

Наталья Цветкова

# Семейные ИСТОРИИ:

технология применения



# Наталья Афанасьевна Цветкова

## Семейные истории: технология применения

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67855314](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67855314)*

*Семейные истории: технология применения. / Цветкова Н. А.: Спорт и культура; Москва; 2019  
ISBN 978-5-907250-10-9*

### **Аннотация**

В книге представлен авторский метод «ТриЭр» (Решение, Развитие, Результат), описывающий способы повышения коэффициента полезной деятельности на пути к успеху.

Все мы счастливы или несчастливы по-разному, но по одной и той же причине: наша жизнь определяется устойчивым набором убеждений, моделей поведения и эмоциональных реакций, полученных от предков.

В неосознанном виде это наследство является тем невидимым «дирижёром», который определяет и состав нашего оркестра (тех, кто входит в близкий круг), и тональность основной мелодии нашей жизни.

Освоив метод ТриЭр, каждый читатель сможет осознать своё психологическое наследство и разумно им распорядиться: найти источники возникающих проблем и развивать свою

успешность, став по-настоящему свободным от жизненных сценариев прошлых поколений семейного клана.

Семейную историю невозможно изменить. Что произошло, то произошло. Но точно можно изменить то, как человек свою историю понимает. Осознавая, как история работает внутри него, человек конструирует своё будущее.

Метод ТриЭр даёт возможность не только улучшить качество своей жизни, но и передать своим потомкам самое важное – умение не довольствоваться малым, ставить крупные цели и достигать их с виртуозной лёгкостью. А в целом – управлять судьбой.

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
Глава 2	21
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Наталья Цветкова**  
**Семейные истории:**  
**технология применения**

© Цветкова Н. А., 2019

© ООО «Издание книг ком», о-макет, 2019

# Предисловие

Эта книга – результат многолетней работы по изучению историй достижения успеха. Опыт и анализ консультативной практики убедительно показали: причины «случайных» неудач кроются в ловушках неэффективного поведения, которые человек получает по наследству от предыдущих поколений. Правильное понимание истории своего рода навсегда избавляет от необходимости плутать в лабиринтах чужих судеб и преодолевать «непонятно откуда» возникающие препятствия.

Каждый человек, внимательно глядя в зеркало прошлого, может увидеть, что мешает ему быть успешным в настоящем.

Книга расскажет, как правильно это сделать, не растратив время на бесплодные сожаления, как выработать свою стратегию движения вперёд.

Изучая подходы многих авторов и жизненные истории, мы убедились, что даже самые модные и продвинутые технологии успеха не работают без тщательного анализа той матрицы «убеждения – эмоции – поведение», в которой жили наши предки.

Задача книги – дать информацию, необходимую, чтобы осознать своё психологическое наследство и разумно им распорядиться.

Невозможно изменить историю. Что произошло, то про-

изошло. Но точно можно изменить то, как человек свою историю понимает. Осознавая, как история работает внутри него, он конструирует будущее.

Стать по-настоящему свободным от навязанных прошлыми поколениями сценариев доступно каждому. Стоит только начать, – и однажды запущенный механизм поиска скрытого прежде смысла и логики в судьбах предков никогда не остановится, давая все новые стимулы к развитию и позволяя избегать проблем, казавшихся непреодолимыми.

В книге представлен авторский метод «ТриЭр» (Решение, Развитие, Результат), который описывает способы повышения личного коэффициента полезной деятельности на главных этапах пути к успеху. Освоив его, вы сможете самостоятельно находить источники возникающих проблем и развивать свою успешность, преодолевая неэффективную психологическую наследственность.

Не важно, сколько вам лет. Гармония в себе, семье и в отношениях с окружающими нужна всегда.

Когда вы поймёте, как метод работает, вы сможете не только улучшить качество своей жизни, но и передать своим потомкам самое важное – умение не довольствоваться малым, ставить крупные цели и достигать их с виртуозной лёгкостью. А в целом – управлять судьбой.

# Глава 1

## Метод ТриЭр: Решение, Развитие, Результат

Самосовершенствование и путь к успеху – настолько востребованные темы, что вокруг них возникла целая индустрия: тренинги, книги, интернет, авторы со всего мира и на любой вкус. Казалось бы: бери и пользуйся.

Однако при всём богатстве эффективных методик, их применение не всем гарантирует получение желаемого. Одни, посетив два-три семинара, отправляются в самостоятельный полёт, а другие, прочитав сотню книг, остаются на прежнем уровне, разочаровываются в своих силах и в опыте многочисленных гуру.

Почему так происходит? Почему, занимаясь с одинаковым усердием, одни легко переплавляют получаемую информацию в практические навыки и безошибочно пользуются ими в дальнейшем, а другие, не менее ответственные и способные, старательные и умные, по-прежнему спотыкаются о невидимые барьеры на пути к успеху?

Этот, с виду сложный вопрос на самом деле имеет простое объяснение, суть которого мы и предлагаем вашему вниманию.

Главная причина – в разности психологических шабло-

нов, унаследованных каждым из нас от предыдущих поколений. Все мы счастливы или несчастливы по-разному но по одной и той же причине: наша жизнь определяется устойчивым набором убеждений, моделей поведения и эмоциональных реакций, полученных от предков.

В неосознанном виде это наследство является тем невидимым «дирижёром», который определяет и состав нашего оркестра (тех, кто входит в близкий круг), и тональность основной мелодии нашей жизни. Прошлое всегда остаётся с нами: постоянно изменяемое настоящим, оно в значительной мере осуществляет наше будущее.

Можно ли это изменить, распутав сложный клубок семейных историй?

Можно ли выявить связь между поколениями и прервать цепь бессознательных повторений, чтобы понять своё собственное предназначение?

Можно ли обратить в нужное русло судьбу, избежав ловушек психологической наследственности?

Да, можно! Решение – в книге, которую вы держите в руках.

### *Пример из практики*

#### ЖЕРТВА НАЧАЛЬСТВЕННОГО ПРОИЗВОЛА

Виктор Сергеевич, 52-летний успешный предприниматель, владелец крупного производства

средств бытовой химии, в начале своей бизнес-карьеры был вынужден преодолевать проблему, само появление которой его удивило.

Тогда, более 20 лет назад, ему казалось, что стоит только начать, – и большой успех не заставит себя ждать. Ведь все необходимые слагаемые грядущих побед у него имелись. Профессиональные знания: он закончил Московский химико-технологический институт. Лёгкий старт: оборудование досталось почти бесплатно, потому что лаборатория, в которой он работал сначала студентом, а затем аспирантом, прекращала функционировать, лишившись финансирования; оборудование становилось ненужным и бесхозным, – его не то что выкупать, его спасать надо было. Коммерческая цепочка «производство – реализация» была продумана до мелочей. Оставался один нюанс: договориться о приемлемых, неразорительных условиях аренды производственного помещения. Самым удобным был цех на территории большого подмосковного завода.

Однако, когда полный энтузиазма начинающий предприниматель пришёл на переговоры с руководителями завода, ни один начальник не решался взять на себя ответственность. Все они посылали его из кабинета в кабинет, не принимая никакого решения.

Именно на этом этапе и обнаружилось, что, чем выше чин, с которым надо договариваться, тем косноязычнее становился Виктор. В результате

переговоры зашли в тупик, а энтузиазм начал медленно, но верно таять.

Корни неосознаваемого прежде страха перед авторитетами обнаружались в семейной истории. Убеждение в том, что *«от общения с руководством – одни неприятности»*, сформировалось два поколения назад.

Дед Виктора Сергеевича с материнской стороны, Константин Иванович, в молодости был комсомольским активистом. Однажды к ним в район приехал с инспекцией руководитель из области. Ведение документации, за которую отвечал Константин, он признал неудовлетворительным, вызвал «виновника» на ковёр, публично отчитал и уволил «с треском».

Всю дальнейшую жизнь дед Виктора помнил эту не заслуженную, с его точки зрения, обиду. Руководящих постов ему так никогда и не доверили, хотя по природе своей он был лидером.

К старости Константин Иванович стал яростным критиком властей всех уровней; свой гнев выплёскивал дома, на кухне, мучаясь от бессилия что-либо изменить и делясь этим со своим внуком: «Не оттого досадно, что мало мне всего досталось, а оттого, что несправедливо».

Дед со стороны отца, Илья Петрович, начинал свою профессиональную жизнь художником. С отличием закончил художественное училище. Но уже на одной из первых выставок после выпуска его картина была изъята из экспозиции по решению комиссии из вышестоящего отделения Союза художников.

Илью Петровича это совершенно обескуражило. Раздавило. Он никогда больше не выставлялся, занялся оформлением интерьеров Домов культуры и сельских клубов, коих по стране было множество. Разговаривать с начальством так и не научился. Даже в ЖЭК выяснять недоразумения по начислению квартплаты отправлял жену.

Его сын, отец Виктора, Сергей Ильич, выбрал профессию, максимально далёкую от самой возможности быть не понятым и наказанным начальством. Он закончил Московскую ветеринарную академию и всю жизнь работал ветеринаром на конезаводе. Лошадей обожал, в общении с ними находил главную радость своей жизни.

Наличие в истории этой семьи трёх поколений мужчин, испытывающих страх перед начальством, сформировало передаваемую по наследству модель, которую можно назвать «жертва начальственного произвола».

*Психологическое наследство любой семьи представляет собой набор сформированных несколькими поколениями моделей. Каждая модель – это устойчивое сочетание трёх компонент: убеждение + эмоции + поведение. Модель может быть как позитивной, помогающей наследнику рода в разных аспектах его жизни, так и негативной, порождающей неосознаваемые наследником препятствия.*

Полученная Виктором Сергеевичем от предков модель содержит в себе

– *деструктивное убеждение* («начальники всегда несправедливы; от начальства одни беды»);

– *негативную эмоциональную реакцию* (страх перед начальственными кабинетами);

– *неэффективное поведение* (неумение найти в переговорах убедительные аргументы для объяснения своей позиции).

Чтобы трансформировать эту негативную модель в позитивную, необходимо:

– *заменить деструктивное убеждение на позитивное* (начальники всегда готовы меня понять и справедливо оценить);

– *преодолеть негативную реакцию* (испытывать не страх, а интерес к начальникам и переговорам с ними);

– *изменить поведение* (включить во взаимодействия с начальниками свои лучшие навыки общения).

Чтобы эти изменения стали возможны, необходимо осознать сам факт наличия у себя этой модели.

Осознание даст понимание причин неудач.

Понимание даст возможность поставить под контроль свои убеждения, эмоции, поведение и включить способы их трансформации.

Результат не заставит себя ждать.

Виктор Сергеевич прошёл все этапы процесса трансформации модели «жертвы начальственного произвола» и смог получить выгодные условия аренды. В дальнейшем он

стал прекрасным переговорщиком с руководителями любого уровня, возглавил большой коллектив.

Понятно, однако, что один пример – не доказательство, и потому предвидим резонный вопрос некоторых искателей быстрых побед: зачем «копать» так глубоко?! Ведь давно известно: *веди себя*, как успешный человек, *думай*, как успешный человек, – и успех тебе гарантирован.

Эта логика имеет право на существование. Она отражает некоторую часть давно сформулированных рекомендаций по повышению личной эффективности. Многие из них сохраняют свою актуальность. Просто из разряда «необходимых и достаточных» условий достижения успеха они перешли в разряд «способствующих, но недостаточных».

Главный же вопрос в другом, – в том, чтобы понять, в чём причина того, что одним алгоритм «думай и веди себя как успешный человек» даётся легко, а другие никак не могут применить его в повседневной жизни?

Вот здесь и надо «копать глубоко», обратиться к нашим истокам.

Технологическая революция преобразила мир, предоставила каждому такой спектр возможного приложения сил и способностей, о котором раньше можно было только мечтать.

Появление исключительного простора для деятельности многократно усилило роль личности. Стремительно выросло значение того, как человек делает выбор, какие цели ставит,

какие стратегии их достижения использует.

Именно поэтому сейчас так актуальны вопросы:

– Почему не все люди, усвоившие общие правила, одинаково успешны?

– Что, помимо внешних обстоятельств, порождает у людей непреодолимое желание мыслить негативно и поступать неблагоразумно?

– Что сводит на нет их сознательные усилия?

Так вот: самым мощным конкурентом сознательных усилий являются неосознаваемые ожидания, формируемые получаемыми от предков моделями.

Психологическое наследство, являясь надёжным хранилищем моделей не всегда положительных убеждений, эмоциональных реакций и поведения, стоит на страже неукоснительного исполнения наследниками жизненных сценариев предков, сводя на нет попытки не осознавших своё наследие потомков прорвать оборону прошлого и самим встать за штурвал своей судьбы.

### *Пример из практики*

#### ОПОЗДАНИЯ ИНОГДА ОЧЕНЬ КСТАТИ

Вячеслав Анатольевич, 48-летний преподаватель московского вуза, рассказывает: «Мне предстояла важная встреча. Я много готовился, волновался и, чтобы успокоиться, решил поехать пораньше. И,

представьте себе, – на абсолютно пустынной дороге налетел на горку стекла и пробил колесо автомобиля! Всё ещё спокойный, открываю багажник, чтобы взять запасное колесо, – и там его не обнаруживаю...

Позже вечером я выяснил, что мой старший сын, который время от времени пользуется автомобилем и обожает с ним возиться, вынул колесо и забыл положить его обратно.

Опоздание стало неизбежным.

Конечно, я был расстроен. Но в утешение себе вспомнил рассказ деда, часто вспоминавшего, как однажды, когда они с бабушкой были в командировке в Сибири, они опоздали на пароход. Спустя всего несколько часов они узнали, что пароход сел на мель, получил большую пробоину и стал тонуть. Людей эвакуировали, но многие пострадали...»

Семейная история, содержащая яркий случай счастливо-го последствия опоздания, создала модель подсознательного *поощрения опозданий*, основанную на убеждении «*опаздывать иногда полезно*». Будучи неосознанной, эта модель работает, связывая обстоятельства таким образом, что человек опаздывает, несмотря на осознанное желание быть вовремя.

Иначе говоря, двигаясь по жизни на автопилоте своей наследственности, человек становится «магнитом», формируя вокруг себя условия для неизбежного повторения моделей предков.

Чтобы изменить полюса «магнита» с негативного, нежела-

тельного, на позитивный, желательный, герою этой конкретной истории было необходимо осознать наличие у себя модели *поощрения опозданий* и трансформировать лежащее в её основе убеждение.

Выявив полученные по наследству деструктивные убеждения и неэффективные модели поведения, которые ведут к разочарованиям, нездоровью, потерям, человек получает возможность трансформировать их и выйти из круга бесконечных повторений не самых удачных моментов судеб предков. Он может перезагрузить программу, определяющую его жизненный маршрут, и сделать своим девизом народную мудрость *«Нам не судьба – судья, а мы судьбе – хозяева»*.

### *Пример из практики*

#### ВСЁ ХОРОШЕЕ ПРОХОДИТ МИМО

Римма Алексеевна участвовала в тренинге, где полагалась выдача сертификатов, подтверждающих участие. Вручавший сертификаты ведущий вдруг замешкался, – он обнаружил, что фамилия одной из участниц вписана неверно. «Со мной такого никогда не бывало», – растерянно произнёс он. «А со мной всегда так, – махнула рукой Римма Алексеевна, чей сертификат был напечатан неверно. – *Всё хорошее достётся не мне»*.

Как выяснилось из анализа её семейной истории,

это убеждение досталось ей от обеих бабушек. Одна, со стороны матери, была вынуждена отказаться от любимого, потому что семья настояла на свадьбе с нелюбимым, но богатым. Другая, со стороны отца, мечтала поступить в медицинский институт, но планы нарушила война, и она всю жизнь проработала бухгалтером в сельсовете.

И вот теперь их внучка, вполне успешная на первый взгляд, живёт с убеждением, что она «невезучая», и ждёт от жизни не подарков, а грустных «подстав».

Если физиологические характеристики, полученные по наследству, изменить практически невозможно, то с психологической наследственностью ситуация совсем другая. Работая с наследственными моделями поведения, человек может в корне изменить себя, своё поведение и, в конечно счёте, свою судьбу.

Повторим ещё раз: в основе трансформаций всегда лежит *осознание*. Высвечивая хранящуюся в подсознании причину проблемы, осознание вооружает человека *пониманием*, которое, в свою очередь, позволяет выработать меры трансформации – *контроль* и *переобучение*.

Именно этот алгоритм трансформации мы назвали «*Метод ТриЭр*». Название отражает главные этапы пути к успеху: Решение, Развитие, Результат.

Чтобы решить возникшую проблему, каждый человек должен:

1. признать *наличие* у себя этой проблемы. То есть *ре-*

*шиться* на изменения;

2. признать, что проблему *решить можно*. То есть увидеть и понять путь решения, путь своего *развития*;

3. начать *действовать* в направлении изменений. То есть последовательно добиваться *результата*.

Программы, предлагаемые методом ТриЭр, сугубо *индивидуальны*, поскольку у каждого из нас *свои собственные*:

– *причины возникновения проблем*;

– *мотивы их решения*;

– *конечные цели развития, желаемые результаты поставленных задач*.

Подчеркнём ещё раз, все три составляющие процесса преодоления проблемы в значительной степени обусловлены психологической наследственностью. Именно содержание наследственного багажа определяет, – человек решается на изменения или нет, ставит он амбициозные цели или нет, действует в нужном направлении или нет.

Насколько индивидуальными ни были бы причины возникновения проблем, это не означает отсутствия единых техник их преодоления. О практике преодоления – эта книга.

Будьте уверены: метод ТриЭр вы освоите. Освоив, воплотите в жизнь. А воплотив, получите нужные вам результаты.

Освоение метода – долгосрочное и очень надёжное инвестирование в самого себя и свою семью. Оно даёт, как в сказке об Алисе, глубинное образование. Помните? Когда рыбы

спросили Алису: «У тебя какое образование?» – «В каком смысле?» Рыбы: «У тебя школа над уровнем моря или ниже?» Алиса: «Над». Рыбы: «А-а, у тебя поверхностное образование, а вот у нас здесь, внизу моря, – глубинное».

## Глава 2

# Беспомощность, разочарование, отсутствие веры в себя – найти и обезвредить

Чтобы решение об изменениях, принятое на уровне *сознания*, не встретило *подсознательного* сопротивления, необходимо, прежде всего, определить, какие модели, лежащие в основе семейных сценариев, будут помогать, а какие – препятствовать *успешному началу процесса*.

Уточним ещё раз, что мы имеем в виду, говоря «модель» (в литературе можно встретить такие названия этого феномена, как «стереотип» и «паттерн»).

*Модель – это устойчивый сплав трёх компонент: убеждений, порождаемых этими убеждениями чувств и определённого типа поведения, которое отражает эти убеждения и чувства.*

*Эффективная модель* = конструктивное убеждение + положительная эмоциональная реакция + адекватное поведение.

*Неэффективная модель* = деструктивное убеждение + негативная эмоциональная реакция + неадекватное поведение.

Модели, обуславливающие отношение человека к изменениям, можно представить несколькими дихотомическими парами «за» и «против»:

«*Поощрение изменений*» – «*Сопротивление изменениям*»;

«*Вера в себя*» – «*Беспомощность*»;

«*Удовлетворённость*» – «*Неудовлетворённость, разочарование*».

Присмотримся к ним внимательнее.

«*Поощрение изменений*»-, наличие этой модели выражается в убеждении «*все изменения – к лучшему*». Любые изменения – будь то путешествия, переезды, ремонт в квартире, смена места работы, командировки – вызывают у её обладателя радостные предчувствия, настраивают на получение приятных эмоций, манят новыми возможностями и воспринимаются как бонусы судьбы.

Такой человек лёгок на подъём, он без напряжения выстраивает лучшие маршруты путешествий и легко адаптируется на каждом следующем месте работы.

Наличие *модели поощрения изменений* мы с большой вероятностью найдём у успешных предпринимателей и путешественников. Формируется она в семьях, где есть положительный опыт продвижения в карьере, отношениях и бизнесе, наступившего именно в результате изменений.

## *Пример из практики*

### ЕЗДА В НЕЗНАКОМОЕ

35-летняя Анна, выпускница факультета фундаментальной медицины престижного университета сделала прекрасную карьеру в компании, которая занималась лизингом оборудования для высотного строительства.

Поворотным моментом в её трудовой биографии был поиск работы после университета. Устроиться по профессии долго не удавалось. И вдруг появилось «сумасшедшее» предложение из совсем другой области.

«Так вот, – рассказывает Анна. – Предложение подкупило меня именно уровнем своего «сумасшествия». Ничего крупнее скальпеля, как профессионального инструмента, я в университете себе не представляла. А тут – ямобуры, автокраны, экскаваторы! Но ведь жизнь – это всегда езда в незнакомое...»

В дальнейшем мы выяснили, что её бабушка, москвичка, после окончания вуза поехала в Казахстан, на комсомольскую стройку, поднимать целину. Встретила там любовь, вышла замуж, родила четверых детей. В Москву вернулась в связи с переводом мужа на работу в столичное министерство. Именно свой юношеский порыв уехать в неизвестность она считала самым правильным выбором в своей жизни. Её

любимой поговоркой была «Счастье – пташка вольная: где захотела, там и села».

Бабушкин здоровый авантюризм, бесстрашие перед изменениями оказались самой ценной частью наследственного багажа Анны.

*Модель поощрения изменений* в значительной степени определила судьбу автора этой книги.

Закончив физический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова и защитив там же кандидатскую диссертацию, я ушла в совершенно новую область деятельности – психологию. Училась в России и США, много ездила, общалась со звёздами мировой практической психологии. Со временем и в психологии защитила диссертацию, организовала консультативный центр, стала автором нескольких книг и ведущей авторских семинаров.

В судьбе моего отца, Афанасия Васильевича, крутой поворот тоже присутствовал: по состоянию здоровья он был вынужден уйти с военной службы (примерно в том же возрасте, когда я начала получать образование в психологии) и на гражданке, уже будучи отцом двоих детей, получил высшее юридическое образование, стал первоклассным специалистом и добился успехов на новом поприще.

Предыдущее поколение моей семьи оказалось в водовороте бурных исторических перемен первой половины прошлого века. Один дед, Василий Данилович, участник трёх войн, кавалер Георгиевского креста, в довольно зрелом возрасте

сменил деятельность, из работников просвещения стал руководителем большого агро-промышленного комплекса. Другой мой дед, Алексей Михайлович, в 20-е годы получил техническое образование, но был призван на военную службу, которой посвятил всю дальнейшую жизнь.

Когда мы с отцом пытались сформулировать девиз нашей семьи, действующий в нескольких поколениях, вспомнили восточную мудрость: *«Если дует ветер перемен, то строить надо не щит от ветра, а ветряную мельницу!»* Мы оба с этой идеей совершенно согласны.

Перейдём к рассмотрению противоположной модели – *«Сопротивление изменениям»*. Её основой являются убеждения *«от добра добра не ищут»*, *«опасенье – половина спасенья»*.

### *Пример из практики*

#### РОКОВЫЕ БОСОНОЖКИ

К 49 годам Евгения стала успешной бизнес-леди, владелицей обширной сети магазинов женской одежды.

А начинала она как модельер верхней одежды. После Московского текстильного института много лет работала в конструкторском бюро. Пришла туда с горящими глазами: хотелось быть в центре самых современных модных тенденций, искать и находить интересное, передовое, исключительное...

Со временем энтузиазм угас, творчество

ограничилось решениями типа «пуговицы справа – пуговицы слева». Евгения начала жаловаться, заговорила о кризисе. И вот – как гром среди ясного неба: в бюро едут японцы. Евгению пригласили на круглый стол, по результатам которого формировалась команда для поездки в Токио.

«Май, цветёт черёмуха, – в воздухе словно разлито предощущение счастья, – рассказывает Евгения. – Я иду от метро, спотыкаюсь о бордюр, и ремешок моих нарядных босоножек рвётся. Я вынимаю из волос резинку, которая держит причёску, прилаживаю ремешок к босоножке и уже почти готова идти дальше. А потом, – ну честное слово, я не понимаю, почему, в голову приходит мысль: «Неудобно как-то. Надо босоножки новые купить. И иду в ближайший обувной, благо он через дорогу. В общем, когда я добралась до нашего бюро, японцы уже уехали. На стажировку поехали совсем другие люди, карьера которых после этого резко изменилась».

Почему же такие потенциально важные, решающие перемены вызвали у Евгении неосознанное сопротивление? Конечно, даже перемены к лучшему обычно сопряжены с некоторыми неудобствами и риском. Но ведь не все люди сопротивляются переменам!

Изучение семейной истории Евгении обнаружило модель сопротивления изменениям в нескольких поколениях.

Любимая бабушка Евгении, Нюша, – младшая дочь

в большой крестьянской семье из села под Рязанью. В 16 лет была отправлена в Москву, где устроилась на завод, но всю жизнь тосковала по родным людям и сельскому образу жизни. С нетерпением ждала отпуска, всегда ездила в деревню к старшей сестре и брала с собой внучку. Евгения помнит, с каким удовольствием они с бабушкой шли от поезда до деревни полем, как бабушка говорила: «Вот не поехала бы в город, всю бы жизнь здесь спокойно жила. А не бегала по метро, как мышь по амбару».

Жизнь оставшейся в деревне сестры казалась бабушке образцом подражания. Кстати, любимый её тост был таким: «Чтобы всё у нас было, как есть!»

Папа Евгении всю жизнь работал в одной лаборатории. Весельчак и балагур, он сказку «Колобок» заканчивал так: «А остался бы колобок на подоконнике – был бы цел и невредим, бабу с дедкой радовал!»

Неудивительно, что подсознание Евгении в критический момент отправило ей не осознанный, но отчётливый сигнал тревоги: «Не торопись!»

Чтобы вырваться из ловушки страха перемен, Евгения должна была утвердить в своём подсознании новый закон: «В любой ситуации есть смысл ответить на новый вызов, на новые возможности. Единственная возможность развития – это открытость для новых испытаний и готовность пойти на обдуманый и просчитанный риск».

Евгении нужно было точно сформулировать свою цель, максимально чётко определить пути её

достижения.

Для неподготовленного человека это очень сложно. Но Евгения тщательно работала над трансформацией негативного наследия и успешно справилась с этой задачей.

Болезненные последствия модели «*Сопrotивление изменениям*» многие испытали на себе, когда после окончания школы выбирали будущую профессию. Аргумент родственников в пользу привычного для семьи образования всегда незамысловат: «Вот получишь нормальный диплом, а потом делай, что хочешь!» И послушный наследник тратит ближайшие пять лет на получение диплома, которым, может быть, никогда не воспользуется. Фактически «замораживает» свою настоящую жизнь, теряя время на обслуживание родительской модели «сопротивление изменениям».

Насильственно полученное образование становится ненужным балластом. Затраченные на него силы, время, деньги оказываются не инвестицией в будущее, а напрасными хлопотами. За эти годы человек, как правило, теряет мотивацию к постановке индивидуальных, нужных именно ему целей и становится пассивным пользователем жизни.

Следующая пара моделей-антагонистов: «*Вера в себя*» – «*Беспомощность*».

Модель «*Вера в себя*» рождается от убеждения «*у меня достаточно ресурсов, чтобы иметь лучшее из возможного*». Она формируется в семьях, где в каждом члене семьи видят

сильные стороны и общими усилиями помогают избавиться от слабостей.

Истории таких семей, рассказываемые наследникам, – это истории о героях, а не угрюмые сетования по поводу родственников-неудачников. Члены этих семей умеют описывать себя, не используя отрицательных словесных конструкций, а находя слова с положительным наполнением. Они не скажут «у тёти Вали плохой вкус», а скажут «у тёти Вали своей, необычный взгляд на вещи».

Это вовсе не значит, что в таких семьях не было неудач и поражений. Они есть у всех. Но эти семьи сумели сфокусироваться на достижениях, передав наследникам мотивирующую модель веры в себя.

Без веры в себя стать успешным невозможно.

В любви живёт тот, кто уверен, что он любви достоин.

Деньги приходят к тому, кто не сомневается в своём праве быть богатым.

Здоровье не покидает того, кто мысленно всегда здоров и молод.

Всё это не пафосные лозунги, а подтверждённые многими жизненными историями факты.

# 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.