой мозг! Как забить на стресс и стать счастливым в нашем безумном мире

Руби Уэкс – сценарист и телеведущая, получившая степень магистра когнитивной психологии в Оксфорде. В своей книге она интересно и доступно объясняет, как мозг делает из нас безумных невротиков и что с этим делать. Благодаря простым техникам и упражнениям вы вернёте контроль над собственными мыслями и начнёте наслаждаться жизнью без

драм и стресса!

Настоящий ты. Пошли всё к черту, найди дело мечты и добейся максимума

Сара Робб О’Хаган – «изобретатель брендов», работавшая с Virgin, Atlantic и Nike. В своей книге она методично раскрывает изнанку лидерства – то, что скрыто за ширмой и о чём обычно не рассказывают на широкую публику. Её программа самореализации поможет вам использовать свой жизненный опыт для поиска себя и проявить скрытые таланты.

Проблематор

Где и как в головном мозге закладываются основы успеха – **глава 1**

Что такое «закон притяжения» и при чем тут теплонаводящаяся ракета? – **глава 1**

Как определить, чего ты хочешь – **глава 2**

Почему большинство людей мало чего добивается – **глава 2, глава 4, глава 6**

Почему не нужно думать, КАК чего-то достичь – **глава 2, глава 3**

Почему так важно написать список от руки – **глава 2, глава 16**

Как ходить на вечеринки, есть в ресторанах и зарабатывать на этом деньги? – **глава 2, глава 10**

Почему не стоит работать ради денег – **глава 2**

Как описать цель, чтобы точно к ней прийти – **глава 3, глава 4, глава 7**

Как РАС поможет вам при знакомстве с нужными людьми – **глава 3**

Зачем повсюду размещать списки целей – **глава 3**

Почему целей должно быть много – **глава 3**

Как заставить дедлайн работать – **глава 4, глава 16**

Как избавиться от негативного мышления – **глава 4**

Сколько раз нужно ошибиться, чтобы прийти к успеху –

глава 5

Как обращаться с людьми, которые пытаются отговорить вас от ваших целей – **глава 5**

Как избегать споров и все равно побеждать в них – **глава 5**

Как управлять тем, над чем вы не властны – **глава 6**

В чем заключается магия визуализации – **глава 7, глава 16**

Откуда берется тревога – **глава 7**

Какая связь между сознанием и болезнями – **глава 7, глава 11**

Что такое аффирмации и как они работают – **глава 8, глава 16**

Как сформулировать аффирмацию, чтобы она работала на вас – **глава 8, глава 16**

В чем отличие привычек успешных людей от неуспешных? – **глава 9, глава 16**

Как работает «дрессировка» – **глава 9**

Зачем записывать свои мысли на бумаге – **глава 9**

Какая связь между неудачами и достижениями – **глава 9**

Почему не все друзья полезны – **глава 9, глава 13**

Как вытеснить негативные привычки – **глава 9**

Почему нужно говорить со всеми подряд о своих идеях? – **глава 10**

Как работает принцип 80/20 – **глава 10**

Как крупная сумма денег может испортить вам жизнь –

глава 10

Как смех помогает справиться со стрессом и болезнями –

глава 11

Какие эмоции деструктивны – **глава 11**

Как справиться с отказом или страхом – **глава 12**

Как правильно отказать – **глава 12**

Как просить, чтобы не получить отказ – **глава 14**

Почему нужно действовать, а не ждать – **глава 14**

Как родить ребенка, когда в это никто не верит – **глава 15**

Как программировать свою РАС – **глава 16**

Благодарности

Вот неполный список людей, которые вольно или невольно внесли свой вклад в наши представления, идеи и истории: профессор Сюзан Гринфилд, Дэвид Басс, Даррин Кэссиди, Рэй и Рут Пиз, Билл и Бет Сутер, Энтони Роббинс, Брайан Трейси, Геннадий Полонский, Кэт Макконнелл, Вики Кук, Джим Кэткарт, Джек Кэнфилд, Лорен Уимхерст, Рэйлин Бойл, Джон Фентон, Тони Эрл, Хелен Фишер, Джон Хепурт, Хеннинг Кукенренкен, Пэтч Адамс, профессор Алан Гарнер, группа *The Junipers*, Дори Симмондс, Гленда Леонард, Джерри Хаттон, Рита Хартни, Джерри Сейнфелд, Марк Бауман, Денис Уэйтли, профессор Филип Стрикер, Фиона Хеджер.

Вступление

«Если жизнь – это путь к могиле, то незачем стараться прибыть на место в красивом, хорошо сохранившемся теле: лучше въехать с заносом, в клубах дыма, полностью вымотанным и изношенным, громко возглашая: «Ого! Ничего себе прокатился!»

Хантер Томпсон

Взяв в руки эту книгу, вы сделали первый шаг на пути, о котором прежде никогда не думали и даже не догадывались о его существовании. Примерно к середине книги к вам придет понимание, почему вы оказались там, где сейчас находитесь, и почему имеете именно то, что имеете. Вы получите ответы, которые помогут вам попасть туда, куда вы хотите.

Мы поможем вам определить, чего вы на самом деле хотите от жизни и как это получить. Вы узнаете, как стать хозяином своей жизни, преодолевать препятствия и избегать манипуляций со стороны окружающих, особенно друзей и родственников. Мы поможем вам выбрать собственную дорогу, а не ту, на которую кто-то пытается вас толкать.

Мы покажем, как обрести контроль над своей жизнью и стать тем человеком, которым вы хотите быть. Как справиться с любыми трудностями, какими бы тяжелыми и безнадёжными они ни казались на первый взгляд.

Мы поделимся с вами надёжными принципами успеха, ко-

торами пользовались мужчины и женщины на протяжении всей истории человечества, чтобы преодолевать неудачи и достигать настоящего величия.

Мы с Барбарой за прошедшие пятьдесят лет усвоили многие из этих принципов. Ими с нами поделились те, кто мастерски их применяет в своей жизни. Эти уроки – главная движущая сила наших личных успехов.

Мы также расскажем о результатах новых исследований головного мозга, способных дать исчерпывающий ответ на вопрос: «Почему одни люди добиваются колоссального успеха, а другие нет?» Мы рассмотрим систему мышления, которую вы сможете запрограммировать на достижение желаемой цели. Ученые – первыми из них были Джузеппе Морucci и Хорас Мэгун – обнаружили участок мозга, предопределяющий уровень успешности или неуспешности человека. Мы обсудим этот вопрос в первой главе. Преимущества, которые дает полученное знание, сформируют основу всего того, о чем мы будем говорить дальше.

Мы ответим на ваши вопросы обо всем, что вы когда-либо читали или слышали о постановке целей, визуализации, аффирмациях, молитве, альфа-мышлении и «законе притяжения». Поскольку информации в книге очень много, мы рекомендуем время от времени откладывать ее в сторону, дабы поразмыслить над сказанным и воплотить полученные знания в жизнь.

Мы обсудим простые, но действенные навыки, которые

помогают справляться почти со всеми жизненными неурядицами. И, наконец, мы ответим на ключевой вопрос: «Как получить от жизни все желаемое вопреки обстоятельствам?»

Все изложенные здесь концепции уже в корне изменили жизнь участников наших семинаров. А значит, они точно так же смогут изменить и вашу жизнь.

Если жизнь – игра, то это ее правила.

На протяжении всей книги многие ключевые идеи повторяются по несколько раз в разных формах. Это сделано намеренно. Исследования показывают, что наиболее эффективно усвоение идеи происходит при шестикратном ее повторении через определенные промежутки времени. Когда вы впервые слышите или читаете некое утверждение, ваш разум нередко отвергает его, поскольку оно вступает в конфликт с вашими предвзятыми представлениями. Вот почему бóльшая часть мотивационных тренингов не дает ожидаемого эффекта. Но если вы слышали одну и ту же мысль шесть раз, ваш мозг способен принять ее и усвоить.

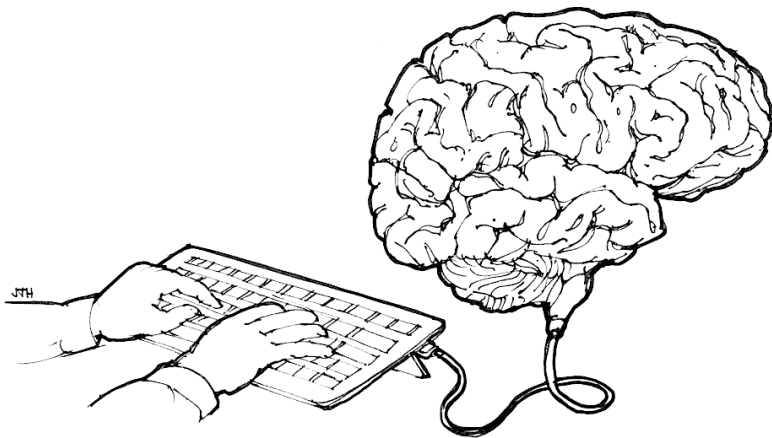
Каждую главу мы сопровождаем заданиями. Советуем письменно выполнять их. Позже, когда вы пожелаете вернуться к тексту, они станут точкой отсчета для нового этапа жизненных изменений.

И наконец, если вас интересует, являемся ли мы соавторами этой книги, отвечаем: она в основном написана от лица Аллана. Это сделано, чтобы облегчить восприятие текста.

Аллан и Барбара Пиз

Глава 1

Раскрывая тайну РАС



«Человек может достичь всего, что способен постичь и принять разумом».

Наполеон Хилл, 1937 г.

Когда в 1937 году Наполеон Хилл вывел это историческое утверждение в своей классической книге «Думай и богатей», его невозможно было доказать с помощью научной медицины. Он утверждал, что если вы способны концентрироваться на объекте и по-настоящему желаете его, то сможете достичь своей цели. Со временем наука по большей части избавила подобные заявления от налета шарлатанства. Теперь

у нас есть проверенная информация о «самоисполняющихся» пророчествах, механизме молитвы и «законе притяжения». Сегодня наука способна показать, где и как именно в головном мозге закладываются основы успеха. Речь о замечательной системе, которая присутствует в головном мозге каждого из нас – о **ретикулярной активирующей системе**, сокращенно **РАС**.

РАС, расположенная в верхних отделах ствола головного мозга (и центральных отделах спинного), представляет собой узел нервных волокон, известный как ретикулярная формация¹. РАС играет важную роль во многих биологических процессах, происходящих в человеческом организме: сон, бодрствование, дыхание, сердцебиение и поведенческая мотивация. РАС также вносит свой вклад в сексуальное возбуждение, контроль над сознанием и способность обращать ваше внимание на определенные объекты. Травма РАС может привести к коме. Функционирование этой системы связано с такими заболеваниями, как, например, нарколепсия².

РАС функционирует как сеть нейронов и нервных волокон, пронизывающих ствол головного мозга. Она состоит из двух частей: **восходящей РАС**, которая контактирует с от-

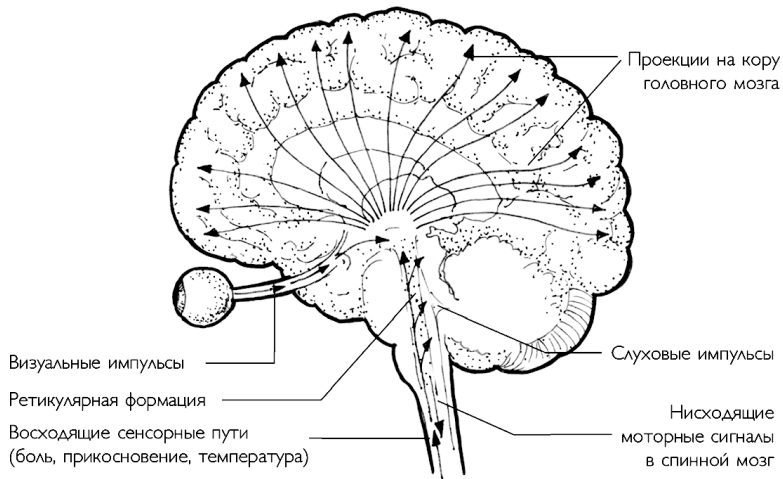
¹ Это участок ствола головного мозга и центральных отделов спинного мозга, который активирует кору головного мозга и контролирует рефлекторную деятельность спинного. (*Прим. ред.*)

² Нарколепсия – нервное расстройство, при котором у человека возникает нарушение быстрого сна. Характеризуется дневными приступами непреодолимой сонливости и приступами внезапного засыпания. (*Прим. ред.*)

делами головного мозга, включая кору, таламус (зрительный бугор) и гипоталамус; и **нисходящей РАС**, которая контактирует с мозжечком и нервными волокнами, ответственными за различные чувства.

К середине XX века физиологи выдвинули предположение, что некая структура, находящаяся глубоко внутри головного мозга, контролирует бодрствование, внимание и мотивацию. Ученые впервые доказали существование РАС в 1949 году, когда Хорас Мэгун и Джузеппе Моруцци из Пизанского университета исследовали нейронные компоненты, регулирующие мозговые механизмы сна и бодрствования, и сообщили о своих открытиях в первом номере научного журнала «Электроэнцефалография и клиническая нейрофизиология» (*Electrocephalography and Clinical Neurophysiology*). Это исследование в итоге привело к пониманию, что РАС – врата, через которые в головной мозг приходит почти вся информация (за исключением запахов: информация о них поступает непосредственно в эмоциональную область мозга). РАС фильтрует входящую информацию и воздействует на отбор объектов внимания, на уровень возбуждения, а также решает, какая информация не должна получить доступа к нашему мозгу.

Ретикулярная активирующая система



РАС в своем основании связана со спинным мозгом, откуда принимает информацию, идущую непосредственно от восходящих сенсорных путей. Любая новая информация или новое знание должны поступать в головной мозг через один или несколько органов чувств и расшифровываться сенсорно-специфическими рецепторами организма. Оттуда информация поступает по нервным рецепторам к спинному мозгу и вверх по ретикулярной активирующей системе в тот отдел мозга, который получает данные от конкретного органа чувств.

РАС – командный и контрольный центр мозга

РАС – это место, где встречаются ваши мысли, внутренние чувства и внешние воздействия. Она динамически влияет на центры двигательной активности и на кору головного мозга, например, на ее лобные доли. Это сеть нервных путей, фильтрующая все сенсорные данные, которые наш мозг получает от внешнего мира. Все, что мы видим, слышим, осязаем или пробуем на вкус, проходит через РАС. Проще говоря, РАС – это главный рычаг переключения вашего мозга и главный мозговой центр мотивации.

Как работает РАС – 12 пунктов

Каждую секунду головной мозг перерабатывает свыше 400 миллионов битов информации, но до сознания доходят лишь 2000 из них. Иными словами, 99,9999 % информации, выливающейся на вас каждый день, проходит незамеченной. Если бы нам пришлось иметь дело со всеми этими сообщениями одновременно, мы не смогли бы с ними справиться. Поэтому эволюция подарила нам РАС – «устройство» для извлечения из огромного потока данных лишь того, что важно прямо сейчас.

РАС функционирует как эксперт, оценивая входящую информацию и превращая ее в сообщения, которые достойны нашего внимания.

Затем наш головной мозг велит телу совершать физические действия, согласованные с образом, созданным РАС. Он перебирает данные окружающей среды в поисках информации, соответствующей убеждениям, или эталонным объектам. При нахождении подходящей информации наш мозг приводится в боевую готовность.

Вариации РАС

РАС есть не только у людей, но и у других приматов. Например, у шимпанзе на 99 % общая с нами ДНК, и РАС шимпанзе так же, как человеческая, принимает все входящие сенсорные данные. Она сканирует и формирует эти данные в согласии с «защитными» программами – по тому же принципу, что и человеческая. Она также контролирует основные функции шимпанзе – пульс, сон, осознанность, пищеварение и работу сердечно-сосудистой системы. Чем ее функция отличается от человеческой, так это тем, что у нас имеется более развитое чувство «я». Мы подвижны неутолимой потребностью знать – *кто, что, почему, где и когда*. РАС шимпанзе действует как примитивный компьютер, который оперирует базовыми программами. Человеческая же РАС функционирует словно самая динамичная компьютер-

ная система новейшей модели.

У некоторых людей РАС не всегда возбуждает кору головного мозга так эффективно, как ей положено. Таким людям трудно учиться, у них ослаблены память и самоконтроль. Но когда РАС чрезмерно стимулирована, наше поведение отмечено сверхбдительностью, сенсорной гиперчувствительностью, непрерывным потоком речи, невозможностью усидеть на месте и гиперактивностью. У людей, которым поставлен диагноз «расстройство дефицита внимания» (СДВ и СДВГ), восходящая РАС не имеет достаточного количества химического вещества норэпинефрина для возбуждения коры головного мозга. (Норэпинефрин – это то же вещество, которое выделяется всякий раз, когда у нас повышается частота сердцебиения, учащается дыхание и т. д.) Люди с СДВ/СДВГ могут принимать препараты, которые временно помогают РАС более эффективно использовать имеющийся в организме норэпинефрин. Это способствует сосредоточенности, способности к запоминанию и обучению.

РАС также имеет отношение к социальным контактам. У интровертов РАС работает активнее, чем у экстравертов. Ученые полагают, что РАС интроверта возбуждается легче, чем у экстраверта. Именно поэтому интровертам часто бывает трудно разговаривать с другими людьми, а когда они это делают, их головной мозг демонстрирует сильную реакцию, по типу близкую к панике.

У РАС есть GPS и поисковый механизм

РАС реагирует на ваше имя, на любые факторы, угрожающие вашей жизни, и на информацию, которую вам нужно срочно узнать. Представьте, что вы ищете компьютерный файл, который разместили где-то на своем рабочем столе. В этот момент РАС приводит мозг в готовность для поиска имени файла. Скажем, «маршрут поездки за границу». Или фокусируется на одном слове в имени файла. Функцией РАС также является то, что часто называют «законом притяжения».

«Марк Аврелий сказал: «Человек становится тем, о чем думает целый день». Будь это так, я стал бы женщиной».

Стив Мартин

У РАС есть встроенная система *GPS*.

При наличии *GPS* не обязательно знать расположение всех дорог в конкретном городе. Нужно лишь решить, *куда* вы хотите отправиться. Вы вводите данные, и *GPS* направляет вас к цели. Если вы сворачиваете не туда, он возвращает вас на путь истинный. Спутниковое программное обеспечение *GPS* выясняет, как доставить вас в нужное место, — именно *так* работает и ваша РАС. Имея *GPS*, вам нужно решать, *куда* вы хотите попасть, а не *как* вы туда попадете. Аналогичным образом, как только вы определились со своей целью,

ваша РАС начинает видеть все, с ней связанное. Если вы отклоняетесь от курса, она возвращает вас обратно. Подробнее об этом поговорим позже.

Кроме того, РАС в чем-то сходна с теплонаводящейся ракетой: вы вводите координаты места, в которое ходите ее направить, нажимаете кнопку запуска – и она летит к цели. По дороге она отбрасывает всю бесполезную информацию и сохраняет только то, что релевантно для вас. Например, приказ может быть таким: «Слушай мое имя»; и, когда вы идете по людному торговому центру или аэровокзалу и вас вызывают по имени через систему громкоговорителей, вы его слышите.

РАС работает так же, как теплонаводящаяся ракета.

Как работает система ваших убеждений

Ученые обнаружили, что РАС также контролирует систему наших убеждений и распознает или отбирает только ту информацию, которая их поддерживает. Это означает: что бы мы ни думали, во что бы мы ни верили, наша РАС будет уделять этому больше внимания или станет отфильтровывать всю остальную окружающую нас информацию, чтобы помочь нам добраться до того, во что мы предпочитаем верить. Вот почему одни люди видят возможности там, где другие видят трудности. Кроме того, именно поэтому неко-

которые верят в то, что все мы, остальные, считаем неправдой.

В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, один из которых читается как «опасность», а другой – «возможность».

Очевидно, что наши чувства, ощущения от того или иного события подвержены нашему оценочному мнению. Иными словами, именно система убеждений определяет, будет ли РАС работать на вас или против вас. Если вы верите, что можете зарабатывать деньги, только трудясь как можно усерднее, то вы будете видеть лишь ту информацию, которая подтверждает это убеждение. Ваша РАС будет отсекаать любые возможности, которые предлагают способы заработать больше денег без необходимости больше работать.

РАС может работать либо на вас, либо против вас. Это полностью зависит от того, о чем вы думаете.

Если вы хотите, чтобы ваша РАС работала на вас, вы должны программировать ее так, чтобы она искала то, чего вы хотите. Когда вы запрограммируете в свою РАС какую-то конкретную идею или цель, потом уже не имеет значения, спите вы или бодрствуете, думаете об этом или нет – РАС будет находить именно то, что вы велели ей искать, так же как это делает функция поиска в компьютере. Она будет отбирать релевантные данные из миллионов битов окружающей информации для вашего внимания – и отсеивать ненужную информацию. Когда вы создаете четкую, сфокусированную

картину того, чего хотите, РАС включается в работу на предельной мощности и не останавливается до тех пор, пока не найдет ее для вас. Позднее мы разберем этот вопрос подробнее.

Как РАС выбирает, какую информацию ей видеть

Представьте себе, что вы идете по людному, шумному зданию аэропорта. Подумайте обо всех звуках, которые вас окружают – сотни людей разговаривают, играет музыка, раздаются объявления. Вы слышите общий фоновый шум, но ваша РАС не прислушивается к каждому индивидуальному звуку. И вот, скажем, из громкоговорителей слышится ваше имя или номер вашего рейса. Ваше внимание вдруг полностью сосредоточивается, потому что РАС доставляет эту релевантную информацию вашему мгновенному сознательному вниманию. Ваша РАС работает как фильтр, приглушая воздействие всех прочих повторяющихся стимулов (например, громких звуков) и не дает им перегрузить ваши органы чувств. А затем выдвигает на первый план ваше имя.

Почему вы повсюду видите свою машину

Вы когда-нибудь замечали такое явление: стоит вам ре-

шить, какую машину вы хотите купить, – и возникает ощущение, будто каждая вторая машина на дороге оказывается именно той, о покупке которой вы раздумываете? Вы видите именно эту машину на парковках, на экране телевизора и в торговых центрах. Эта машина вездесуща! Так происходит потому, что ваша РАС работает, отфильтровывая все остальные машины (несущественную информацию), и выдвигает машину, о которой вы думаете, на передний план вашего сознания. Число этих конкретных машин не увеличилось с тех пор, как вы решили купить одну из них; просто такой эффект дает ваша РАС в действии. Если вы утратите интерес к этой машине, вы перестанете видеть ее на дорогах.

Ваша РАС – причина того, что вы повсюду видите «свою» машину.

Когда женщина беременеет, ей начинает казаться, что каждая вторая из окружающих ее женщин тоже беременна. Когда у вас в доме появляется новорожденный, вы настолько устаете, что способны безмятежно спать, невзирая на шум транспорта и буйных соседей, но как только малыш начинает плакать, сна у вас как не бывало.

Совершенно иной пример: если вы предпочитаете верить, что весь мир и населяющие его люди плохи, то каждый раз, включая телевизор или читая газету, вы будете видеть трагедии, смерть и войны.

РАС не важно, нравится вам что-то или нет; она ищет в вашем окружении только те паттерны, которые

сочетаются с вашими доминирующими мыслями или убеждениями.

Если вы постоянно думаете о том, что вам не нравится, вы тем самым программируете свою РАС обращать внимание именно на то, что вам не нравится. Вы увидите такое количество того, чего не хотите видеть, что может показаться, что вы находитесь в состоянии войны со своей окружающей средой. **Вот почему мы попросим вас сосредоточиваться только на том, чего вы действительно хотите, а не на том, чего не хотите.**

Резюме

Оказывается, Наполеон Хилл был прав – и наука помогает нам это доказать. Вы программируете свою РАС с помощью внутреннего диалога и ожиданий. Если ваши ожидания позитивны, вы автоматически программируете свою РАС на поиск информации о позитивных поступках и отсеиваете информацию о негативных. Благодаря этой биологической фильтрующей функции все, о чем вы думаете или на чем фокусируетесь, будет просачиваться в ваше подсознание и вновь выныривать в будущем.

Восхитительное открытие состоит в том, что вы можете произвольно программировать свою РАС, выбирая те сообщения, которые посылаете ей из осознанной части своего разума. Это означает, что теперь вы можете творить собственную реальность. Ни один факт из приведенных в этой книге не связан с силой воли. Все происходит в маленьком узле нервных волокон, пронизывающих ствол вашего головного мозга – в вашей ретикулярной активирующей системе – РАС.

В следующих главах вы научитесь ее программировать.

«Нет ничего, что было бы хорошим или дурным, но делает его сознание таковым».

Шекспир

Глава 2

Решите, чего вы хотите



© Льюис Кэрролл, «Алиса в Стране чудес»

В крохотной мексиканской деревушке к берегу пришивартована лодка. Турист-американец нахваливает рыбу, пой-

манную рыбаком-мексиканцем, и интересуется, долго ли рыбак ее ловил.

– Не очень, – отвечает рыбак.

– Тогда почему ты не остался в море и не наловил больше? – удивляется американец.

Рыбак объясняет, что небольшого улова достаточно, чтобы удовлетворить потребности его самого и его семьи. Американец недоумевает:

– Но чем же ты занимаешься все остальное время?

– Я сплю вволю, потом недолго рыбачу, возвращаюсь, играю с детьми, в сиесту отдыхаю с женой. По вечерам хожу в деревню, чтобы повидаться с друзьями, выпить по стаканчику, поиграть на гитаре и спеть пару песен... Я живу полной жизнью...

Американец перебивает его:

– Я получил степень MBA в Гарварде и могу тебе помочь! Тебе следует начать каждый день дольше ловить рыбу. Тогда ты сможешь продавать дополнительный улов. На увеличившийся доход ты сможешь купить себе лодку побольше. Благодаря дополнительной выручке, которую принесет большая лодка, ты сможешь купить вторую, третью – и так до тех пор, пока у тебя не получится целая рыболовецкая флотилия. Вместо того чтобы продавать свою рыбу посреднику, ты сможешь вести дела напрямую с рыбоперерабатывающими заводами, а может быть, даже откроешь собственное предприятие. Тогда ты сможешь вырваться из

этой деревушки и перебраться в Мехико-Сити, Лос-Анджелес или даже Нью-Йорк! И оттуда будешь руководить своим огромным предприятием.

— И сколько на это уйдет времени? — спрашивает рыбак.

— Лет двадцать, может, двадцать пять, — отвечает американец.

— А потом что? — продолжает спрашивать рыбак.

— Ну, тут-то и начинается самое интересное, — отвечает американец со смехом. — Когда твой бизнес станет по-настоящему большим, ты сможешь начать продавать акции и зарабатывать миллионы!

— Миллионы? Правда? А потом что?

— После этого ты сможешь отойти от дел, поселиться в крохотной деревушке на побережье, спать вволю, играть с детьми, развлекаться рыбной ловлей, отдыхать в сиесту вместе с женой, а по вечерам пить, петь, играть на гитаре и наслаждаться обществом друзей!

— Но зачем терять время, если я все это имею уже сейчас? — спросил рыбак.

У вас есть тайное стремление достичь чего-то великого? Если да, то как долго оно будет оставаться тайной? Большинству людей так и не удастся выяснить, что они на самом деле хотят делать со своей жизнью. Как вы вскоре узнаете из этой книги, большинству людей не нравится ходить на работу; большинство людей, доживающих до старости, — банк-

роты, и большинство людей погибают от каких-либо физических заболеваний – например, рака или болезней сердца. Почти никто не умирает просто от старости. Эта глава покажет вам первую проблему, с которой мучается большинство людей: как определить, чего ты хочешь. Поначалу может показаться, что решить, чего ты хочешь от жизни, очень просто; но большинство людей не владеют навыками, которые позволили бы им выяснить, как это делается.

Причина, по которой большинство людей мало чего достигают или имеют в своей жизни, заключается в том, что они не решили, чего хотят.

Большинство людей испытывают трудности с вопросами типа «что такое успех?», «кем я хочу стать?», «что я хочу пережить?», «какие активы я хочу накопить?».

Каждому знакомо ощущение внутреннего побуждения заниматься чем-то таким, что вызывает приятное волнение всякий раз, стоит об этом подумать. Но, как правило, люди редко воплощают это побуждение в жизнь.

Почему достижения большинства людей так малы?

Когда вы только родились, вам было совершенно ясно, чего вы хотите от жизни, и вы знали, как это получить. Когда вас донимал голод, вы громко плакали до тех пор, пока кто-нибудь не накормит. Научившись ползать, вы бесстрашно направлялись к двери, игрушке или домашнему любимцу, которые были вам интересны, – и никто, никто не мог остановить вас! Научившись разговаривать, вы снова и снова бомбардировали родителей своими «хочу», пока они не сдавались на милость победителя (то есть вас) или *сами* бежали прочь из дома. В общем и целом, вы смеялись над большинством происшествий и не воспринимали себя излишне серьезно. Так что же случилось с вами где-то между детством и взрослостью?

Дело в том, что, когда большинство детей были маленькими, их РАС непрерывно программировалась такими фразами:

Веди себя соответственно возрасту – взрослей.

Тебе должно быть стыдно.

Ты эгоистка.

Довольствуйся тем, что тебе дано.

Да кто ты такой вообще?

Нет, тебе этого не хочется.

Съешь все, что у тебя на тарелке.

Как жаль, что ты не похож на...

Ты плохая девочка!

Не говори таких слов!

Потому что я – твоя мать, вот почему!

Если все начнут прыгать с моста, ты тоже прыгнешь?

Потому что я так сказал.

Я научу тебя понимать слово «нет»!

Делай то, что я говорю, а не то, что я делаю.

Ты – копия своего отца-неудачника/матери-неудачницы.

Деньги на деревьях не растут.

Не корчи рожи: ветер переменится, и ты навсегда таким останешься.

Всегда надевай чистое белье – а вдруг попадешь в аварию...

Прекрати реветь, а не то я дам тебе повод для слез.

Будь благодарен за то, что у тебя есть, и перестань хотеть большего.

А в Африке дети голодают.

Мне от этого будет больше, чем тебе.

В результате этого РАС-программирования большинство людей приходят к пубертатному периоду уже приученными повиноваться требованиям других. Спонтанность и мечты, которые были у них в детстве, подавлены или полностью

утрачены. К концу подросткового возраста они послушно делают то, чего от них хотят взрослые, и – сознают это или нет – запрограммированы принимать такие решения, как вступление в брак, с «подходящим» человеком, а не с тем, с кем хотят жить; обучение в университете по специальности, которую выбрали за них родители; или выбор «надежной» работы вместо стремления к волнующей жизни. Они выбирают безопасный, «разумный» жизненный путь – и безропотно бредут по нему к пенсии и преждевременной смерти.

История из жизни. Роберт

Отец Роберта всю жизнь выговаривал сыну, наказывая «поступать правильно и не быть таким эгоистом». Роберт, который подростком жил в Европе, мечтал стать художником, а карьеру делать в социальной сфере, помогая обездоленным людям. Отец говорил, что эти занятия будут пустой тратой времени, а доходы от них никогда не позволят Роберту содержать собственную семью. Он желал, чтобы Роберт стал врачом – не потому что у этой профессии был больший доходный потенциал, а потому что ему хотелось хвастаться перед своими друзьями тем, что его сын – профессиональный врач. С этой целью отец отослал Роберта в Новую Зеландию и оплачивал его обучение, проживание и расходы. После семи лет прилежной учебы, которая не вызывала у Роберта

особого восторга, он получил диплом микробиолога и, к радости отца, вскоре стал доктором медицины.

Сейчас, когда мы пишем эту историю, Роберт живет в Новой Зеландии и зарабатывает на жизнь преподаванием навыков дюльфера (спуска на канате). Он обучает детей и берет уроки живописи. Возвращаться домой, в Европу, он не намерен. Он никогда не будет работать врачом и не очень-то жаждет видеть отца.

Роберт отправился в Новую Зеландию, чтобы оказаться подальше от властного отца, но, тем не менее, исполнил отцовскую мечту и получил медицинское образование, поскольку отец оплачивал счета. Цена, которую уплатил за это Роберт, – семь лет жизни и испорченные отношения с семьей. Стоило ли оно того?

Какой смысл взбираться по лестнице успеха, если под конец обнаружишь, что приставил ее не к той стене?

Оправдывать чужие ожидания – дело неблагодарное, оно приносит лишь тревожность и недовольство. Мы уважаем людей, которые страстно желают чего-то и «бьют в собственный барабан», даже если не всегда соглашаемся с тем, чего именно они хотят от жизни. Прямо сейчас примите решение: вы возьмете контроль над своей жизнью в свои руки и будете заниматься тем, чего хотите вы сами, а не тем, чего требуют от вас другие.

Как определить, чего вы хотите

Для начала следует записать все, чего вам хочется достичь, какими бы тривиальными эти желания ни казались другим людям. Включите в свой список те детские мечты, которые по-прежнему имеют для вас значение. Кроме того, запишите любые идеи, пришедшие со стороны, увиденные или услышанные, которые вызывают у вас живой отклик. Постарайтесь внести в этот список как минимум 10–20 пунктов и включите в него все, что кажется вам привлекательным. Мы имеем в виду – вообще *что угодно*. То, что желание записано на листке бумаги, не означает, что теперь вы обязаны его исполнить; это просто мысль, которая привлекает вас в данный момент или интересовала в какой-то момент в прошлом. Начав составлять список, либо не говорите о своих идеях никому вообще, либо делитесь ими только с человеком, которому всецело доверяете. Не обсуждайте свой список ни с кем из тех, у кого может возникнуть желание манипулировать вами или утверждать, что какой-то из пунктов – глупость или неосуществимая мечта. Этот список – исключительно *ваши* дело. Не показывайте его тем, кто ворует мечты, и никогда не позволяйте чужому мнению определять ваши действия.

Не позволяйте отговорить вас от вашей мечты людям, которые отказались от собственной.

Определяйте «что» – а не «как»

Большинство людей не получают того, чего хотят от жизни, потому что фокусируются на вопросе о том, **как** им чего-то добиться. Они смотрят на достижения других и думают: «*Я бы и не догадался, как это сделать*», – и не делают ничего. Вместо этого следовало бы решить, *чего* они хотят достичь.

Первый и самый важный принцип в достижении любой цели – решить, чего, по вашему мнению, вы хотите. Не думайте о том, как вы этого достигнете. Ваша РАС сделает это за вас.

Как вы теперь знаете, у РАС есть встроенная *GPS*-система, так что вам нужно только решить, куда вы хотите отправиться, и она приведет вас туда.

Если вы станете сосредотачиваться на том, *как* достигнуть цели, вы можете пасть духом, поскольку в данную минуту либо не знаете способа это сделать, либо не обладаете навыками или не находитесь в обстоятельствах, необходимых для ее достижения, и поэтому ничего не происходит. В данный момент самая важная задача – подумать о том, **чего** вы хотите или не хотите, но не думать, **ни в коем случае** не думать о том, **как** вы это сделаете, – пока. Мы вернемся к этому позже.

Давайте повторим еще раз: поначалу думайте только о

том, **чего** вы хотите. Не размышляйте о том, **как** вы это делаете. Пока не делайте этого. Пока просто записывайте все свои **«что»**. Воспользуйтесь своей РАС.

Вначале решите, чего вы хотите. Затем ваша РАС будет искать ответы на вопрос, «как» достичь этого, – и способы начнут появляться.

Создайте альбом целей

Собирайте картинки, фотографии и тексты, которые описывают или иллюстрируют ваши цели. Вкладывайте их в один альбом и читайте его каждый день. В качестве примера приведем некоторые цели, которые мы с Барбарой вносили в наши личные списки. Одни цели мы записывали вместе, другие – порознь, а некоторые из них ставили себе в разные периоды жизни.

Достичь следующих целей

Пробежать марафон;

Жить на берегу моря;

Создать озеро;

Заслужить черный пояс в боевых искусствах;

Прыгнуть с парашютом;

Вести собственную телепрограмму;

Возглавить большую компанию;

Быть известным оратором;

Летать на «Конкорде»;

Провести семинар в России;

Быть концертирующим гипнотизером;

Поймать змею рукой;

Полежать на воде Мертвого моря;

Создать и записать композицию, которая войдет в

топ-40 хитов;

*Жить в старинном замке;
Заслужить бронзовую медаль за спасение жизни;
Поймать лейкопаутинного паука;
Победить в соревнованиях по серфингу;
Прыгнуть с «тарзанки»;
Побывать в 50 странах;
Записаться в спортзал;
Забраться на пирамиды;
Написать бестселлер;
Представлять Австралию в баскетбольной сборной;
Прославиться на телевидении;
Быть лучшим торговым представителем;
Жить в другой стране;
Играть на гитаре в рок-группе;
Открыть собственный бизнес;
Стать миллионером к 30 годам;
Ездить на «мерседесе».*

Научиться:

*Бить чечетку;
Кататься на скейтборде;
Нырять с аквалангом;
Ездить верхом;
Кататься на лыжах;
Читать ноты;*

Делать массаж;

Говорить по-французски и по-немецки;

Скоростному чтению;

Сочинять музыку;

Петь чисто;

Делать отличные фотографии;

Показывать фокусы;

Воспитывать умных детей;

Боксировать;

Быть выдающимся родителем;

Водить вертолет;

Издательскому делу;

Стать экспертом в области здоровья;

Ходить под парусом;

Танцевать рок-н-ролл;

Воспитывать позитивных, думающих о своем здоровье детей;

Быть сильным пловцом;

«Лунной походке»;

Медитировать;

Готовить блюда японской кухни;

Сочинять четырехголосные гармонии.

Научиться играть на:

Гитаре-соло;

Фортепиано;

*Ударных;
Саксофоне;
Бас-гитаре;
Скрипке;
Гармонике.*

Эти списки пространны, разнообразны и включают пункты, которые в те времена просто казались нам интересными идеями. Но – индивидуально или вместе – мы начинали их реализовывать, и в основном достигли более чем 90 процентов этих целей. Одних мы достигли на уровне мирового класса, за другие получили признание или награды национального масштаба; третьи не выходили за пределы местного уровня, а четвертые имели значение только для нас лично. Кое в чем мы с треском провалились: Барбара больше не хочет играть на фортепиано, а я больше не хочу бить чечетку. Несколько целей еще не реализовано, а другие заброшены, поскольку, взявшись за их осуществление, мы поняли, что на самом деле они нам не нравятся.

«Секрет движения вперед в том, чтобы начать движение».

Марк Твен

Почему полезно писать списки

Вы когда-нибудь замечали, что, читая газету или журнал, одни статьи видите, а другие нет? Вам может казаться, что вы прочли газету от корки до корки, пока кто-то другой не спросит вас, читали ли вы такую-то статью, а вы не сможете припомнить, что видели ее. Тогда вы перечитываете газету и обнаруживаете, что эта статья занимает в ней целую страницу! Так случается потому, что ваша РАС – это механизм самонаведения, позволяющий вам видеть только вещи, связанные с мыслями и идеями, которые вы в нее вложили. Например, если о спорте вы думаете постоянно, а о создании букетов – никогда, вы будете постоянно видеть в газетах и журналах статьи о спорте и спортсменах, но не увидите в них ничего о создании букетов, хотя эти статьи в них тоже есть.

Ваша РАС ищет только объекты, родственные тем, что были в нее запрограммированы, и игнорирует все остальное. Если, например, вы решаете думать только о тиграх, то повсюду, куда упадет ваш взгляд, вы будете видеть рассказы, фильмы и информацию о тиграх. Вы будете видеть тигров на экране телевизора, в интернете, в журналах, на пачках кукурузных хлопьев и рекламных щитах, будете слышать, как люди говорят о тиграх. Однако до своего решения думать о тиграх вы, вероятно, не видели и не слышали ничего, связанного с тиграми.

Вписав пункт в свой список, вы начнете видеть информацию о нем повсюду.

Как я уже говорил, то же самое происходит, когда вы покупаете машину. Если, например, вы решили купить белую четырехдверную «тойоту», вы начнете видеть ее на шоссе, на парковках, на экране телевизора, в автосалонах и в гаражах других людей. Но до того, как вы приняли решение купить белую «тойоту», ее двойники не попадались вам на глаза.

Вот почему всякий раз, когда вы записываете какую-нибудь цель, связанные с ней сведения и ответы начинают появляться прямо перед вашими глазами.

Принцип спагетти

Мысли и идеи в вашей голове подобны кому спагетти. Любая мысль переплетена с множеством других, так что становится трудно отделить одну-единственную идею и сфокусироваться на ней. Записывать идеи на бумаге важно потому, что каждая записанная мысль кристаллизуется, так что ее можно обдумывать отдельно от других. Потом, когда вы будете перечитывать свой список и думать о его пунктах, одни из них могут утратить свой блеск, в то время как другие могут начать выделяться как более волнующие.

Например, в детстве я видел фильм «Поющие под дождем» с Джином Келли – и буквально влюбился в безупречную чечетку, которую отбивал Келли. К своим двадцати годам я посмотрел этот фильм несколько раз и решил, что очень хочу научиться бить чечетку так же, как он. Я внес это желание в свой список, и оно оставалось там лет пять. Стоило мне записать это желание как возможную цель – и я начал видеть чечеточников в фильмах и на ТВ; статьи о чечетке начали сыпаться на меня как из рога изобилия. Такие телепрограммы и материалы в СМИ существовали и раньше, но я не замечал их, пока не внес этот пункт в свой список. В 35 лет я пошел учиться танцевать чечетку. Подробнее об этом расскажу позже.

Почему так важно составлять списки от руки

Профессор психологии Гейл Мэтьюз из Доминиканского университета в Калифорнии провела исследование по теме постановки целей с 267 участниками. Она выяснила, что человек осуществляет свои цели с вероятностью на 42 процента большей, просто записав их от руки. Когда вы набираете текст на клавиатуре, для этого требуется лишь восемь разных движений пальцами – и они задействуют лишь небольшое количество нейронных связей в вашем мозгу. А процесс письма от руки может включать до 10 000 разных движений и создает в вашем мозгу тысячи нейронных путей. Это объясняет, почему письмо от руки оказывает гораздо большее воздействие на вашу эмоциональную привязанность к своим целям и преданность им.

Использование компьютера для записи целей, бесспорно, помогает, но это все равно что читать рассказ о том, как восхитительно владеть спортивной машиной. А записывать цели от руки – все равно что вести эту спортивную машину на тест-драйве по Альпам: ваша эмоциональная вовлеченность возрастает, и это существенно повышает мотивацию. Записывание целей активирует вашу РАС и дает вашему подсознанию распоряжение работать над ними, не важно, думаете вы о них или нет.

В 1980-е гг. идея о проведении семинаров за «железным занавесом» в России (тогда еще СССР) считалась неосуществимой. Жители Запада, как правило, не могли в то время ездить в Россию. Но мы с Барб все равно включили такой пункт в список, поскольку эта идея имела этакий джеймс-бондовский привкус. Стоило нам ее записать, как мы сразу же начали видеть информацию, газетные статьи, документальные телефильмы и журнальные очерки о России: они возникали повсюду вокруг нас. Сегодня в результате того, что в 1989 г. мы внесли эту цель в свои списки, русскоговорящие страны стали одним из наших крупнейших издательских и семинарных рынков. Если бы мы тогда решили, что идея поехать в Россию – чистое безумие, и не записали ее, Россия никогда не сделалась бы для нас крупным центром деловых операций, поскольку РАС не стала бы искать информацию по вопросу «как это сделать». Вот почему так важно, чтобы вы не думали о том, *как* получить то, чего вы хотите.

Когда вы точно решите, *что* хотите иметь, чем заниматься или кем стать, ваша РАС начнет искать способы это сделать. Как только вы вложите эту мысль в свое сознание, вы начнете видеть, читать и слышать информацию о ней. Да, это действительно так просто. Но это делают лишь очень немногие люди.

Постоянное перечитывание рукописного списка целей вскоре прояснит вопрос о том, насколько *на самом деле* важен или не важен для вас каждый его пункт. Продолжайте

вносить в свой список новые пункты, модифицировать его и что-то из него вычеркивать. Через некоторое время вы заметите, что некоторые пункты снова и снова появляются в нем, поскольку именно они имеют для вас наибольшее значение. Повесьте этот список на стену в спальне или на зеркало в ванной, а еще одну его копию – на холодильник; используйте его как скринсейвер рабочего стола компьютера или мобильного устройства. Разложите и развесьте его экземпляры в местах, где вы всегда будете их видеть. Придумывая новые пункты, добавляйте их в список. Чем он длиннее – тем лучше.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

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