

АЛЕКСАНДР
СВИЯШ

Автор 16 книг, вышедших тиражом свыше 8 млн экземпляров

КАК ПРАВИЛЬНО

МЕНЯТЬ СЕБЯ

И БЫТЬ УСПЕШНЫМ
В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

«В этой книге вы найдете инструменты
для самостоятельного безмедика-
ментозного решения различных
психологических задач и сложностей»

АЛЕКСАНДР СВИЯШ



Александр Григорьевич Свияш

Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации

Серия «Матрица психологии»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=61247973

Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации /

Александр Григорьевич Свияш: АСТ; Москва; 2020

ISBN 978-5-17-127559-4

Аннотация

У вас проблемы с деньгами? Или с одиночеством? Или еще с чем-то? Весь мир ополчился на вас? Это совсем не так. Миру нет дела до ваших проблем, вы создали их себе сами.

Можно ли изменить ситуацию? Можно, но для этого нужно изменить себя.

Добавить себе самооценки или чувственности. Выйти из конфликта с клиентами или любимым человеком. Убрать у себя вспыльчивость или обидчивость. Добавить себе любви к продажам или к себе. И все изменится.

Вы можете сами менять себя. В два, максимум в три шага. Самостоятельно, без таблеток или уникальных специалистов.

Инструкции по изменению себя – в этой книге.

По этому пути прошли уже тысячи людей, присоединяйтесь! И ваша реальность станет такой, как вы захотите. Только придется потрудиться сначала, как без этого.

Изменять себя вы будете на сайте www.sviyash.ru.

Действуйте прямо сейчас!

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	11
Глава 1	17
1.1. Что такое человек?	18
1.2. Все мы – инстинктивные существа	45
1.3. Что такое наши эмоции?	59
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Александр Свияш

Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации

© Свияш А.Г., текст

© ООО «Издательство АСТ»

Отзыв о книге

Новая книга А.Г. Свияша «Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации» подготовлена с учетом изменений в динамично развивающейся в последнее время психологии. Темп современной жизни, ежедневные стрессогенные ситуации, дефицит времени предъявляют повышенные нагрузки к психике современного человека.

Для адаптации к требованиям условий современной жизни человеку уже недостаточно «расслабиться и принять травяную ванну». Нужны современные инструменты, которые помогут человеку бороться с нарастающим валом стрессоров, являющихся неотъемлемой частью современной жизни. На литературном рынке нет недостатка в книгах по советам и рекомендациям. Профессиональные психологи и люди с собственным жизненным опытом пытаются от чистого серд-

да обучать других справляться с жизненными трудностями.

Туманные рассуждения и расплывчатые советы большинства авторов резко контрастируют с четкими, конкретными рекомендациями А.Г. Свияша, которые являются руководством к действию. Основные психологические понятия автора изложены в виде логичных схем. Из них четко следует вывод о том, что для изменений окружающего мира, собственной жизни прежде всего следует изменить себя и свое отношение к миру и окружающим. Последовательно выполняя конкретные, несложные, доступные действия, человек неизбежно придет к изменению себя в нужном направлении и к изменению собственной жизни.

Преимущество книг А.Г.Свияша в том, что они приводят человека к осмысленной переоценке собственной личности, своих качеств, целей, жизни. Оценив их, человек разумно выстраивает направление изменений, полезных и выгодных именно ему. Помимо инструментов объективной оценки, автор дает мощную мотивацию для изменений, на доступном и понятном уровне разъясняет, какие препятствия внутри самого человека мешают ему достичь желанных целей.

Книга А.Г. Свияша «Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации» состоит из шести глав. Даже далекий от психологии человек сумеет из первой главы составить представление об эмоциях и о том, почему иногда наши действия не поддаются разумного контролю.

Во второй главе представлены четкие, конкретные ин-

струменты для работы над собой. В третьей главе дан алгоритм самотрансформации, изменений в нужном, полезном и выгодном для себя направлении. Оценив себя сам, без лукавства, самооправдания и самообмана, человек ясно осознает направление нужных ему изменений и препятствия к ним. Пошагово выполняя алгоритм изменений, он придет к нужной цели.

Четвертая глава учит формировать нужные изменения. В пятой главе подробно разбираются наиболее важные для большинства людей темы – увеличение дохода, создание семьи, улучшение здоровья, развитие бизнеса, формирование отношений и адекватного восприятия самого себя. И наработка новых личностных качеств и открытие новых способностей, представленных в шестой главе, уже не могут показаться фантастичными. Напротив, это реальность, к которой может прийти любой человек, последовательно выполняя алгоритм действий.

Книга А.Г. Свияша «Как правильно менять себя и быть успешным в любой ситуации» написана простым, доступным языком. Легкий юмор облегчает восприятие. Большим достоинством является отсутствие сложных терминов и туманных рассуждений. Это сжатый конспект пути к счастью. Книга рекомендуется читателям любого возраста и любого уровня образования.

Доктор медицинских наук, профессор,

*заведующая кафедрой «Клиническая медицина» медицин-
ского Университета «РЕАВИЗ»*

Сухова Елена Викторовна

Отзыв о книге

А.Г. Свияш – один из известных и популярных авторов в области психологии саморазвития и трансформации личности. Много лет он рассказывает в своих книгах, как управлять собой и своими эмоциями, как строить свой собственный разумный путь к успеху и процветанию.

В его новой книге собраны воедино основные положения разработанной им методологии изменения себя, включающей повышение самооценки, работу над своими страхами и негативными эмоциями, понимание факторов, влияющих на поведение человека, раскрытие его внутренних резервов и новых качеств для достижения нужных ему целей.

В течение своей жизни многие люди в своих поступках не раз наступают на одни и те же грабли. И так происходит до тех пор, пока человек не начинает осознавать, что дело тут не во внешних обстоятельствах, а в нем самом, и что нужно меняться самому. Но как? Вот тут и приходят на помощь книги Александра Свияша. Автор помогает читателю разобраться в своих проблемах и найти их решение. А ключ к этому – в способности правильно менять себя.

Автор предлагает технологию трансформации, основанную на понимании процессов принятия решений человеком

(его мозгом, интеллектом) и на осознанном изменении своего поведения.

В новой книге автор объясняет читателю, как понимать самого себя и других людей и как правильно менять себя. Автор анализирует такие понятия, как эмоции человека, его инстинкты и интуиция, и предлагает свою модель эмоционального, инстинктивного и интуитивного поведения. Это представляет интерес не только с точки зрения саморазвития человека, но и с точки зрения разработки математических моделей эмоций и интуиции для систем с искусственным интеллектом.

Книга написана очень хорошим языком, легко читается и понимается. В книге содержатся практические инструменты и приемы, позволяющие любому человеку работать над собой и менять себя.

Его технология изменения помогла многим людям, в том числе и мне, вновь обрести себя, изменить себя в лучшую сторону и достигнуть своих целей.

Книга несомненно интересна для широкого круга читателей, в том числе и для специалистов в области когнитивной психологии и искусственного интеллекта.

Кандидат физико-математических наук, профессор Миланского университета (Италия), профессор Университета Электро-коммуникаций (Токио, Япония). Работала научным консультантом в «Ямаха Мотор» Со. (Япония), в ис-

*следователском центре искусственного интеллекта ИПС
РАН, Вычислительном центре РАН, в МИСИС. Автор науч-
ных и научно-популярных книг,*

Л.В. Литвинцева

Введение

Жизнь – трагедия для тех, кто живет чувствами. И комедия для тех, кто живет умом.

Жан Лабрюйер

Похоже, что наступает время перемен. И люди готовы менять не только окружающий мир, но и себя. Не все, конечно, но тема внутренних изменений становится все более востребованной.

Причем речь идет не о получении новых знаний или навыков, чем занимается система образования. А именно о личностных изменениях – повышении самооценки, избавлении от чувства вины или страхах, открытии в себе новых качеств или способностей, умение не вступать в конфликты или отстаивать свое мнение.

По большому счету, личностными изменениями не занимается никто.

Точнее, менять личностные качества других людей умеют многие – политики, религиозные деятели, силовые структуры и так далее.

А вот технологией внутренних изменений, которая бы позволяла человеку **самому менять себя нужным ему образом**, занимаются только энтузиасты.

Между тем потребность в таких технологиях возрастает.

Почему эта книга имеет подзаголовок «новая психология»?

Казалось бы, изменением внутреннего набора программ поведения человека должна заниматься психология.

Всем известно, что психология у нас в стране есть. Множество ВУЗов выпускают психологов, есть академические и отраслевые институты по психологии, и так далее.

Все вроде бы есть, чего не хватает? Не хватает нам малого – психически здорового населения.

Вот данные из газеты Ведомости (2018 г.): *«В России каждый год кончает жизнь самоубийством около 60 000 человек – вдвое больше, чем умирает в автомобильных авариях. Государственный научный центр социальной и судебной психиатрии им. Сербского (ГНЦ) подсчитал, что за последние 20 лет самостоятельно свели счеты с жизнью около 800 000 россиян – можно сказать, население огромного города, который мы потеряли. По числу самоубийств на душу населения Россия – на втором месте в мире.*

...Депрессию же вообще можно сравнить с эпидемией: если в ЕС с депрессией хотя бы раз сталкивалось 27 % взрослого населения, то в России эта цифра превышает 50 %.

Это совсем не шуточные цифры. ВОЗ предупреждает, что душевные расстройства способны подкосить современное человечество так же, как когда-то чума. К 2020 г. депрессия выйдет на первое место среди причин смерти в мире,

обогнав сегодняшних лидеров – инфекционные и сердечно-сосудистые заболевания».

Такая ситуация с психологическим состоянием населения тревожит самих психологов, но они мало что могут сделать. Так сложилось исторически, поскольку современная психология выросла из сугубо медицинской психиатрии. И сохранила ее направленность: специалист работает с пациентом.

Но у нас в стране нет культуры обращения за помощью к психологу. Да и где найти психологов на десятки миллионов наших жителей?

А чтобы дать людям какие-то инструменты для самостоятельной работы со своими психическими нарушениями, хотя бы в самой начальной их стадии – такого в официальной психологии практически нет.

В этой книге вы найдете инструменты для самостоятельного безмедикаментозного решения различных психологических задач и сложностей.

Это инструменты не для лечения психологических заболеваний или отклонений в психике – с этим нужно обращаться к врачам, конечно.

Речь идет о решении множества текущих сложностей, которые испытывают психически здоровые люди в повседневной жизни. Речь идет о конфликтах, стрессах, страхах, неустроенности личной жизни, отсутствии необходимых качеств личности и так далее.

С такими легкими ситуациями человек вполне может

справиться сам, если объяснить ему на понятном языке, почему у него возникли эти сложности, и что нужно сделать, чтобы они исчезли.

Это можно назвать «психологической гигиеной» для большого числа людей, готовых самостоятельно вносить нужные им изменения в свою жизнь.

Результаты 20-летних исследований

Представленные в книге материалы являются результатом более чем 20-летних исследований автора на тему, что мешает людям стать более успешными на пути к своим целям.

В итоге были выявлены несколько психологических феноменов, которые никак не используются в современной психологии. Но легко могут быть самостоятельно использованы людьми, преимущественно с высшим образованием.

Об этих феноменах вы подробно узнаете из прочтения хотя бы первой части этой книги.

Зачем нужны предыдущие книги?

Это книга у автора примерно семнадцатая по счету. Причем все предыдущие были об этом же – как человеку научиться управлять собой и своим поведением. Что мешает вам стать более успешным на пути к вашим целям. Только там рассматривались в основном отдельные аспекты нашей жизни – любовь, отношения, деньги, здоровье, достижение целей и так далее.

А эта книга является своего рода сборником всех наработанных ранее материалов. Хотя и явно не последней редакцией.

Воспользуйтесь ею сами или подарите ее близким или знакомым – ваша жизнь и жизнь ваших знакомых может стать более благополучной. И как результат они могут стать более успешными на пути к своим целям.

Мир представляет огромные возможности всем из нас, но используют их только единицы в силу случайного нужного сочетания имеющихся у них способностей. Всем остальным приходится им только завидовать.

Так было до сих пор. Теперь ситуация меняется, и вы можете изменять себя нужным вам образом. Технология для этого есть. Она изложена в этой книге.

Понятно, что поначалу используют возможности этой технологии только единицы самых активных и прогрессивных людей.

И почему бы вам не стать этим человеком? Или вы пойдете на поводу у имеющихся у вас негативных убеждений типа: *«Это не для меня. Ничего не получится. Мне некогда. Нужны серьезные исследования, чтобы это использовать. Есть другая методика»* и так далее. И ничего делать не будете.

Хотя ничего не мешает найти месяц-другой и попробовали хотя бы чистку – это первый шаг в предлагаемой технологии внутренних изменений.

Так что выбор за вами.

*Александр Свияш,
15 декабря 2019 г.*

Глава 1

Разбираемся с главным

Хочешь узнать человека? Тогда задень его.

Человек – это сосуд. Чем он наполнен, то и начнет выплескиваться из него.

Индийская мудрость

Для начала нам нужно договориться о главном. А что главное в теме изменения человека?

Правильно. Заранее нужно договориться о том, что такое тот самый человек, которого мы собираемся менять.

Мы предложим здесь функциональную модель человека, и дальше все рассуждения будем вести относительно нее.

Вам нужно посмотреть на эту модель и решить для себя, согласны ли вы с ней? Если не согласны, то вам не стоит читать эту книгу дальше, поскольку вы только испортите себе настроение, а то и здоровье.

А если используемая нами модель вас хоть как-то устроит, то можете смело читать дальше.

1.1. Что такое человек?

Человек не ангел и не животное, и несчастье его в том, что чем больше он стремится уподобиться ангелу, тем больше превращается в животное.

Паскаль

Итак, что такое человек? Существует очень много сложных определений этого термина.

Но нам требуется какое-то простое и конструктивное определение, которое поможет понять то, что руководит нами и заставляет нас вести себя так или иначе.

Причем определение не должно отвлекать на физические особенности людей. А сосредоточить наше внимание на тех процессах, которые происходят внутри нас и управляют нашим поведением.

В результате более чем двадцатилетних исследований была создана универсальная модель, которая описывает то, что происходит внутри нас, заставляет принимать те или иные решения. И порой жить не так, как нам хочется.

Модель, конечно, упрощенная и требует дальнейших исследований. **Но уже сегодня она позволяет понять, как мы принимаем правильные и ошибочные решения. И что внутри нас управляет нашими поступками.**

В результате эта модель позволяет самостоятельно корректировать свое поведение так, как нам хотелось

бы вести себя на сознательном уровне .

Что такое человек?

Итак, что же такое человек и как он принимает свои решения?

Любой из нас – это прежде всего физическое тело, которое примерно одинаково у всех людей . Все люди имеют две руки, две ноги, туловище, голову и половые органы.

Все различия между людьми состоят только в цвете кожи и некоторых особенностях строения головы. В остальном мы все одинаковы. Практически клоны друг друга с небольшими отклонениями. Семь миллиардов клонов.

Почему же эти одинаковые внутри люди делятся на группы, жестко конфликтующие между собой по национальным, экономическим, политическим, религиозным и множеству других причин?

Все различия между людьми состоят в том, что называется «психика» человека .

То есть человек – это совокупность физического тела и управляющей им психики.

Физическое тело мы дальше рассматривать не будем, этим занимается огромное количество самых разных специалистов.

Нас интересует то, что заставляет наше тело совершать те

или иные поступки. То есть психика человека.

Что такое наша психика?

Что же представляет собой психика человека, как она умудряется заставлять людей совершать абсолютно разные поступки в примерно одинаковых условиях?

В результате исследований принята за основу функциональная модель, согласно которой **все мы находимся под управлением сразу четырех независимых Центров принятия решений**, каждый из которых выполняет свои задачи.

Причем эти центры также являются не единым управляющим органом, а набором алгоритмов, подобных очень сложным компьютерным программам.

И каждый из этих алгоритмов решает свою задачу.

Поэтому реальное поведение человека является результатом конкуренции между его Центрами принятия решений и составляющими их алгоритмами.

То есть похоже, что внутри нас нет никакого единого центра, который бы делал наше поведение целостным и однозначным.

Наши внутренние Центры принятия решений так или иначе имеют физическое представительство в теле.

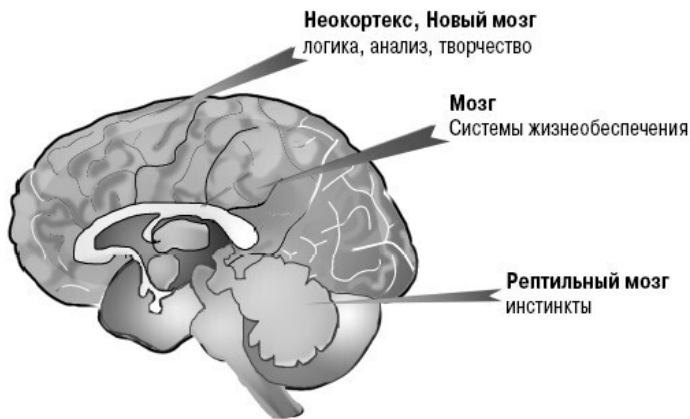
Центр обеспечения безопасности

Например, вы можете не знать, что вы носите в голове два самостоятельных мозга. Это не фантазия автора книги, это давно известно в такой области науки, как нейрофизиология.

Первый, наш самый древний мозг – это Рептильный мозг. В самом общем виде он обеспечивает нашу защиту и продолжение человеческого рода. Нейрофизиологи считают, что возраст Рептильного мозга – свыше 2 миллионов лет.

Рептильный мозг обеспечивает нашу безопасность и выживание в сложных условиях.

Вполне цельную деятельность Рептильного мозга удобно описывать через инстинкты.



Инстинкты – это алгоритмы действий Рептильного моз-

га, которые обеспечивают нашу безопасность путем выполнения определенного набора действий.

То есть инстинкты как отдельно существующие физические феномены нашей психики, скорее всего, не существуют.

Наши Инстинкты – это просто удобное людям описание алгоритмов действий Рептильного мозга, выполняющего свои задачи.

В рамках принятой модели Рептильный мозг проявляет свое влияние на поведение человека через три инстинкта, этого вполне достаточно. Это Инстинкт продолжения рода, Инстинкт выживания и Стайный инстинкт.

Инстинкты можно рассматривать как автономные алгоритмы действий Рептильного мозга по обеспечению безопасности людей. И инстинкты не согласовывают свои действия между собой.

Каждый инстинкт отвечает за свою сферу жизни человека.

Мы рассмотрим влияние инстинктов на поведение человека в следующей главе.

Все вместе наши инстинкты обеспечивают нашу безопасность. Вашу личную и человеческого рода в целом.

Дальше мы будем считать, что Рептильный мозг с его инстинктами – это наш **Центр обеспечения безопасности.**

Центр принятия рациональных решений

Второй наш мозг называется Новый мозг, или Неокортекс. Он имеется в неразвитом виде у млекопитающих животных, и в развитом виде – у человека.

Нейрофизиологи считают, что этот мозг появился у человека примерно 30–40 тысяч лет назад.

Если говорить совсем просто, то в те времена конкурировали между собой две ветви эволюции человека – неандертальцы и кроманьонцы. Победили кроманьонцы, поскольку обладали более развитым Новым мозгом.

Мы – потомки кроманьонцев и обладаем развитым «головным мозгом». Или, выражаясь более точно, у нас развита «кора головного мозга».

Именно головной мозг содержит в себе те нейронные сети, которые обеспечивают нам процессы мышления, планирования, анализа и синтеза новых знаний.

Вся наша мыслительная деятельность есть результат работы Нового мозга.



Наш второй мозг, или Неокортекс, делится на два полушария.

По результатам длительных наблюдений принято считать, что **левое полушарие Нового мозга обеспечивает нам**

логическое, рациональное мышление, это наш Разум.

Наш Разум обеспечивает нас решениями в ситуациях, для которых у нас нет готовых решений или готовых программ поведения. Поэтому нам приходится проводить анализ ситуации и делать выводы о том, что мы будем делать.

Скорее всего, наш Разум есть тоже набор специализированных алгоритмов, функционирующих в нейронной сети Нового мозга. И выполняющих отдельные задачи.

Дальше мы будем считать, что это наш **Центр принятия рациональных решений**.

Центр творчества и интуиции

Второе, правое полушарие Нового мозга, обеспечивает нам получение готовых решений непонятным нам способом.

Стихи, картины, музыка, открытия, изобретения, интуитивные догадки и прочие плоды деятельности правого полушария не являются результатом анализа или синтеза, как это происходит в Разуме.

Это самая притягательная и самая непонятная часть нашей психики. Никто не понимает, возникают ли новые идеи или готовые решения у нас в правом полушарии? Либо оно является не более чем приемником этих самых решений, приходящих нам непонятно откуда.

Поэтому дальше в рамках предлагаемой модели мы

будем считать, что правое полушарие Нового мозга есть наш Центр творчества.

Его еще можно назвать Интуицией, поскольку этим термином как раз описывается процесс получения нужного нам ответа неочевидным путем.

Центр готовых решений

А еще у нас есть то, что мы можем смело назвать «Подсознание».

В современной психологии уже не используется этот термин. Раньше он означал такое место нашей психики, куда мы вытесняли неприятные нам воспоминания или страхи.

В рамках принятой модели наше Подсознание является универсальным хранилищем всего того, что можно назвать нашей «картинкой мира».

Это наши верования, убеждения, наш опыт, наши ожидания от себя и окружающих людей, наши привычки и многое другое, включая наши знания. Сюда же входят и неприятные воспоминания или страхи, но это мизерная часть того, что хранит наше Подсознание.

Подсознание имеет вполне понятную структуру, которая описана в книге «Открытое подсознание» {1}.

То есть наше Подсознание – это универсальное хранилище всей накопленной нами информации, в том числе наших программ поведения.

Мы сами когда-то загрузили в себя эти программы в хо-

де нашего развития и воспитания. И дальше бессознательно используем их в подходящих условиях.

Именно эти программы создают отличия одного человека от другого.

При выполнении команд из Подсознания мы не используем Разум, то есть не оцениваем, являются ли эти программы поведения самыми лучшими в нынешней ситуации.

На сегодня ученые предполагают, что все эти данные хранятся в узлах нашей нейронной сети.

Причем Подсознание не является пассивным хранилищем информации. Оно активно управляет нашими действиями через имеющиеся в нем готовые программы поведения.

Возникает какая-то ситуация, Подсознание извлекает подходящую готовую программу поведения и реализует ее через наше тело.

То есть встретив на улице знакомого, мы не начинаем срочно придумывать, что нам делать. Наше Подсознание извлекает готовую программу для этой ситуации, и мы приветствуем знакомого наиболее подходящим образом.

Это Четвертый центр управления нашим поведением, он обеспечивает наши действия в повторяющихся ситуациях.

Назовем его **Центр готовых решений.**

Наше Подсознание тоже есть набор специализированных

алгоритмов, функционирующих в нейронной сети Нового мозга.

Примерно так выглядит упрощенная функциональная модель человека, которая используется в этой книге.

Кто как запрограммирован

Если люди так одинаковы внутри, то откуда же такое разнообразие моделей поведения людей внутри одной страны, не говоря уже о разных странах?

Все дело в тех программах поведения (они же – убеждения), которые заложены в головы людей

Правильным считается набор программ поведения, обеспечивающий социально приемлемый образ жизни человека в своей среде обитания.

А этот набор программ поведения зависит от того, кто и как нас программировал. И того, чего ожидают от нас окружающие нас люди.

Например, христианство программирует своих последователей так, что мужчина должен жить только с одной женщиной. А в мусульманстве социально приемлемым и даже престижным считается ситуация, когда один обеспеченный мужчина имеет несколько жен.

И так далее.

То есть в ситуации, когда человек доказывает другим людям, что только он знает, что и как должно происходить, он просто демонстрирует окружающим, ка-

кие программы поведения загружены в его Подсознание.

При этом он, скорее всего, не осознает сам, когда и кем эти программы были загружены в него.

Каковы функции Сознания?

В сфере психики существует большое количество слов, в которые люди вкладывают разные смыслы.

Нам нужно договориться о том, что мы будем понимать под словом Сознание.

В рамках предлагаемой модели Сознание не является очередным Центром принятия решений, поскольку выполняет вспомогательные функции.

Сознание в рассматриваемой модели является связующим звеном между теми электрохимическими и прочими процессами, которые протекают в нашей нервной системе, включая нейронные сети.

И тем, как мы это осознаем через речь, зрительные образы или тактильные ощущения.



То есть блок Сознания переводит наши мысли, выраженные в словах или образах, в наборы нервных импульсов.

И переводит нервные импульсы в понятные нам слова и образы.

То есть это транслятор, переводчик, обслуживающий наши Центры принятия решений.

Мы используем наше Сознание, только когда нам нужно что-то обдумать или обговорить.

То есть оно простаивает, когда у нас нет необходимости что-то осмыслить или обсудить.

Задачи Лимбической системы

Еще у нас в голове имеется Лимбическая система, которая, как принято считать, управляет нашими эмоциями.

На самом деле Лимбическая система управляет нашими внутренними железами, которые вбрасывают в кровь различные наборы гормонов. А уже гормоны вызывают у нас различные состояния, которые мы ощущаем как разные эмоции.

Но в рамках данной модели Лимбическая система не является самостоятельным Центром принятия решения. Она является исполнительным органом, выполняющим решения Рептильного мозга.

О том, как и почему это происходит, вы узнаете в главе 1.3 этой книги.

Примерно так мы устроены.

Мы – биокибернетические существа

Мы похожи на биокибернетические существа, в основном действующие по стандартным программам поведения из

Центра готовых решений.

При отсутствии готового решения мы вырабатываем его с помощью Разума или Интуиции.

Естественно, это очень упрощенная модель того, что происходит внутри нас, и она мало привязана к нашей физиологии.

Но, тем не менее, она позволяет нам достаточно хорошо понимать, что и как происходит внутри нас. И какие из наших внутренних центров руководят нами в те или иные моменты времени.

Для этого давайте немного подробнее рассмотрим, как наши Центры принятия решений влияют на наши решения и поступки.

Как функционирует наш Разум

Основная задача Разума – принимать логически обоснованные, обдуманые решения в ситуациях, для которых не имеется готового решения.

Для этого наш Разум **просчитывает все плюсы и минусы различных вариантов действий и в итоге принимает обоснованное для него решение.**

Для принятия любого решения Разуму требуется информация, которую он должен переработать и выдать результат своих расчетов.

То есть, получив какую-то задачу, Разум начинает собирать информацию о том, что ему известно на эту

тему.

Для этого Разум запрашивает нужные данные у своего Подсознания. Если их не хватает для принятия решения, он начинает искать нужные данные во внешних источниках информации – книгах, Интернете, у других людей и так далее.

Затем, путем логической обработки данных, он приходит к какому-то решению, которое он исполняет через свое тело.

Возможны ситуации, когда Разум не может принять логически обоснованное решение, и тогда он буквально зависает.

Тогда ему на помощь может прийти Центр творчества, который выдает ему нужное решение без всякого пояснения, каким образом оно получено. Эти моменты называются «инсайт», или «озарение».

Либо, если Центр творчества молчит или человек не слышит его подсказок, то Разум приходит к выводу, что решения не существует.

Можно сказать, что так действует **первый алгоритм работы Разума**.

Загрузка информации в Подсознание

Но у Разума есть и другие автономные алгоритмы действий.

Например, кроме поиска решений наш Разум занимается

процессом загрузки в Подсознание новых знаний или программ поведения.

Это второй самостоятельный алгоритм действий Разума.

Получив новую информацию или новую команду к исполнению, Разум не сразу пропускает их в Подсознание. Сначала он выясняет, нужна ли человеку эта информация.

Для этого он запрашивает у Подсознания, что там имеется на эту тему.

Если там уже имеются знания или программы поведения по этой теме, то Разум отвергает новые данные. Поэтому люди так критично относятся ко всему новому, особенно если оно расходится с уже имеющимися у них знаниями или убеждениями.

Та информация, или те программы поведения, которые были загружены в Подсознание первыми, считаются истинными, правильными.

И изменить их без приложения специальных усилий невозможно.

То есть Разум выполняет функцию «внутреннего критика», обеспечивающего нашу защиту от любых изменений.

Этот процесс сейчас происходит у вас, пока вы читаете эти строки. Если у вас уже есть какие-то знания или убеждения о том, как и что происходит внутри нас, то вы будете

отвергать то, что сейчас читаете.

Скорее всего, у вас пойдет внутренний протест или раздражение по поводу того, о чем говорится здесь. Ваш Разум не хочет пропускать эту новую информацию вам в Подсознание, потому что там уже имеется ранее заложенные данные на этот счет.

Значит, чтобы загрузить себе в Подсознание новую для вас информацию вместо имеющейся там, вам придется как-то преодолеть сопротивление Разума. Это возможно, и используется в тех инструментах внутренних изменений, о которых вы узнаете из этой книги.

Наш Разум – однопроцессорный

Еще к особенностям нашего Разума относится то, что он однопроцессорный.

То есть в один момент времени мы можем решать только одну задачу или выполнять только одно осознанное действие.

Неосознаваемых, автоматических действий мы можем выполнять одновременно много, но это будет происходить без участия Разума.

Еще одной особенностью человеческого Разума является его низкое быстродействие. Оно обусловлено алгоритмом работы Разума.

Получив какую-то информацию от глаз, ушей или других органов чувств, Разум должен распознать, что

это такое.

Для этого он отправляет запрос в Подсознание, что значат полученные данные? Подсознание начинает сравнивать полученную информацию с той, что хранится в нем. Найдя совпадение, оно сообщает Разуму, и тот принимает решение, что нужно дальше делать.

Иногда поиск ответа от Подсознания затягивается буквально на секунды, Разум в этот момент простаивает.

Вы явно сталкивались с ситуацией, когда встретили старого знакомого, но никак не можете припомнить, кто это такой. В вашей голове идет бешеный перебор вариантов, вы можете даже ощущать это напряжение.

Затем либо ответ находится и вы начинаете разговор с этим человеком как со старым знакомым. Либо, если распознавание этого человека не произошло, вы строите свое общение с ним по иному варианту. Как именно вы будете общаться, выбирает ваш Разум.

Более подробно о процессах принятия решений, происходящих внутри нас, вы можете почитать в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других» {1}. Ее можно свободно почитать на сайте www.sviyash..ru

Как функционирует Центр творчества

Еще один наш Центр принятия решений – это Центр твор-

чества.

Его деятельность крайне привлекательна, но происходящие в нем процессы совершенно непонятны.

Этот Центр позволяет получать новые решения обычно в результате долгих и целенаправленных поисков – это путь ученых или изобретателей. Они с помощью Разума пробуют найти нужно решение, **но оно никак не находится**. Потом по непонятной причине возникает инсайт, и человек получает нужное решение сразу в готовом варианте.

Например, Менделеев долго искал, как правильно систематизировать химические элементы. И нужное решение сразу в завершенном варианте пришло ему во сне.

Другой вариант получения информации – когда у человека открывается своеобразный «канал», по которому он почти в любой момент времени получает нужные ему данные. Этот «канал» обычно открыт у поэтов, писателей, художников и т. д.

Скорее всего, Центр творчества напрямую не воздействует на наше тело, он только выдает информацию в Сознание. Оттуда ее забирает Разум, который уже принимает решения, что вы будете делать с ней дальше.

С другой стороны, архитектор или скульптор видит замысел своего будущего творения у себя в воображении.

Архитектор переводит этот замысел в рисунки или чертежи, то есть явно использует свой Разум.

А вот скульптор берет свой рабочий инструмент и вопло-

щает свой замысел в материале.

Какой Центр управления руководит мышцами его тела в этот момент, непонятно. Но, скорее всего, это не Разум.

Интуиция

Еще к результатам деятельности Центра творчества относится такой психологический феномен, как интуиция.

Интуиция – это процесс одномоментного получения окончательного решения вашей задачи нерациональным, нелогическим или никак не обоснованным путем.

В США лет сорок назад проводилось специальное исследование, когда у высших руководителей крупнейших компаний спрашивали, как они принимают свои решения, которые приведут их компании к успеху.

И все они давали один ответ. Звучал он примерно так: *«Когда мне нужно принять решения, а все подготовленные специалистами рекомендации либо противоречат друг другу, либо не дают оснований для однозначного решения, то я просто закрываю глаза и слушаю себя. И как только ко мне приходит какое-то решение, то я принимаю именно его. Я никогда никому не объясняю, почему я принял именно его, а не другое. В большинстве случаев моя интуиция меня не подводит, поэтому меня считают счастливым человеком. А я всего лишь иногда слушаю самого себя. Только не называйте моей фамилии, пожалуйста».*

Скорее всего, все остальные преуспевающие люди тоже

так или иначе умеют использовать этот канал получения нужной им информации.

Тема это очень интересная и требует дальнейшего исследования.

Как функционирует Центр готовых решений

Четвертый Центр принятия решений – это наше Подсознание, хранилище всех наших знаний, верований, убеждений и всего прочего.

Скорее всего, оно тоже состоит из нескольких самостоятельно действующих алгоритмов.

Один из алгоритмов мы называем термином «память». Это хранилище всего, что мы когда-то видели, слышали или ощущали за свою жизнь.

К части хранящейся информации мы имеем легкий доступ. К остальной информации, особенно к воспоминаниям о произошедших в нашей жизни событиях, доступа мы обычно не имеем.

Мы называем это словом «забыли». На самом деле доступ к любой информации из нашего прошлого имеется, просто он затруднен.

Например, с помощью приема под названием «одитинг» из арсенала Рона Хаббарда вы легко можете восстановить воспоминания о любых событиях из своего прошлого во всех его подробностях.

Информация в нашей памяти хранится по принципу «по-

следний вошел – первый вышел», то есть свежую информацию мы помним хорошо, а давнюю – плохо.

Более подробно об этом читайте в книге «Открытое подсознание. Как влиять на себя и других».

Перевод повторяющихся действий в привычки

Еще один алгоритм Подсознания организует процесс автоматизации наших повторяющихся действий, переводя их в разряд привычек или устойчивых программ поведения.

Когда вы совершаете любое действие первый раз, вы делаете это с привлечением Разума – именно он отвечает у нас за новые действия.

Повторили свое действие пять-десять раз, и у вас в нейронной сети создается новый узел, обеспечивающий вам выполнение этого действия в автоматическом режиме.

Иногда это очень сложный комплекс действий, который правильнее называть «Привычная модель поведения».

Например, вы ездите на автомобиле по одному и тому же маршруту на работу и домой. Первые пять-десять поездок, пока вы выбираете лучший маршрут, все ваши действия автоматизируются Подсознанием.

А дальше готовая Привычная модель поведения перехватывает управление автомобилем, и вы едете по привычному маршруту без использования Разума.

То есть во время езды вы можете загружать свой Разум любыми другими задачами, а ваше тело будет управляться

из Подсознания.

Это плюс и минус нашего устройства.

Плюс в том, что нам не нужно каждую минуту задумываться, что нам делать дальше – на все есть готовые программы привычных действий.

Минус в том, что точно так же автоматизируются наши модели поведения, которые нам совсем не нужны. Например, становятся автоматическими программы поведения, которые делают нас агрессивными, обидчивыми, виноватыми, испытывающими бесконечные страхи и так далее.

То есть получается, что то, что мы называем «личностные качества» или «черты характера», на самом деле есть записанные в Подсознании наборы повторяющихся действий, которые наше тело выполняет автоматически, не используя наш Разум.

Можно ли изменить эти наборы наших бессознательных действий, чтобы поменять свой характер, например?

Можно, это делается путем замены программ вашего поведения в Подсознании.

Контакт с Подсознанием

Что интересно, со своим Подсознанием можно вступать в осознанный контакт и получать от него подсказки и ответы на разные вопросы.

За исключением ответов на вопросы о будущем, поскольку Подсознание в рамках данной модели не владеет этой информацией. Это зона ответственности Центра творчества и интуиции.

Имеются ли в Подсознании какие-то предустановленные, то есть заранее заложенные на момент рождения ребенка программы его будущего поведения?

Скорее всего, что-то подобное имеется. Эти программы поведения люди пытались распознать через астрологию, например. Возможно, когда-то у них так получалось. Сегодня астрология превратилась в большой бизнес, и ждать от нее правильных результатов не приходится.

Ближе всего к распознаванию предустановленных программ поведения подошла Аушра Аугустинавичюте, автор такой психологической методики, как соционика. Она ушла из жизни в начале этого века, но сама методика сейчас активно развивается ее учениками. Поэтому, возможно, со временем соционика станет инструментом, позволяющим достоверно определять те программы поведения, с которыми мы родились.

Но в любом случае предустановленные программы поведения **не являются** основным источником проблем в жизни людей.

Основные проблемы нам создают наработанные в ходе жизни программы поведения, и именно с ними вы имеете возможность поработать по материалам этой книги.

Такова модель человека и функциональная модель принятия им решений, используемая в этой книге.

Если она вызвала у вас большой протест и внутренне сопротивление, то вам нет смысла знакомиться с остальными материалами книги – они все основаны на этой модели.

А лишние переживания вам вряд ли нужны – они отложатся в теле и создадут много ненужных проблем.

А если эти несложные идеи приемлемы, движемся дальше.

Но сначала подведем итоги главы.

ИТОГИ

1. Человек есть совокупность физического тела и управляющей им психики, по отдельности они не функционируют.

2. Человеком управляют два мозга – древний Рептильный мозг и более поздний Неокортекс, или Новый мозг.

3. В рамках предложенной функциональной модели человеком управляют 4 независимых и самостоятельных Центра принятия решений.

4. Первый – это Центр обеспечения безопасности, он реализован через Рептильный мозг. Его вполне цельную деятельность удобно рассматривать через инстинкты.

5. Второй центр – это наш Разум, отвечающий за принятие рациональных и логически обоснованных решений человеком. Он реализован в виде нескольких самостоятельных алгоритмов в нейронной сети Неокортекса, преимуществен-

но в левой половине головного мозга.

6. Следующий центр – это Центр творчества и интуиции, который обеспечивает человека совершенно новыми идеями и решениями. Он реализован в виде нескольких самостоятельных алгоритмов в нейронной сети Неокортекса, преимущественно в правой половине головного мозга.

7. Четвертый центр – это наше Подсознание, которое хранит всю нужную нам информацию и использует ее для управления нашим поведением в повторяющихся ситуациях. Оно реализовано в виде нескольких самостоятельных алгоритмов в нейронной сети Неокортекса.

8. Еще имеется такой орган, как Сознание, которое выполняет функции переводчика сигналов нашего мозга в понятные нам слова и образы.

9. Все Центры управления имеют свою специфику, но доступны к осознанному влиянию на них в той или иной мере.

1.2. Все мы – инстинктивные существа

Инстинктом называют проявление в человеке зверя, а умом – проявление Бога. Однако ум бывает куда опаснее.

Н. Солнцева

Продолжаем рассмотрение работы Центра обеспечения безопасности, то есть нашего Рептильного мозга.

Свою деятельность он проявляет через три инстинкта. Причем инстинкты, похоже, не являются какой-то отдельной функцией Рептильного мозга. Просто это удобный для нас способ описания одной из сфер его вполне целостной деятельности.

Инстинкт продолжения рода

Вся деятельность Рептильного мозга вполне описывается тремя инстинктами.

Первый – это Инстинкт продолжения рода, он обеспечивает рождение детей, и тем самым сохранение человечества как вида живых существ.

Поскольку рождение и воспитание детей – процесс довольно длительный и утомительный, просто так люди не готовы заниматься им. Поэтому Природа создала механизм

взаимного влечения мужчины и женщины, который называется любовью. А в максимально проявленной форме это называется страстью.

Рептильный мозг женщины подбирает себе мужчину, которого он по своим критериям считает достойным быть продолжателем рода, и создает в ней состояние влюбленности в этого мужчину. Путем вбрасывания в кровь женщины необходимого набора гормонов и отправки в ее Сознание нужного набора мыслей о том, почему она любит именно этого мужчину, а не какого-то другого.

Если Рептильный мозг мужчины посчитает эту женщину быть достойной, чтобы продолжить его род, он создает в мужчине состояние влюбленности в эту женщину.

Возникает страстная взаимная любовь, обычно на два-три года, за это время влюбленные производят одного-двух детей. Затем страстное влечение друг к другу утихает, остаются дети, совместное имущество, люди живут дальше вместе.

Если, конечно, у них не возникли сильные разногласия, приводящие к разводу.

Кому нужны дети?

Инстинкт продолжения рода в опасных условиях **требует от женщины иметь много детей** — медицина плохая, жизнь опасна, один-два ребенка могут не прожить долго, и тогда род прекратится.

У высокоинстинктивных мужчин задача продолжения ро-

да решается по другому – **им нужно иметь возможность заводить детей от нескольких женщин.**

Поэтому при наличии достатка мужчина может иметь несколько жен. Тем самым тиражируется хороший генофонд.

У высокорассудочных людей, проживающих в спокойной обстановке, один-два ребенка в семье – норма. Их инстинкт не требует иметь больше.

Стайный инстинкт

Следующий инстинкт – это Стайный инстинкт. Он заставляет инстинктивного человека держаться «своих», поскольку от них всегда можно получить помощь в случае опасности.

Этот инстинкт делит людей на «своих» и «чужих» по семейным, родовым, национальным, религиозным, политическим и множеству других признаков.

Например, фанаты хоккейной команды или фанаты какой-то рок-группы – это своеобразные человеческие стаи.

Инстинкт требует помогать своим и критично относиться к чужим. И люди бессознательно выполняют эти команды.

Огромное количество конфликтов и войн в мире возникло и продолжает возникать как раз под влиянием стайного инстинкта.

Кем ощущает себя стайный человек?

Как ощущает себя человек в стайном сообществе? Личностью или маленьким винтиком без прав?

Естественно, второе. **Все свои права участники высокоинстинктивного сообщества делегируют своему руководителю – пусть он все решает, ему виднее.**

Поэтому западная система демократии, ориентированная на сообщество независимых и самостоятельных Личностей, буксует в странах с высокоинстинктивным населением – там некому голосовать осознанно. Никто и не напрягается, а на выборах люди просто отдают голос за руководителя своего сообщества.

Но если вы не ощущаете себя Личностью, то у вас нет оснований считать окружающих за таковых, считаться с ним. Поэтому если хочется поговорить с другом – останавливаю машину посередине дороги и разговариваю, а все остальные пусть как-то объезжают.

Хочется что-то купить – расталкиваю всех и покупаю. Хочется послушать громкую музыку – включил и слушаю, и плевать мне на всех остальных. И так далее.

А в высокорассудочных странах, где люди привыкли уважать себя и окружающих, все наоборот. Люди в очередях стараются не подходить близко друг к другу, чтобы случайно не нарушить чужое личное пространство.

Приглашая кого-то к себе в гости, они заранее оповещают об этом соседей, извиняясь за возможные неудобства. Для них очень важен имидж и честность в своих глазах, и так

далее.

К сожалению, не понимая скрытых механизмов нашего поведения, рассудочные люди часто переносят свои принципы на людей высокоинстинктивных. Они пытаются с ними договориться и ожидают, что те будут исполнять свои обещания.

А для людей инстинктивных они являются представителями другой «стаи», практически врагами, обмануть которых является поступком, достойным уважения «своих».

Инстинкт выживания

Третий инстинкт – инстинкт выживания. Он через наши органы чувств постоянно сканирует окружающее пространство и ищет, нет ли там угрозы для жизни человека.

А как он может определить, есть ли угроза?

Информацию о том, что происходит вокруг, Рептильный мозг получает от органов чувств – глаз, ушей и так далее.

Чтобы понять, есть ли какая-то опасность, должна быть исходная информация, которая указывала бы, что для нас опасно и что безопасно.

Такую информацию мы прописываем себе в Подсознание в ходе нашего воспитания и набора личного опыта.

Например, в юности вы встретились на вечерней улице с хулиганами и получили некоторые телесные повреждения. В итоге у вас сформировалось понимание того, что лучше вечером не ходить по темным улицам в одиночестве. И теперь

ваш Рептильный мозг будет оберегать вас от подобного поведения.

Это простейший пример, конечно. На самом деле в ходе взросления мы формируем свою картинку мира, в которой отмечаем то, что для нас может быть опасно.

А дальше Рептильный мозг постоянно использует эту вашу картинку мира для управления вашим поведением.

Любое расхождение Реальности в виде сигналов от ваших органов чувств и имеющейся в Подсознании информации о том, что и как должно происходить, Рептильный мозг трактует как опасность.

И принимает меры к вашей защите.

То есть переводит вас в состояние, когда вы готовы защитить себя.

Карабкаемся по лестнице социального успеха

Кроме того, Инстинкт выживания в ходе своего существования сделал вывод, что чем выше человек взберется по лестнице социального успеха, тем безопаснее становится его жизнь.

То есть человек, занимающий высокое положение в обществе, защищен значительно больше, чем рядовой труженик. Королей и президентов защищают до последней возможности.

Поэтому инстинкт выживания требует от человека стараться занять как можно более высокое положение.

ние в социуме. Например, через хождение во власть, или через зарабатывание как можно большего количества денег.

Если достичь реального успеха не удастся, то можно предъявлять окружающим свой высокий социальный статус через демонстрацию дорогих вещей, престижной жены (для мужчин) и других атрибутов преуспевания.

Это поведение у нас называется «понты».

Еще высокий социальный статус нередко получают люди, демонстрирующие окружающим наличие каких-то способностей – петь, танцевать, играть на музыкальных инструментах, быстро ездить на машине и так далее.

Отсюда бессознательное стремление к постоянной конкуренции – «сделать» всех водителей на дороге, хотя спешить некуда. Обмануть покупателя не из своей «стаи» и гордиться этим.

Завести себе самую престижную жену, и тем самым «сделать» всех других мужчин, которые стремились добиться ее внимания. Завести себе самую «навороченную» тачку. Купить часы или украшения невероятной стоимости, и так далее. Это всё проявления заявки на занятие более высокого статуса в среде высокоинстинктивных людей.

Подобное поведение является совершенно непонятным для низкоинстинктивного, рассудочного че-

ловека. И самым естественным для человека высокоинстинктивного.

Это всё бессознательные процессы, управляющие поведением миллионов людей.

Насколько мы инстинктивны

Уровень влияния Центра обеспечения безопасности на поведение человека зависит от того, в какой среде живет человек.

Если он живет в реально опасной среде с низким уровнем жизни, где нет хорошей медицины и социального обеспечения, либо в обстановке боевых действий или тоталитарного режима, **то у него активированы инстинкты как инструменты для выживания в этих условиях.**

Такой человек поневоле высокоинстинктивен – иначе ему просто не выжить.

Кстати, давно выяснено, что Рептильный мозг не умеет различать ситуации, которые происходят в реальном мире. И те ситуации, которые мы видим на экране кинотеатра или телевизора, в кошмарном сне или просто в своем воображении.

Рептильный мозг одинаково реагирует на них по стандартному алгоритму, либо создавая в нас возбуждение – для защиты. Либо снижая уровень возбуждения – чтобы спрятаться.

Поэтому у всех людей повышается давление, когда они

смотрят новости или боевики со сценами насилия – это Рептильный мозг создает им дополнительное возбуждение для защиты от опасности.

Уровень опасности определяет сам Рептильный мозг, и он сам либо повышает, либо снижает активность деятельности инстинктов.

Инстинкты не согласовывают свои действия между собой

Каждый инстинкт отвечает за свою сферу жизни человека.

И инстинкты не согласовывают свои действия между собой.

Поясним эту мысль.

Например, инстинкт выживания организует процесс, когда вы видите вокруг себя в основном нарушителей очень важных для вас идей или ожиданий. То есть ваших потенциальных недругов – чтобы вы были готовы защитить себя от них.

А инстинкт продолжения рода, выполняя свою задачу продолжения человеческого рода, включает вам режим влюбленности в одного из тех, кого вы видите вокруг себя. То есть в одного из ваших недругов.

В итоге возникает феномен, который называют «противоположности притягиваются», когда люди сначала влюбляются, а потом начинают героически бороться друг с другом за

очень важные для них идеи или ожидания.

Значит, вся эта бесконечная борьба между мужем и женой есть всего лишь результат несогласованности действий двух наших инстинктов.

Не все думают одинаково

К чему все эти рассуждения? К тому, что **вступая в общение с человеком с иным уровнем инстинктивности, чем ваш, вы столкнетесь с совсем другими программами поведения**. Причем вполне предсказуемыми, если вы знаете о механизмах влияния инстинктивности на наше поведение.

Причем уровень инстинктивности не зависит от уровня образованности, не путайте. Высокоинстинктивный человек может быть доктором наук и лауреатом международной премии, но в повседневной жизни на его решения инстинкты будут оказывать сильное влияние.

Как инстинктивность сказывается в повседневной жизни

Как инстинкты проявляются в повседневной жизни?

Женщине с сильно проявленными инстинктами обязательно нужно выйти замуж. Завести детей. Постоянно общаться с массой подруг или родственников.

Она мало полагается на себя, поэтому востребованы разного рода специалисты по решению чужих проблем: колду-

ны, экстрасенсы, ясновидящие, гадалки и так далее.

Если на ней женится высокорассудочный мужчина, привлеченный ее живостью, то его повергнут в хронический стресс ее интересы и привязанности – в рамках своей логики он не может найти им объяснения.

В высокоинстинктивных сообществах очень негативно относятся к гомосексуализму – он указывает на вырождение рода и пресекается там самыми жесткими мерами.

В рассудочных сообществах уважают право любого человека вести себя в сексуальной сфере так, как ему захочется, отсюда там высокий уровень толерантности по отношению к сексуальным меньшинствам.

Более подробно все варианты отношений мужчин и женщин разного уровня инстинктивности описаны в книге «Секс как радостная психотерапия для очень занятых дядь и тетя» {2}.

Как инстинктивность сказывается на работе

Работа занимает значительную часть нашей жизни. И там, естественно, инстинкты проявляют себя самыми разными формами.

Стайный инстинкт подталкивает окружать себя «своими» людьми – родственниками и знакомыми. Устроился сам – помоги выживать своему ближнему, это норма поведения для высокоинстинктивных людей.

Но и достаточно рассудочным людям более комфортно

работать со «своей командой», нежели с группой пусть профессиональных, но внутренне «чужих» сотрудников.

В высокорассудочных странах все наоборот – родственные и даже близкие связи запрещены, людей набирают только по профессиональным качествам.

В инстинктивных странах большинство спорных вопросов решается путем личных связей, «телефонного права» и других механизмов договоренностей между «своими». Искоренить коррупцию там, наверное, теоретически можно, но практически мало где это удастся.

Инстинктивные люди достаточно часто недовольны своим положением и считают, что их незаслуженно обделили. Являясь хорошими специалистами, они часто находятся во внутренней борьбе с руководителем, претендуя на его место. Понятно, что такое поведение создает напряженную атмосферу в коллективе.

Принимая на работу нового человека, вам нужно осознавать, насколько он инстинктивен, и какие последствия может иметь эта его особенность.

Как сказывается в бизнесе

В бизнесе инстинктивность проявляется в бессознательном стремлении занять более высокое место на социальной лестнице. Если для этого нужно украсть бизнес у своего руководителя или партнера, то никаких моральных тормозов здесь нет.

Высокоинстинктивный бизнесмен любого клиента бессознательно относит к «чужим», поэтому у него нет никаких причин сдерживать себя, если представляется возможность его «кинуть» и получить для себя дополнительный выигрыш. Если, конечно, такой поступок не станет широко известен и не повлияет на его будущие доходы (но такое ограничение имеет место только в публичных бизнесах).

На общественном рынке вас всегда с удовольствием обчисляют, не заботясь об имидже.

«Своих» обманывать тоже можно, но только тех, кого вы считаете стоящими ниже себя по иерархической лестнице.

Обманывать тех, кто стоит выше по социальному уровню, просто опасно – такие вещи не прощают. Любой ценой отомстить за нанесенное оскорбление – это условие выживания в высокоинстинктивном сообществе. Если тебя «кинули» и ты не отомстил, то ты становишься легкой добычей всех остальных, кто может хоть что-то поиметь с тебя.

Нужно признать, что на вершины бизнеса чаще всего поднимаются люди высокоинстинктивные, не особо озабоченные моральными нормами и имиджевыми потерями. Возможно, именно поэтому самое большое количество multimillionеров появляются в станах с высокой инстинктивностью.

А теперь подведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Ваш Центр обеспечения безопасности, или Рептильный мозг, будет проявлять свою активность тогда, когда оценит вашу ситуацию как опасную.

2. Если вы живете в совершенно безопасной обстановке, ваши инстинкты не востребованы. Поэтому Центр обеспечения безопасности практически не влияет на вашу жизнь.

3. Каждый инстинкт по-своему влияет на жизнь людей. Текущее поведение человека является результатом договоренностей между его Центрами принятия решений. Это обеспечивает большое разнообразие людей.

1.3. Что такое наши эмоции?

Если ваши решения принимают за вас ваши эмоции, вы явно потеряли себя.

Неизвестный автор

Следующим важным вопросом, требующим вашего внимания, является тема эмоций.

Никто не понимает, что такое наши эмоции и как они в нас образуются. Между тем четкое понимание, что такое человеческие эмоции, возникает сразу после признания того, что человек не только рассудочное, но и инстинктивное существо.

В Википедии говорится, что эмоция – это «*психический процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям и объективному миру*».

Умно сказано? Да.

Что-то понятно? Нет.

А нам требуется такое определение эмоции, которое позволит любому человеку понять, что такое наши эмоции и как ими можно управлять.

Поэтому мы будем разбираться с этим вопросом заново.

Личный опыт эмоционального проживания

Для этого давайте обратимся к вашему личному опыту.

Представьте себе ситуацию, что вы – мама ученика 4-го класса.

Утро, вы проснулись, у вас хорошее настроение. Вы готовите завтрак. Ребенку пора вставать в школу, и вы говорите:
– Петечка, дорогой, вставай пожалуйста, а то опоздаешь в школу.

Говорите вы это хорошим, добрым голосом.

Петечка приподнимает голову, смотрит на маму, слушает интонации ее голоса и... продолжает спать.

Проходит минут пять, и вы понимаете, что время на подъем и завтрак уменьшается, и он может опоздать на уроки.

Поэтому вы переходите в состояние волнения и более тревожным голосом говорите:

– Петечка, вставай сейчас же, ты же опоздаешь на уроки, дорогой!

Ваше внутреннее состояние уже изменилось, возникла легкая эмоция тревоги, что ребенок опоздает на урок.

Петечка выслушал вас и продолжает спать.

Проходит еще несколько минут, и вы понимаете, что ваш ребенок реально опаздывает в школу. И у вас могут быть в связи с этим неприятности.

Поэтому вы переходите в состояние раздражения и грозным голосом говорите:

– Я кому сказала, вставай сейчас же!!!

Петечка по вашему голосу понимает, что дальше могут последовать неприятные для него санкции, поэтому он быст-

ро встает, одевается и идет завтракать.

Знакомая ситуация? Находясь в равновесном состоянии, вы попросили другого человека что-то сделать, но он на это никак не отреагировал.

А когда вы перешли в состояние раздражения или даже гнева, он вас моментально услышал. И сделал то, что вам нужно.

Какие ваши Центры принятия решений помогали в этом процессе подъема ребенка?

Сначала это был Разум, который отслеживал время и создавал вам напоминания, что ребенку пора встать.

Потом, когда время почти закончилось, ситуация стала опасной с точки зрения Рептильного мозга мамы. Поэтому именно он организовал повышение громкости и изменение тембра голоса. И он же перевел ее в возбужденное состояние – чтобы она защитила свои интересы. Мама испытала эмоцию раздражения.

Что такое эмоция?

Почему ребенок послушался маму?

Он ее испугался. Испугался тех санкций, которые мама могла применить к нему за невыполнение просьбы. А ее готовность применить к сыну силу показал тембр ее голоса.

То есть пока вы были в равновесном, расслабленном состоянии, то вы не представляли собой угрозу, и вас не принимали всерьез.

А когда вы перешли в состояние возбуждения, которое мы называем эмоциями раздражения или гнева, и снова потребовали немедленно начать собираться в школу, то ребенок вас тут же услышал.

И сделал то, что вам было нужно.

То есть вы всего лишь перешли из состояния спокойствия в состояние раздражения, как тут же стали убедительны и вас услышали.

А что такое раздражение? Это эмоция. Негативная эмоция.

Причем эмоция возникла у вас сама собой, вы не прилагали для этого никаких усилий. Ваш Рептильный мозг, защищая ваши интересы, сам создал в вас эмоцию.

А почему у вас появилась эмоция? Потому, что ребенок не хотел делать то, что нужно было вам. И вы продемонстрировали готовность приложить силу для достижения нужного вам результата.

Получается, что такое эмоция?

В самом общем виде эмоция – это реакция нашего организма в ответ на происходящие вокруг (или внутри) нас события.

Точнее, эмоция есть реакция Рептильного мозга в ответ на происходящие вокруг нас события, от которых зависит наша безопасность.

Что-то произошло, и мы отреагировали через эмо-

цию.

В рассмотренном примере ребенок отказывался выполнять просьбу мамы встать и начать завтракать. Это опасно, и к защите интересов мамы подключился ее Рептильный мозг. В ответ на его отказ у мамы возникла **ЭМОЦИЯ СИЛОВОГО ДАВЛЕНИЯ** — раздражение, эмоция, которая позволила ей получить нужный результат.

Как проявила себя эмоция раздражения? У мамы повысился уровень возбуждения психики, то есть повысилась энергетика ее тела. Изменился тон ее голоса, и ее тело перешло в состояние готовности применить к ребенку физическое воздействие.

Значит, получается, что **ЭМОЦИЯ – ЭТО ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ РЕПТИЛЬНОГО МОЗГА В ОТВЕТ НА КАКИЕ-ТО СОБЫТИЯ, ПРОИСХОДЯЩИЕ ВО ВНЕШНЕМ МИРЕ ИЛИ ВНУТРИ ВАС.**

Как возникают эмоции?

Например, если вы недовольны своим весом, то у вас может возникать раздражение по отношению к себе, когда вы видите себя в зеркале.

Или когда вы просто подумаете о том, как ужасно выглядите с вашими лишними килограммами.

Как происходит ваше эмоциональное реагирование? Как придется или по какому-то определенному алгоритму?

Оказывается, что для каждой эмоции существует свой определенный алгоритм, по которому происхо-

дит изменение нашего уровня возбуждения.

То есть каждая эмоция имеет определенную цель, которую мы хотим достигнуть с ее помощью .

Естественно, что вы никогда не задумывались над этим. Но ваш организм всегда выбирает именно ту эмоцию, которая наиболее подходит для достижения вашей цели.

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.