Игорь ВАГИН

Заяц, стань ТИГРОМ!

УНИВЕРСИТЕТ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕСА

ЭТА КНИГА - ФУНДАМЕНТ ВАШЕГО УСПЕХА

Игорь Олегович Вагин
Заяц, стань тигром!

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25985469
ISBN 5-7905-04024-8

Аннотация

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

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

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

Содержание

Введение 4
Первая часть 7
Первая глава 7
Судьба и стратегия успеха 7
Плесень мудрости или развенчание мифов 12
Трон успеха 24
Как съесть слона 27
Любите ли вы деньги? 32
Вторая глава 40
Киллера зовут страх 40
Конец ознакомительного фрагмента. 55

Игорь Вагин
Заяц, стань тигром!

Введение

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

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

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

Кому противопоказано чтение этой книги:

– инфантильным с детства;

– исповедующим психологическое вегетарианство;

– имеющим инвалидность по юмору.

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

психологии.

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

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

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

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

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

Я почти уверен, что большинство людей, прочитав эту книгу, отложат ее в сторону и забудут. Но когда вас жизнь

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

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

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

Первая часть
Эверест мечты – как туда добраться

Первая глава
Феномен успеха

Судьба и стратегия успеха

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

Перекрестки судьбы почему-то без указателей.
Инспектор ГИБДД

Вы, конечно же, не раз слышали поговорку: глупец верит в счастье, а умный – в судьбу.

Что за этим скрывается?

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

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

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

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

Почему – так?

На нашу судьбу влияют три группы факторов.

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

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

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

Мы не можем до своего рождения повлиять на свой ген-

ный набор или заранее решить в какой стране нам родиться.

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

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

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

(Профессиональный аферист.)

Судьба – не дело случая, а результат выбора.

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

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

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

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

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

Вам интересно узнать к какой группе людей сегодня относитесь вы?

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

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

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

Крестоносцы имеют самые низкие показатели угадывания.

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

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

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

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

По течению плыть привычнее. А чтобы изменить свою судьбу, требуются усилия, дерзость, решительность и мощное желание стать, наконец, самим собой. Вот тогда и приходит успех. Итак, мы определили основные составляющие

судьбы. А знаете, что говорят люди, которым сопутствует успех? «Жизнь это притча, а мы ее смысл». «Когда садишься играть с судьбой, посмотри, есть ли у тебя козыри стойкости, дерзости и куража, иначе ты можешь проиграть успех».

Плесень мудрости или развенчание мифов

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

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

Есть!

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

Не бойся взять на себя слишком много.

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

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

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

В одной персидской истории рассказывается о путнике, который с великим трудом брел по дороге. Он весь был обвешан разными предметами. Тяжелый мешок с песком висел у него за спиной. На шее был мельничный жернов. В руках у него было по камню, а на голове была тыква. Со стонами он еле-еле продвигался вперед, оплакивая свою горькую судьбу и жалуясь на усталость. В полдень ему повстречался крестьянин. «Путник, зачем ты несешь

камни?» «Я их до сих пор не замечал», – сказал путник, выбрасывая камни, и почувствовал облегчение. Чуть позже ему повстречался другой крестьянин «Зачем ты мучаешься с тыквой на голове?» – поинтересовался он. «Я не замечал раньше это», – сказал путник сбрасывая тыкву и ему опять стало легче. Он двигался дальше неся мешок с песком и жернов на шее. И повстречался третий крестьянин и спросил удивленно «Зачем ты несешь мешок с песком и жернов на шее?» «Спасибо добрый человек, я только сейчас заметил мешок и жернов на шее», – ответил он и сбросил мешок и снял жернов. Свободный и веселый он продолжал свой путь дальше.

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

Миф первый

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

А в какой надо ряд – рыбный? Или суконный?

Биографии Кромвеля, Наполеона, Сталина – яркий образец разрушения мифа про чужие сани и пример того, как можно стремительно попасть «из грязи – в князи». Один известный российский бизнесмен, заработавший за три года несколько десятков миллионов долларов, говорил нам: «Ко-

гда я слышу про „калашный ряд“, сразу вспоминаю слова своего деда – бывшего крупного промышленника: «Свиное рыло пессимизма роется в цветущей клумбе вашей мечты. А вы стоите и смотрите!»

Миф второй

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

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

…На пороге роскошного отеля стоит господин, курит дорогую сигару. К нему подходит странствующий проповедник, спрашивает:

– Сэр, сколько стоит ваша сигара?

– Восемь долларов.

– А сколько сигар в день вы выкуриваете?

– Пять.

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

– Да почти всю жизнь.

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

– Господин проповедник! А вы когда-нибудь курили?

– Нет.

– Так вот за моей спиной стоит отель. Вы можете его купить. Кстати, он мой.

Миф третий

За все надо платить.

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

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

– Сэр, дайте мне, пожалуйста, доллар. Я голодный, хочу купить гамбургер.

– Дорогой, пошли в бар, я куплю бутылку классного виски. Выпьем, отдохнем, расслабимся.

– Сэр, я не пью. Дайте мне доллар.

– Ну, хорошо. Тогда пойдем в публичный дом, я куплю тебе самую роскошную проститутку.

– Я не интересуюсь публичными женщинами. Дайте мне, пожалуйста, доллар.

– Ну, ладно. Мы с тобой пойдем на скачки, поставим на классного жеребца. Ты выиграешь кучу денег!

– Сэр, я не играю в азартные игры. Дайте мне доллар, пожалуйста.

– Дам я тебе доллар, дам. – Обращается к жене:

– Мэри, посмотри, что бывает с теми людьми, которые не таскаются по публичным домам, не играет на скачках и не пьют хороший виски.

Миф четвертый

Не радуйся своей удаче.

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

…Вовочка приходит из школы с испуганным видом и говорит:

– Мама, папа, я думаю, сегодня вам не стоит смотреть мой дневник.

Мама хватается за сердце, папа за ремень, открывают дневник, а там «пятерка». Родители падают в обморок. Вовочка грустно шепчет:

– Вот этого-то я и боялся.

Миф пятый

Каждого человека можно понять.

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

ние.

…Винни-Пух и Пятачок молча идут по лесу. Спустя час выходят на берег реки. Вдруг Винни-Пух размахивается и бьет Пятачка в пятак. Тот падает в воду и кричит, захлебываясь:

– Винни, за что?

Винни-Пух угрюмо отвечает:

– А ты идешь и молчишь. Может быть ты думаешь обо мне что-нибудь плохое!

Миф шестой

Добродетель и порок абсолютны.

Однако, на самом деле добродетель и порок относительны. Любая добродетель есть продолжение порока, а любой порок может развиться в добродетель. Об этом говорил и Гете: «Как из любого порока можно сделать добродетель, так и из добродетели можно сделать порок.»

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

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

И ответил Господь:

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

Миф седьмой

Горбатого могила исправит.

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

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

– Расскажите, как же вы летать научились?

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

– Не отпущу, пока не расскажешь!

– Да били нас, били!

Миф восьмой

Миром должна править справедливость.

И рано или поздно она обязательно восторжествует. «Но

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

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

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

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

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

Миф девятый

Людям нужна правда.

«Правда – она святая. Но почему же тогда ее используют

в таком грязном деле как шантаж?» – задал нам однажды непростой вопрос директор сыскного агентства.

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

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

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

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

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

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

Над ухом у него раздается негромкий голос:

– Товарищ! Не раскачивайте – в рот попадает…

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

Миф десятый

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Спросите любого аферист – и он рассмется вам в лицо.

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

> *…Маленький габровец покупает шоколадного человечка. Продавец интересуется:*
>
> *– Кого тебе дать: мальчика или девочку?*
>
> *– Конечно, мальчика, – быстро ответил сообразительный малыш.*

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

Наукообразие и псевдомудрость не заменят щита здраво-

мыслия и клинка дерзости.

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

В связи с этим вспоминается притча о Ходже Насреддине.

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

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

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

(Из японской поэзии)

Трон успеха

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

Все остальное – сломанная мебель в комиссионном магазине.

Известный политический лидер.

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

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

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

Назовем эти четыре точки опоры трона успеха:

1. Умение работать головой, использовать все возможности своего интеллекта.
2. Умение ставить реальные цели.
3. Умение решать сложные проблемы, настойчивость в до-

стижении поставленных целей.

4. Умение воздействовать на других людей.

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

Что же конкретно отличает успешных людей от остальных?

– Они открыты миру.

– У них необыкновенная тяга к новизне.

– Они не боятся перемен и умеют рисковать.

– У них всегда присутствует мощная настроенность на успех.

– Их стойкость и выносливость достойны восхищения.

– Они способны преодолеть любые препятствия.

– Тяга к новым знаниям и великолепная обучаемость всегда выносят их на передний фланг.

– Они организованны, внутренне дисциплинированны.

– Они умеют грамотно планировать и достигать цели.

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

Почему люди не добиваются успеха? Да потому, что:

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

А что сдерживает успех?

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

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

Есть ли у вас заветная мечта?

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

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

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

Почувствуйте энергию, которую дает вам мечта. Направь-

те эту энергию на достижение реальной цели – на воплощение вашей мечты в реальность.

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

Как съесть слона (Достижение цели)

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

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

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

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

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

Вот на что ориентирует нас природа!

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

Первое.

Цели бывают долговременными и кратковременными.

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

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

А как настроить себя на достижение кратковременной цели?

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

Второе.

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

Представьте, что вы сели в такси и поехали сами не зная

куда. В конце концов, когда кончится бензин или кончатся ваши деньги, вы куда-то приедете. Но окажетесь ли в нужном вам месте?

Третье.

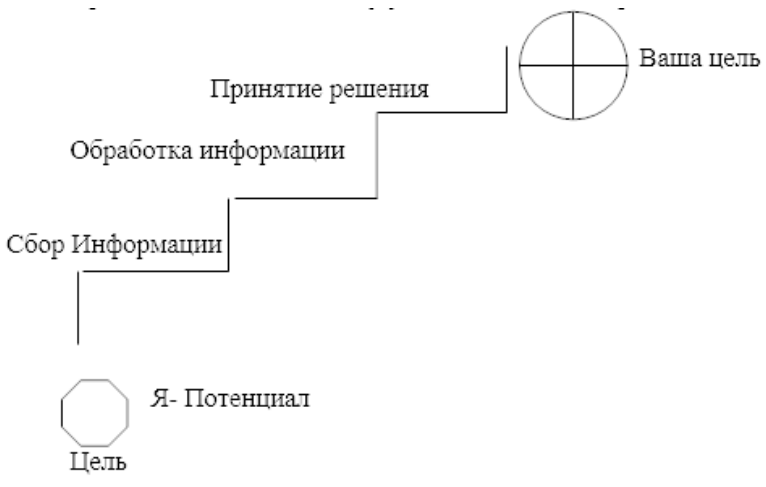
Время нашей жизни, увы ограничено. И даже если вы рассчитываете прожить лет сто пятьдесят, все равно к концу жизни вы куда-то придете, к некоему конечному результату. А ведь судят не по попыткам, и даже не по делам, а по результату. Что бы вы хотели иметь в конце жизни? в середине жизни? А может это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

Четвертое.

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

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

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



_Я_ – Потенциал, что я имею для достижения цели

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

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

2. Каков ваш потенциал? Достаточен ли он для осуществления задуманного? Обладаете ли вы достаточной информацией о способах достижения вашей цели? Есть ли у вас необходимые ресурсы? знания? помощники? Определите свои слабые стороны. Проведите анализ собственных неудач. По-

чему вы проиграли? Чему они вас научили? Как можно избежать ошибок теперь? Как улучшить положение?

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

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

5. Непосредственное действие на пути к достижению цели.

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

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

Вновь представьте свою цель в виде мишени.

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

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

ся техниками усиления уверенности?)

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

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

– мы не четко сформулировали цель, мы точно не определили, чего хотим;

– мы работаем по шаблону, используя стереотипные представления и методы работы;

– мы не знаем лучшего способа.

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

Любите ли вы деньги?

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

Бог может и даст, да вот как взять?
Одесский юмор

Бытует такое шутливое мнение, что только поэты и жен-

щины умеют обращаться с деньгами так, как деньги того заслуживают.

А вы умеете обращаться с деньгами?

Задайте себе несколько вопросов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Деньги любят определенность, точность.

Только, когда вы точно знаете для какой цели, вам нужны деньги, умеете четко привязать деньги к своим желаниям, энергия денег начинает работать: подпитывать ваше желание

до тех пор, пока оно не реализуется.

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

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

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

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

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

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

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

С неба раздался громовой голос:

– Так сделай же что-нибудь! Хоть лотерейный

билет купи…

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

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

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

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

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

А теперь поменяйте ваши негативные утверждения на по-

зитивные, перепишите мысли у себя в голове, которая болит от постоянной нехватки денег.

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

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

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

Знакомы вам подобные высказывания?

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

Хотите иметь необходимое – завышайте планку!

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

Если человек не воспринимает деньги как они того заслуживают, он всегда оказывается в проигрыше. Ему обязательно предложат низкооплачиваемую работу, супруга попадется зацикленная на деньгах, а вместо поездки на Гавайи он

должен будет довольствоваться отдыхом на даче друга.

Так любите ли вы деньги?

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

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

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

Выглядит это так.

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

Вторая медитация тоже способна привлечь в вашу жизнь деньги.

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

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

Представьте себе крупную сумму денег. Что это для вас – две пачки крупных купюр, чемодан с деньгами? А теперь

представьте комнату, доверху набитую дензнаками. Представьте, что деньгами набит весь ваш дом. Повышайте планку представления о крупной сумме денег до тех пор, пока это будет казаться вам реальным.

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

Вторая глава

Киллера зовут страх

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

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

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

Это удел большинства людей, но не всех.

Страх и отсутствие мечты – киллеры успеха.

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

пугал ее».

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

Феноменология страха.

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

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

Телесные ощущения:

– неуемная дрожь;

– слабость во всем теле, скованность в движениях, ноги «ватные», «сосет под ложечкой»;

– неритмичное дыхание», комок» в горле;

– холодный пот или внезапный жар;

– потеря или осиплость голоса;
– «туннельное» зрение.
Эмоции:
– растерянность, беспомощность;
– враждебное восприятие мира;
– ужас;
– тревога;
Мысли:
– фиксация на единственном, чаще всего негативном выходе из ситуации;
– мысленный хаос, растерянность;
– мысленный скачок в негативное будущее;
– мир жесток, опасен, коварен, мы – жертвы.
Чем опасен страх?

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

Второе: страх постоянно отнимает у нас энергию.
Страх разбивает поле нашей защищенности.

Огромные запасы нашей энергии питают страх, как кровь пиявку. А это ведет к развитию различных психосоматических заболеваний. Страх – это и ночные кошмары, и сниже-

ние потенции, и язвенная болезнь, и инфаркт миокарда, и гипертония, и многие кожные заболевания. А некоторые стоматологи стали утверждать, что и кариес возникает от страха.

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

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

Через несколько дней тот же странник вновь встретил Чуму.

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

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

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

Третье: страх не позволяет нам добиваться своих целей.

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

Четвертое: страх порождает опасения перед повторением негативной ситуации.

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

Как решить проблему страха?

Первое: нужно принять свой страх.

Второе: нужно напугать свой страх.

Третье: нужно полюбить свой страх.

Эта притча объясняет, как работать со страхом:

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

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

– Так что мне делать со своим страхом? Как ходить над пропастью и не бояться?

– Только мощное желание или крайняя нужда заставят тебя забыть что ты идешь над пропастью.»

Как принять свой страх?

Попробуйте расписать на листе бумаги: чего вы боитесь,

кого, когда?

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

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

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

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

А далее вы выстраиваете и описываете цепочку вероятных событий. На второй ступени просчитайте, а каков возможный процент неудачи? На третьей ступени, например, фра-

зу «Я боюсь экзамена» переписываете так «Я готов к экзамену». Накачайте себя уверенностью. Представьте, будто все уже позади.

Это работа на рациональном уровне сознания.

А с подсознанием работаем иначе.

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

Можно сделать несколько вариантов обработки этой фразы.

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

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

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

Как напугать свой страх?

Для начала анекдот.

Как-то завелся в лесу Голубой Ослик. И не стало от него

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

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

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

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

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

Каковы же основные механизмы позитивной трансформации страха?

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

● Азарт, риск.

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

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

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

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

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

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

Чтобы вернуться в настоящее и объективно оценить происходящее, воспользуйтесь интенсивной техникой дыхания

«шариком».

Закройте глаза и представьте перед собой легкий теннисный шарик.

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

Выдох – и шарик так же плавно опускается вниз.

В зависимости от ситуации со страхом можно работать по разному.

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

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

Абсолютное бесстрашие бессмысленно. Ведь страх – естественная человеческая реакция на реальную опасность. Но с другой стороны, страх и в гипертрофированной форме еще опасней. Известно, что неконтролируемый страх вызывает разного рода трудноизлечимые фобии и обладает огромной разрушительной силой.

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

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

Есть одна восточная притча, которая показывает смысл этого тезиса:

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

Как полюбить свой страх?

Для этого надо определить, что же дает нам страх?

Во-первых, страх дает нам великолепную возможность тренироваться, как хороший спарринг-партнер. Во-вторых,

энергию страха мы можем использовать для решения проблем, для увеличения собственной активности. В-третьих, страх – сигнал, указывающий на что следует обратить внимание.

Так отчего же его не полюбить хотя бы за это?

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

Какие эмоции вы испытываете, переступая порог кабинета зубного врача?

А как вы себя чувствуете на крыше двадцатиэтажного дома?

А в застрявшем между этажами лифте?

А на стремнине глубоководной реки?

А перед ответственным выступлением в многолюдном зале?

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

Кошмарные сны – те же страхи, только спрятанные глубо-

ко в подсознание.

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

Во втором случае есть смысл провести анкетирование своих мыслей о страхе. Что именно вас пугает? Возможно, вы опасаетесь глупо выглядеть. Или считаете себя непривлекательным. Или не верите в то, что сможете произвести на кого-то благоприятное впечатление. Может, вы боитесь потерять работу или близких людей. Или вы панически боитесь боли.

Как правило, большинство людей боится:

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

– опасности;
– смерти.

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

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

Закройте глаза и представьте перед собой легкий теннисный шарик.

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

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

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

скучно?

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.