

РАСКРЫТИЕ БЕЗГРАНИЧНЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

или сюрПРИЗ
от предков

Избавься
от неудач
навсегда!

НАТАЛЬЯ
Цветкова

Уникальная
технология

МАСТЕР-КЛАСС



Наталья Афанасьевна Цветкова

Раскрытие безграничных

возможностей, или

Сюрприз от предков.

Уникальная технология

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=604905

Раскрытие безграничных возможностей, или Сюрприз от предков.

Уникальная технология/ Наталья Цветкова: Центрполиграф; Москва;

2009

ISBN 978-5-9524-3939-9

Аннотация

Автор этой книги уверена, что очень сильное влияние на нашу жизнь оказывают стереотипы поведения и реагирования, которые были характерны для кого-то из наших предков, может быть бабушки или прадеда. Сегодня эти стереотипы мешают нам полноценно жить и работать. В книге описано 4 основных стереотипа, которые мешают реализовать наш потенциал и разбогатеть, не теряя при этом душевного равновесия и радости жизни. Благодаря книге вы научитесь видеть свои стереотипные мысли и действия и сможете полностью освободиться от них и встать на путь богатства и удовлетворенности жизнью.

Содержание

Благодарности	4
Вместо предисловия	8
Глава 1	19
Глава 2	24
Глава 3	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

**Наталья Афанасьевна
Цветкова**

**Раскрытие безграничных
возможностей, или
Сюрприз от предков.
Уникальная технология**

Посвящается

*Моим любимым мужу Владимиру и сыну
Андрею, которые неизменно поддерживают мои
начинания и вдохновляют на воплощение в жизнь
творческих проектов*

Благодарности

Сердечная благодарность людям, встречи с которыми повлияли на мое профессиональное развитие, предопределив появление этой книги.

Сначала это была замечательная женщина, в которой соединялись ум, красота и преданность профессии – нейропсихологии, – Любовь Семеновна Цветкова. Доктор психо-

логических наук, профессор факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова, она разглядела во мне, аспирантке физического факультета МГУ, потенциал психолога-исследователя и своим примером буквально заразила меня стремлением изучать законы, по которым устроена психика человека. И я, уже защитив кандидатскую диссертацию в области физики твердого тела, решила получать высшее образование в области психологии.

Затем мне посчастливилось встретить супружескую пару – Рут Макклendon и Лэсли Кэйдиса. Психотерапевты высочайшего класса, они приехали в Россию для проведения авторских семинаров. После нашего знакомства и общения они выразили желание принять меня на стажировку в основанный ими Институт семейного бизнеса в Сан-Франциско. Там, наблюдая их работу, участвуя в семинарах и тренингах, я получила базовые навыки практической работы психолога-консультанта.

А в 1993 году началось мое более чем десятилетнее общение с доктором психологии Чемпионом Куртом Тойчем, которого я осмелюсь назвать не только своим учителем, но и другом. Будучи одним из организаторов его авторских семинаров в России, Украине, Израиле и США, а также консультантом документального фильма о нем и его супруге Джоэл Мари Тойч, я провела в беседах с ним много интересных часов и дней. Его взгляды на природу личности человека послужили импульсом для моих последующих теоретических

исследований. Его виртуозное мастерство консультанта стимулировало мой интерес к изучению многих консультативных методик.

Благодарность этим людям никогда не покидает меня. В процессе написания книги я мысленно советовалась с ними и, как преданная ученица, старалась оправдать надежды, которые они на меня возлагали.

Хочу также выразить искреннюю признательность тем замечательным психологам-практикам, с которыми мне довелось сотрудничать и дружить: Майклу Пассу (Колорадо, США), Джозе Стивенсу (Нью-Мексико, США), Аллану Оливеру (Кентукки, США), Флоренс Каслоу (Флорида, США), Винсенту де Гольжаку (Франция), Лулле Виилма (Эстония). Общение с нимиполнило мой профессиональный багаж, расширило кругозор и помогло подняться на новые ступени в моей работе.

С удовольствием благодарю дружный коллектив психологического консультативного центра «Семья». Это мои коллеги-единомышленники: Л.А. Архипова, И.И. Гуляева, Л.К. Данилова, М.И. Жаворонкова, Н.Н. Левакова, Л.Г. Каминская, О.А. Малышева, О.Г. Матвеева, М.В. Тихомирова, А.И. Трегубов, М.Б. Ширшова, О.А. Цейтлин. Их дружеская поддержка была исключительно важна на всех этапах работы над книгой.

Я с уважением и вниманием отнеслась к откликам тех, кто прочел книгу в рукописи, поделился со мной своими впе-

чатлениями и высказал предложения по ее улучшению. Сердечная благодарность каждому из них, и прежде всего Г.Л. Куликову – его советы помогли оптимизировать структуру книги, и А.К. Борисову – его замечания способствовали появлению одной из глав.

Особая благодарность – Марии Ермаковой за ее неоценимую помощь в разработке общей концепции книги, плодотворные дискуссии и стимулирование творческого процесса.

Я очень благодарна моим клиентам, которые делились со мной печалью и радостью, проблемами и победами. Они научили меня многому.

Вместо предисловия

Контрольный выстрел

*Если разом осушить пузырек с пометкой «ЯД!»,
рано или поздно почти наверняка почувствуешь
недомогание.*

Льюис Кэрролл

Денис поморщился, как от зубной боли. Не открывая глаз, на ощупь, щелкнул пультом, чтобы вернуть тишину. За мгновение до этого в углу спальни бодро чирикнул таймер, и из колонок музыкального центра понеслась хорошо знакомая *Still in love with you-u-u*.

Так повелось давно. Денис любил ритуалы собственного сочинения. Они были сродни надежности и постоянству. Верности самому себе.

Хотя, честно говоря, так глубоко он не копал. Просто привык просыпаться под старую песню *Scorpions*. Не потому, что любил ретро и ностальгировал по заветному, давно ушедшему и сейчас едва уловимому. Ответ был в другом: он находил неподдельный драйв в мелодии любимой в юности группы. Станным образом эти звуки освежали потускневшую для него истину о том, что жизнь хороша сама по себе. Просто так. Без заморочек на тему смысла бытия и прочей ленивой умозрительности. Некая постоянная величина хорошего на-

строения.

Но теперь привычное пробуждение перестало действовать на него так возбуждающе, как раньше, хотя он отчаянно пытался сохранить легкость, которая, по сути, и давала жизни неповторимый вкус. С какого-то времени невидимые рецепторы вкуса беспричинного счастья стали изменять ему самым беззастенчивым образом: не желали срабатывать автоматически, как десны на укол новокаина.

Хотя внешне он, Денис Решетников, был все таким же: беспроблемным, обаятельным, всегда ироничным, с насмешливым «не дождетесь» на все случаи жизни.

А между тем что-то тревожное щелкнуло внутри, будто таймер в неживой технике, и то, что заводило раньше с полувзвук, обрело синтетический вкус и ужасно раздражало своей неясностью. Может, он просто устал?

Денис лежал и думал: как так вышло, что его прижало к земле, будто пожухлый лист? Ведь нет ни единого повода для усталости и желания взять тайм-аут. Тем более что он, как никто другой, всегда следовал принципу, что жизнь – это движение, а движение – это жизнь.

Ну просто не мог он сидеть и скучать, а тем более разлеживаться, как сейчас, без видимой причины. Ему было любопытно жить. И вдруг – его как подменили: «Слезай! Приехали! Станция – конечная!»

«В машине-то все просто, – лениво шутил про себя Денис, – двигатель при случае и сменить можно, было бы жела-

ние. А что с собой-то делать, когда все стало предсказуемым до трясучки, все ясно на три шага вперед? Зачем вставать, когда все идет по кругу?»

«По хорошему, между прочим, кругу, золотому», – нашептывал ему кто-то ужасно добрый.

«Но по кругу не продвигаются – по нему бегут, быстро перебирая лапками...» – уныло пронеслось в голове Дениса.

Чтобы пресечь этот неприятный поток сознания, он вскочил и пошел в душ: смывать с себя этот липкий бред, не отпускающий его в последние две недели и похожий на навязчивый кошмар, растянутый во времени.

Ну какие поводы для беспокойства могут быть у того, кто входит в сотню самых преуспевающих столичных мужчин до сорока? В число тех, кого не оставляют без внимания ни организаторы помпезных вечеринок, ни составители престижных рейтингов?

Эти вечеринки, кстати, тоже были частью ритуала. Той самой, которая, надо сказать, ему раньше нравилась. Что ж плохого быть принадлежностью блестящего круга состоявшихся и состоятельных людей? Какая разница, как именно они попали в этот круг! Значит, что-то сделали для того, чтобы получить входной билет. Ему все равно, зачем и для чего они собираются вместе. Ему доставлял удовольствие сам факт того, что его посещение не разовое. Он здесь надолго.

Денис не лгал себе: ему действительно льстили пристальные взгляды женщин. Равно как и тот факт, что мужчины,

едва встретившись с ним в толпе глазами, уважительно улыбались и подходили первыми. «Одни завидуют, другие что-то от меня хотят», – посмеивался Денис своей просвещенности в законах светской жизни. Впрочем, эти привычные взгляды, такие понятные, его успокаивали. Вот только в последнее время даже среди своих он чувствовал себя почти чужим на празднике жизни.

На одной из таких светских вечеринок он, всегда ироничный, неожиданно выдал своей по-вечернему полуодетой спутнице вместо комплимента непонятную ей фразу: «Меня окружают милые, добрые люди, медленно сжимая кольцо».

Он не стал пояснять: не контролируй он этих милых людей и не соблюдай нужную дистанцию с каждым из них – затопчут. Очевидные вещи. Как и тот факт, что люди помнят о тебе до тех пор, пока им от тебя что-то нужно.

Так обычно говорила его мать, постоянно занимающаяся тем, что устраивала личную жизнь: «С каждым надо говорить на его языке, мой милый, иначе тебя не услышат».

Его слышали правильно. За двенадцать лет круговерти в бизнесе он постарался, чтобы его слышали как следует.

...Душ помог проснуться, но ощущение, будто поднять подняли, а разбудить забыли, осталось. «Где ж у меня кнопка?» – привычно шутил Денис над собой. Назвать его изношенным и жалким не смогли бы даже самые внимательные завистники. Он умел сдерживать эмоции. Даже больше: виртуозно жонглировать ими. Этому его научила жизнь, ну и,

главным образом, стажировка в Лондоне, где читать по лицам окружающих было ох как непросто.

Впрочем, Денис довольно снисходительно относился к людским недостаткам. Оттого, наверное, что убедил себя в человеческой слабости как в первородной сути. Неудивительно, что он не сомневался в действенности формулы: либо – ты, либо – тебя.

Третьего, увы, не дано. Раскрылся – стал мишенью. Держать руку на спусковом крючке – единственный способ сохранить лицо, да и влияние. Чего уж там. «С высоты больно падать будет, – предупреждал себя Денис, когда чувствовал, что готов расслабиться и раскрыться. – Надо держаться, надо, надо». Он стал все чаще замечать (а обманывать себя он не привык), что держится из последних сил, а значит, пришло время что-то менять. Осталось понять, что именно.

В одном Денис был уверен на сто процентов: лучше всего на свете человека знает он сам. И точка. Если, конечно, он не занимается самообманом. Он не без удовольствия считал себя закоренелым циником и полагал, что всему на свете можно найти вполне простое собственное объяснение. К чему откровения «с чужого плеча»?

Когда он впервые почувствовал в себе смесь усталости и скуки, то решил: хандра, застоявшаяся кровь. Ему всего-навсего пришлось время сменить статусную машину на хороший мотоцикл: ветер в лицо – и никакого застоя в мозгах. Прекрасный выход для человека, живущего на высоких скоро-

стях и нуждающегося в них, как в воздухе.

Подумано – сделано.

Однако не прошло и месяца, как желанная легкость вновь пропала. Денис уже не мог объяснить себе, куда и зачем гонит. Ему даже показалось, что он убегает от кого-то, кто ему осточертел. Но никак не мог понять – от кого; тем более что бегство это ни от чего не спасало.

Желание мчать вперед скоро сменилось прежним страхом: завтра, как ни дави на газ, не даст ничего нового, все будет копией вчера, жалкой копией. Денис насторожился: может, организм буксует? Вроде нет: его организм после двух часов в спортзале, как всегда, держал его в тонусе целый день.

«Что, что еще? – перебирал он возможные причины. – В бизнесе вроде штиль, над всеми моими фирмами – безоблачное небо. Может, это и есть затишье перед бурей? Вот-вот начнется свистопляска, а я, как сверхчувствительный барометр, заранее чувствую подвох?»

Да откуда ему взяться, подвоху-то, если я придерживаюсь золотой середины, окружающих не раздражаю, работу менеджеров отладил настолько, что таких, как они, еще поискать надо: зависимы со всех сторон, да и проверяю их регулярно.

Может, это я так по жене соскучился, что все стало не в радость? Хм... не замечал что-то раньше, чтобы скучал, когда она по полгода в командировки летала. Спасибо дяде, с его помощью давно усвоил простое правило: если жена ста-

новится прочитанной книгой, то лучший способ продлить удовольствие от чтения – перелистывать одновременно еще три-четыре книжечки. Очень действенный способ.

Жаль, что срок действия этого лекарства закончился – возникло привыкание. «Дополнительное чтение» больше не радовало. Ну, прямо как в анекдоте про новогодние игрушки! Покупатель в магазине, гневаясь: «Заберите назад свои шарики!» – «Почему? Не сверкают?» – удивляется продавец. «Да нет, сверкают, – сокрушается покупатель. – Не радуют только».

На самом деле Дениса не радовали эти игривые стильные стервочки, которых он отбирал строго под себя и свое расписание. Отбирал со знанием дела, прекрасно ориентируясь в особенностях «декоративного пола».

«Бессмертную душу можете оставить поэтам», – повторял он однажды услышанную остроту. Хотя, если честно, в последнее время ему страшно хотелось поговорить даже с теми, кого он вел в «нумера». Нет, не стихи вслух почитать. Просто за жизнь хотелось поговорить. Но Денис даже не пробовал выходить из однажды усвоенного образа уставшего мацо. Зачем, если они все, как одна, усвоили истину: «Стерва – мечта магната». И кто вдолбил им это в голову?!

«Даже если я влюблюсь в провинциальную фиалку, то через пару месяцев тусовок со мной она, как пить дать, усвоит эти неписанные правила. Станет лицемерить, злословить и вымогать. Ну и что я получу в итоге? Да то же самое – стерву,

только полуфабрикатную. Нет, лучше уж привычные – именитые, стопроцентные, с ними хотя бы все сразу ясно».

«Странное дело, – дивился Денис, – старею я, что ли; умные люди говорят, что безразличие – признак солидного возраста. А может, этот, как его, опыт – «сын ошибок трудных»? Но в чем, собственно, я ошибался по-крупному? Да ни в чем. Иначе бы не они, а я заглядывал им в глаза. Просто, видимо, на определенном уровне, таком как у меня, радости заканчиваются, как кислород на Марсе: пространства много, а дышать нечем.

Вот и получается, что есть радости только для младшего и среднего возраста, а дальше: «Осторожно, двери закрываются!» Ну вот кто мне четко, без дураков, скажет: где оно, мое большое человеческое счастье? Все о нем говорят, а кто видел? Привидение, одним словом, фантом, сказочка. Все одно и то же, по кругу, жили-были, были-жили».

Денис убеждал себя пламенно, как адвокат на важном слушании, и все острее чувствовал: ему нужен кто-то живой из тех, кто в нем заинтересован.

Эта мысль выстрелила, как детский пистон из игрушечного пистолета: не больно, но пронзительно. А с кем поговорить-то, а? С друзьями? Одни завидуют, другие давно где-то растворились, третьи лицемерят до удушья. Да и потом, если хоть кому-то, кто меня знает, я скажу сейчас, что, мол, SOS, мне, дорогие, до тошноты скучно, ответят – паясничаете, Денис Владиславович, дурака валяете.

Так есть ли вообще смысл что-то менять?

Этот вопрос загонял и загоняет в угол даже тех, на ком висит незримая табличка «состоялся». Что же говорить о тысячах менее напористых, свикнувших с мыслью, что счастье – это скорее философское понятие, имеющее к их жизни весьма отдаленное отношение.

Они никогда не знали или давно забыли, что **быть счастливым и успешным – естественное стремление человека, отражающее суть его природы: жить, наслаждаясь.** Жить в удовольствии. От того, чем занимаешься. От того, что потребляешь. От того, о чем мечтаешь.

И потому стремление к успеху глупо загонять в угол. В тот самый, в который мы загоняем себя из-за боязни перемен, обреченного неверия в благосклонность фортуны, ленивого согласия на второй сорт во всем.

Не стоит торопиться обживать этот угол, пока есть желание жить, а не существовать. Успех – отнюдь не привидение, о котором многие говорят, да мало кто видел. Это вполне реальное, а не виртуальное состояние. И что особенно важно, оно вполне достижимо не только для избранных.

Главное – освоить технологию эффективного продвижения по дороге жизни, понять, что ты хочешь здесь и сейчас и что мешает твоему успеху. Успеху, максимально совпадающему с твоими собственными желаниями.

Это возможно. Даже в тупиковых ситуациях.

До сих пор у нас в стране считается нормальным осу-

ществлять поиски путей и средств достижения успеха интуитивно. Многие, особенно мужчины, гордятся тем, что живут по принципу «сам себе психолог». За бортом их внимания остаются технологии, которые помогают сохранить время, силы, энергию, а процесс поиска сделать более приятным и эффективным.

Возиться со своим автомобилем многим кажется более важным, чем заботиться о состоянии своего сознания, так что очереди в автосервис гораздо многочисленнее, чем к консультантам-психологам, и люди в этих очередях выглядят намного заинтересованнее и оптимистичнее.

К автомеханику обращаются, когда автомобиль еще только начал «постукивать». К психологу же приходят с проблемами, уже ставшими хроническими.

Мы надеемся, что эта книга вовремя оказалась в поле вашего зрения. Она поможет вам найти **свою** формулу успеха, эффективную именно для вас, и обойти все ловушки на пути к вашей удаче. Вы еще встретитесь с Денисом Решетниковым – его пример сослужит вам добрую службу.

Наш путеводитель попал вам в руки по прямому назначению, если:

- вы умеете читать внимательно, в том числе между строк;
- вы всерьез намерены достичь большего во всех сферах своей жизни – в семье, бизнесе и саморазвитии;
- вы откровенно недовольны своим нынешним положением;

ем, но не можете найти реальную причину неуспеха;

- вы – преуспевающий бизнесмен, но ваше дело вас тяготит;

- вы вполне довольны собой и своим положением, но не понимаете причины неуспеха ваших родственников, друзей, партнеров и подчиненных.

Тому, кто задержал взгляд хотя бы на одном из этих пунктов, советуем: не выпускайте путеводитель из рук. Он – ваш самоучитель по повышению мастерства в продвижении к успеху. Остальным – до новых встреч на дороге жизни!

Глава 1

Формула 1: успех у обочины

*Кто, имея знания, делает вид, что не знает,
тот выше всех.*

*Кто, не имея знаний, делает вид, что знает,
тот болен.*

*Кто, будучи больным, считает себя больным,
тот не является больным.*

Древнее китайское изречение

Предлагаю сразу расставить все точки над «і» и сознательно свернуть в сторону от растиражированных вариаций на тему «Как добиться внешних признаков успеха». Клонировать поведение процветающих персон в надежде сконструировать модель успеха под себя, как удобную складную мебель, – не самая эффективная стратегия. Во всяком случае, для тех, кто желает быть успешным, а не казаться таковым.

Марионеткам, даже самым наблюдательным, никогда не стать кукловодами. Всю свою жизнь в разных декорациях они будут с респектабельным видом обслуживать чужие интересы. Хотя осуждать за это глупо: у каждого своя дорога, своя формула счастья. Поэтому на страницах этой книги я не собираюсь примерять на вас чужеродные вам маски, принятые называть типами, типажами, видами. Именован этот отработанный процесс переодевания технологией эффектив-

ного продвижения вперед тоже не стану.

Чтобы оказаться в числе избранных удачей, кроме визуального дресс-кода, следует осознать свою собственную карту генетического влияния (описана ниже, в соответствующей главе) и научиться воспринимать все многообразие жизни сквозь призму новых возможностей, заменив ею привычную призму старых потерь – так, как это свойственно действительно состоявшимся людям.

Слепое копирование внешних проявлений успеха, чему посвящены многие книги, семинары, тренинги, приведет лишь к тому, что на каждом повороте судьбы вы рискуете быть разоблаченным... жизнью. Иными словами, обидно вовремя не распознать **своей** технологии эффективного продвижения и потому не вписаться в реальную дорожную ситуацию из-за собственного неведения.

Наша с вами цель иная: сделать так, чтобы вы, прочитав эту книгу, смогли самостоятельно или с помощью инструктора (психолога-консультанта) вычислить **свою** формулу успеха, точную и безошибочную именно для вас. Этот путеводитель – первое описание технологии эффективного продвижения по пути к жизненному успеху, учитывающей **уникальность** каждого из нас. Он даст вам реальную возможность повысить коэффициент полезного действия своих усилий и легче продвигаться к желаемой цели в обход пробок – кризисных ситуаций, то и дело возникающих на вашем пути.

С помощью технологии, описанной в этой книге, вы научитесь избегать ловушек повторяющихся неудач и находить оптимальный выход из тупиков, в которые попали незаметно для самого себя.

Важное уточнение! Путеводитель, конечно, обязан дать перечень пошаговых инструкций. И мы обязательно это делаем. Но не надо забывать, что **пошаговая тактика малоэффективна без грамотной стратегии – полностью осознанного маршрута, следуя которому вы хотите достичь ясно и зримо представляемой цели.**

Основу описанной здесь технологии составляет анализ многочисленных историй, с которыми я сталкивалась в своей консультативной практике последние 15 лет.

С начала 1990-х годов, когда в России медленно, но верно формировался особый бизнес-класс с российским менталитетом, ко мне как к психологу-консультанту обращались предприниматели самого разного масштаба.

Те, кто видел в бизнесе прежде всего возможность утвердить свою самостоятельность и независимость (от хозяина-государства и от хозяина вообще). И те, кто, придя в бизнес, по-прежнему больше всего ценил стабильность, а свои былые походы к кассе «пятого и двадцатого» (в дни аванса и полочки) вспоминал как события весьма приятные, омраченные только суммами, выдаваемыми в окошке. И те, кто, достигнув поистине больших финансовых высот, тем не менее жил со страхом людей, боящихся высоты.

Всех этих таких разных людей объединяло наличие одной, казалось бы, парадоксальной проблемы: несмотря на материальное благополучие, они не получали удовлетворения от своей жизни. Не ощущали того, о чем мечтали, когда начинали свой забег к богатству. Они не чувствовали себя счастливыми.

На индивидуальных сеансах и на занятиях в группах мы подробно анализировали их психологическое состояние и распутывали клубки их жизненных коллизий. Для того чтобы, в конце концов, дать ответ на вопрос: что же мешает им получать удовольствие? Куда уходит радость из их жизни? Почему мир вокруг теряет свое многоцветие?

Изучение взлетов и падений людей, которых в обществе принято называть потенциально успешными, позволило мне обнаружить весьма важную закономерность: **успешно продвигаться к цели даже ярким лидерам с навыками стратегов, с богатым опытом и презентабельной внешностью мешают не осознаваемые ими, но весьма серьезные ограничители.**

Назовем их **ловушками на пути к успеху**. Ловушки – потому что они, скрываясь от сознания человека, таятся в области подсознания. Ловушки – потому что человек, попадая в них, не всегда и не сразу понимает их опасность.

Из чего состоят многочисленные – увы! – ловушки, мы увидим дальше.

Истории моих клиентов позволили не только составить

реестр ловушек на пути к успеху, но и сформировать систему выхода из них. В этом практическом путеводителе вы с ней и познакомитесь.

Надеюсь, прочитав эту книгу, вы найдете ответ на вопрос, волнующий большинство из нас: **каким образом в жизни человека появляются именно те люди и обстоятельства, которые способствуют его успеху даже там, где, казалось бы, ему не место; или, напротив, тормозят потенциально успешного человека на ровном месте, лишая заслуженного вознаграждения в объективно бесприкрытой для него ситуации.**

Кроме того, вы узнаете не только про ловушки. Эффективное? Родвижение означает движение по идеальной дороге – **perfect road**, которую вы можете сделать такой самостоятельно.

Глава 2

ПреСЛЕДование

*Охотник всегда найдет свою жертву по следам.
Древняя восточная мудрость*

Отправляясь в путь, каждый должен ответить на вопрос: на чем? На чем поедем-полетим-потащимся-помчимся?

И вот здесь разрешите вас порадовать: при рождении каждый из нас получает в свое распоряжение «мерседес». И это не яркая метафора для повышения вашей самооценки. Не ищите здесь иронии или желания сделать вам дежурный комплимент: взгляните на рис. 1, и суть этой фразы станет вам понятной.



Рис. 1. Символическое изображение психологических структур, определяющих жизнедеятельность человека

Символ «мерседеса» говорит нам, что совершенство круга есть результат неразделимого единства трех равновеликих секторов. Точно так же **совершенство челове-**

ской жизни есть результат неразрывного единства трех структур его личности, трех взаимозависимых и взаимоопределяющих компонентов – мыслительных убеждений, эмоциональных реакций и поведенческих моделей.

Вот и получается, что, пытаясь изобразить графически сущность самого себя, каждый из нас автоматически нарисует знак автомобиля марки «мерседес», марки, давно ставшей синонимом высочайшего качества, надежности и комфорта.

Но всегда ли полученный при рождении «мерседес» оправдывает наши ожидания? Почему у одних этот знак скрывает суть маломощного мотоцикла, а у других под ним прячется мотор самолета?

Потому что каждый из нас имеет **свой**, уникальный набор устойчивых образцов (шаблонов, стереотипов) мышления, эмоциональных реакций и поведения. Именно качество этих стереотипных реакций – на жизнь, на себя, на окружающих людей и внешние обстоятельства – и определяет качество нашего средства передвижения по жизненному пути. Через это знаковое триединство мы формируем свое неповторимое лицо, точнее, свой образ и свой внутренний посыл к внешнему миру, который едва ли не важнее, чем наши визуально представленные знаки отличия.

К сожалению, зачастую нам кажется, что наш видимый всем образ и есть наш настоящий «мерседес», что хорошие манеры + правильные мысли + хорошо натренированные

эмоциональные реакции гарантируют достижение успеха.

Никто не спорит: встречают у нас по одежке. Но как часто одежки подводят своих обладателей! И человек в костюме Принца воспринимается как Самозванец, а не как Законный Претендент на престол.

Почему? Да потому что, встречая нас по одежке, свои **долгосрочные** отношения с нами мир выстраивает в соответствии с нашими **внутренними** ожиданиями, которые во все не являются отражением сознательно выбранных и освоенных манер. **значительную часть наших представлений о себе и своей роли в этом мире мы не осознаем, поскольку мы их не выбираем, а получаем по наследству.**

И до тех пор, пока не произойдет осознания этого наследства, наш «мерседес» управляется не только нами, но и нашими – любимыми или нелюбимыми, известными нам или неизвестными – предками (**назовем состояние неосознанного следования по чужому маршруту в чужом средстве передвижения генетическим трансом**).

Однако в любой момент нашей жизни мы можем взять управление в свои руки! Куда именно направить невидимое колесо Фортуны, зависит не от случайности (известной больше как частный случай закономерности), а от нашего сознательного выбора: оставаться в трансе неосознаваемых убеждений, эмоциональных реакций и поведенческих стереотипов или через **осознание и переобучение** заправить свой

«мерседес» самым совершенным топливом – топливом новых убеждений, переживаний, поведенческих привычек – и помчаться по пути, свободному от ловушек.

Чтобы продвигаться по дороге жизни быстро и легко, не испытывая ненужного напряжения, страхов, зависти или чувства вины, необходимо привести в гармонию все три составляющих нашей мерседесовской структуры. Это значит, что **наши убеждения, эмоциональные реакции и модели поведения не должны противоречить друг другу, а следовательно, быть максимально осознаны.**

Иначе продвижение к успеху приостанавливается, поскольку если позитивные убеждения неминуемо вызывают положительный отклик от мира и если вы считаете, что мир враждебен, то неприятности не заставят себя ждать. Не случайно мудрые японцы говорят: «Счастье тянется к счастливым, а несчастье – к несчастным».

Итак, на старте своей жизни каждый человек – водитель средства передвижения, которое потенциально способно мчать его по дороге к успеху с максимальным комфортом. Причем каждый из нас этот потенциал прекрасно ощущает. **Вспомните себя в детстве: жизнь кажется бесконечной, перспективы – шикарными.** Но, взрослея, мы видим, что скорость движения наших «мерседесов» очень разная. Мы водители разного класса?

Да! Искусство вождения и качество нашего «мерседеса» в очень значительной степени определяются нашими внут-

ренными установками относительно того, «что такое успех», «что я могу и чего я не могу», «любим я или отвергаем», «жизнь – это радость» или «жизнь – это борьба».

Ответы на эти вопросы заложены в нас с рождения и потому воспринимаются как некая безусловная часть нашей личности, органичная и единственно верная, как внутренний голос, которому нельзя не доверять, даже если он диктует нам слишком сложные маршруты движения, обрекает на одиночество или сеет сомнения в достижимости цели.

Наличие неэффективных убеждений неизбежно тормозит наше продвижение, потому что мысли – это двигатель нашего «мерседеса» и от него фактически зависит качество нашей жизни, того, насколько комфортно мы движемся по ней.

«Ну, моя-то жизнь что-то не очень напоминает управление «мерседесом». Не припомню, чтобы мне кто-нибудь уступал дорогу. Напротив, норовят подрезать, видимо, номерами я не вышел, значит, я не подпадаю под вашу формулу успеха», – съехидничает иной читатель, который полагает, что он, в отличие от других, реально оценивает ситуацию на дороге.

Наш уважаемый скептик, вы как раз не исключение из правил: просто личным капиталом надо уметь управлять. Причем чем сложнее ваше средство передвижения, тем большей ответственности и самоконтроля оно требует от водителя.

Неудивительно, что к середине жизненного пути многие

стараются даже не вспоминать о своем триумфальном старте. Иной водитель «мерседеса» с годами становится водилой жигуленка, завязнувшего намертво в ловушке ложного убеждения, что на «ужасных российских дорогах» куда проще рулить этим непритязательным авто.

Скрытая боязнь не достигнуть желаемой цели или потерять достигнутое по пути, как инфляционная лихорадка, обесценивает и выдающиеся качества полученных от рождения машин, и веру в качество будущих дорог. Вот и появляются такие участники движения, которые уверены, что им, водителям «мерседесов», доехать до успеха мешают дороги: вместо шикарного автобана – неровный асфальт.

А некоторые и вовсе становятся погонщиками верблюдов, не желая брать на себя ответственность за управление скоростным авто. И видим мы, как по дороге жизни мчится не болид, а плетется верблюд, «водитель» которого свято верит, что вокруг него пустыня, а не трасса. Что ему остается? Только одно: цинично плевать на всех и все, воображая, что лучшая философия успешного продвижения – успеть первым плюнуть на конкурента.

Но вы же не погонщик верблюдов, не так ли? Вы мечтали не об этом? Значит, ключи от вашего «мерседеса» еще не потеряны. Заводите его. Медлить не стоит: негативные переживания, такие как страх, злость, обида, агрессия, вина и стыд, превратят это блестящее средство передвижения в ме-

таллолом. **выбор, во что верить**, конечно же **остается за вами.**

Поверьте: **нет лучшего времени начать ваше продвижение к успеху, чем сейчас.** Принятое вами решение начать движение и есть ключ зажигания к вашему «мерседесу». **изменяя свое сегодня, вы гарантированно изменяете свое завтра.** Энергия вашего решения служит мощным сигналом, порождающим положительные эмоции. Те неизбежно повлекут за собой появление новых, гораздо более полезных на вашем пути к успеху, мыслей, идей, установок. А последние неизбежно породят новое поведение. И ваш «мерседес» помчится по трассе, чтобы доставить вас в нужный вам пункт назначения – выбранную вами цель.

Обращаем ваше внимание, что безболезненно подключаться к нашей технологии эффективного продвижения к успеху могут даже страдающие всеми формами машинофобии: гарантируем – страшно не будет. Будет страшно интересно двигаться к важной цели, заранее зная, где надо мысленно включить аварийку, а где давить на газ.

Давайте еще раз внимательно приглядимся к «мерседесу», чтобы окончательно уяснить, отчего главным героем книги об успехе мы сделали именно его.

Вот птица-тройка: мчится весело и громко, но требует частых долгих остановок. Путь к цели становится непредсказуемым по длительности и сомнительным по комфорту.

Вот юркий жигуленок – символ умеренности во всем – по-

жалуй, тоже не сможет продвигать вас к цели долго: неминуемо заглохнете в самом сложном месте маршрута. А коней, в том числе и железных, как известно, на переправе не меняют: неразумно получается для такого амбициозного человека, как вы. Разве нет?

«Тише едешь – дальше будешь! Если я пока не водитель «мерседеса», то и в ловушку для него не попаду», – обрадуется собственной предусмотрительности наш пытливый скептик.

Ошибаетесь, многоуважаемый перестраховщик: ловушки постоянных, но внешне беспричинных неудач на пути к желаемой цели есть на пути у всех участников движения. Не будем строить иллюзий. Отличие в том, каков их уровень контроля над ситуацией на дороге. Чем совершеннее транспорт, тем раньше его навигационная система предупредит об опасности.

Так что не сомневайтесь: «мерседес» – для вас. Вы сможете! Вы – достойны! И ваша уверенность в этом – лучшая тому гарантия.

Специально для скептиков поясню: жизнь изначально кладет ключ к «мерседесу» под коврик вашего подсознания. Но многие даже не ищут его, будучи уверенными, что такого не может быть, потому что не может быть никогда. Это не что иное, как первая ловушка на дороге к успеху: ловушка неверия в самого себя, свои силы и возможности.

Выбираться из нее надо как можно быстрее, иначе можете

смело ставить эту книгу на полку. Только прежде, чем сделать это, осознайте следующее: только что вы сами, а не кто-то другой лишили себя реальной возможности сменить знакомый, но неэффективный маршрут продвижения, с его вечными пробками, на поиск нового, гарантированно эффективного пути.

Не согласны стоять у дороги жизни в ожидании его величества счастливого случая и провожать затравленным взглядом чужие «мерседесы»? Тогда примите во внимание, что исключений не бывает: **во что верить и куда ехать в этой жизни, выбираете либо вы, либо за вас. Первое свойственно хозяевам положения, второе – тем, кто ездит автостопом по чужому маршруту.**

Почему вы как-то странно оглядываетесь по сторонам, будто что-то потеряли? Ключи от вашего успеха фактически у вас в кармане: это ваше безотлагательное желание ехать в нужную вам сторону без страха «А доедем ли?».

Как и до цели добраться, и коня не потерять, мы вам расскажем в деталях: дадим специальную личную карту – генограмму; вернее, подробно объясним, как ее составлять и читать. Но только при условии, что вы уже сейчас откажетесь от соблазна следовать в пути традиционному девизу: «И какой русский не любит быстрой езды!»

И отнюдь не потому, что ваш «мерседес» – марка заморская – не вынесет дорог российского качества, а потому, что **удача в принципе не любит суетливых и импульсив-**

НЫХ.

Подтверждение тому находим в словарях: **только в русском языке слово «успех» происходит от слова «успеть». Во всех остальных (европейских) – от слова «последовательность».** Посему и вам на этом маршруте к удаче без последовательности не обойтись.

Удача благосклонна к тем, кто ездит по правилам, а не гонит до первой крупной аварии, полагая, что на неписаном маршруте правил все равно нет. Ошибаетесь – они есть. Иначе не было бы вполне понятного стремления избежать аварий – личных поражений на ровном месте.

«Вы, кажется, забыли про другое золотое правило: «время – деньги», – обязательно напомнит нам об извечном табу бизнеса прагматичный менеджер, перелистывающий нашу книгу с целью «найти себя». Считать деньги вы, конечно, умеете. Даже у книжной полки способны буквально с лету оценить выгоду и без промедления вложить ее в дело. Иначе откуда взяться привычке читать новые книги по диагонали, повинаясь житейской логике: все самое интересное в начале и ближе к концу, а в середине – все книги на тему успеха одинаковы, как деревья в лесу.

Советую вам не торопиться, перелистывая наш путеводитель. Несмотря на мое понятное желание раскрыть сложную технологию продвижения как можно доходчивее, книга эта – не затейливый психологический кроссворд и не десерт для мозгов усталого бизнесмена, а поисковая система для Охоты

на крупную Дичь – крупногабаритную Удачу.

У каждого она, разумеется, своя, но **признаки**, что это именно **она**, одинаковы. Вот основные из них: ощущение феерического удовольствия от победы и избавление от капкана между вечными ограничителями «я хочу» и «я могу». **Не путайте свой успех с трофейным перечнем признаков успеха многих: к примеру, выигранным тендером на денежный проект, удачным назначением на должность, покупкой недвижимости и прочим.**

Подобные пункты в VIP-списке ценностей – фикция, если результат у вас лично не вызывает ничего, кроме усталости от неизбежной бизнес-охоты. В этом случае это лишь чучело удачи. А каждый охотник желает знать, где затаилась настоящая. Когда речь заходит об Охоте на такого зверя, требуется максимальная внимательность: его не поймашь «вдруг». Как мы уже говорили, успех уходит от суетливых и приходит к спокойным, умеющим взять его под контроль четким пониманием стратегии продвижения к нему. Везде, по всем страницам, идут Следы вашей удачи и, что не менее важно, приметы неудач.

Глава 3

Зеркало для героя

*Ты можешь закрыть глаза и увидеть свое лицо.
Но ты не сможешь увидеть свое лицо, если с
самого начала не было зеркала.
Ошо. Любовь, свобода, одиночество*

Так заведено: родившийся борцом не может не искать препятствий и противников по жизни. Даже в случае, когда выйти победителем он способен не прилагая особых усилий. Борьба дает ему энергию, только в борьбе он чувствует, что живет.

В этом неосознанном, но прочном притяжении одного к другому – борца к противнику, препятствию, преграде, жертвы к преследователю – фатум, судьба, магия. Но фактически это всего лишь разные имена фундаментального закона жизни – закона взаимодействия, или принципа единой функциональной ячейки. В чем суть?

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.