как стать хозяйкой собственной судьбы

Заблуждения, которые портят тебе жизнь

К. Меньшикова, А. Резник

тайны подсознания

Ксения Меньшикова

Как стать Хозяйкой собственной судьбы. Заблуждения, которые портят тебе жизнь

«Центрполиграф»

2011

Меньшикова К. Е.

Как стать Хозяйкой собственной судьбы. Заблуждения, которые портят тебе жизнь / К. Е. Меньшикова — «Центрполиграф», 2011

В своей новой книге известные авторы Ксения Меньшикова и Анжелика Резник предлагают решения множества душевных и жизненных женских проблем. Они просто и доступно рассказывают, как осознать свою проблему, принять ее, научиться не держать в себе эмоции и суметь позволить себе жить так, как хочется, а не так, как диктуют обстоятельства внешнего мира. «Позволь себе быть счастливой!» – говорят авторы, и действительно, стоит только лишь прекратить подавлять в себе Женщину, как счастье, любовь и успех сами придут в вашу жизнь…

© Меньшикова К. Е., 2011
© Центрполиграф, 2011

Содержание

Вместо предисловия 5
Ощутите радость жизни! 5
Часть первая 7
Глава 1 7
Глава 2 9
Глава 3 15
Конец ознакомительного фрагмента. 17

Ксения Меньшикова, Анжелика Резник Как стать Хозяйкой собственной судьбы. Заблуждения, которые портят тебе жизнь

Вместо предисловия

Ощутите радость жизни!

Позвольте спросить вас вот о чем: вы счастливы? Вы занимаетесь тем делом, которое вам нравится, и получаете за это ровно столько, сколько хотите? Каждый день вы ложитесь спать, довольная днем прошедшим и в предвкушении радости от дня грядущего?

Вы наслаждаетесь каждым мигом вашего бытия?

Да?

Тогда эта книга вам не нужна. Считайте, что в жизни вам повезло. И оставьте, оставьте ее для тех, кому хочется изменить себя так же сильно, как человеку, долго находящемуся в помещении, требуется вдохнуть свежего воздуха.

Увы, везет не всем, хотя нет человека, который бы не заслуживал счастья. О том, что отгораживает от нас радость бытия, мы поговорим дальше. Собственно, об этом наша книга.

Мы – авторы этой книги. Каждый из нас прошел своим индивидуальным путем развития, познания себя и мира, роста и раскрытия творческого потенциала. Но мы смогли обменяться опытом и выработать общую программу, призванную сделать жизнь каждой из нас ярче, красивее, интереснее.

На свете живет много людей, и все мы очень разные. Нам нравится, что мы не похожи друг на друга. Своей непохожестью мы делаем друг друга богаче в процессе общения.

Мы приглашаем вас в этот процесс.

Если вам это интересно – смело берите эту книгу.

И присоединяйтесь к нам.

Дорогу осилит идущий. Всегда трудно сделать самый первый шаг, решиться на изменения: ведь всем нам так не нравится меняться, но мы очень любим, когда меняются обстоятельства вокруг, вовлекая в этот процесс всех ищущих перемен. Но перемены эти могут быть совершенно разные, мы понимаем это и все равно жаждем чуда, волшебства, которое само постучится в наш дом.

Мы не будем ждать этого долго. Мы сами откроем дверь чуду и… сделаем навстречу ему тот самый первый трудный шаг вместе.

Часть первая

Глава 1
Куда приводят мечты, или Сила женского подсознания

Счастье, счастье у ворот —
Догоняй же, догоняй же!
Счастье, счастье у ворот —
Догоняй, а то уйдет.
Поль Фор[1]

Забавный парадокс. Из тех, на которые столь щедра человеческая комедия. Скажите, вы много встречали людей, которые **не** хотели бы быть успешными, **не** хотели бы быть счастливыми? Наверняка такие люди вам не попадались, так?

А теперь вопрос: почему успеха и счастья добиваются единицы? По идее успешными и счастливыми должны быть все или почти все. Но – нет. Почему?

Мы попытались разгадать эту загадку. Решение, как оказалось, лежало на поверхности, но именно поэтому его было трудно заметить.

«И каков же ответ?» – спросите вы.

Вот он: люди плохо представляют, в чем заключается их **персональный** успех и счастье. Или же пытаются идти к **чужому** успеху.

Непонятно?

Попробуем пояснить нашу мысль. Один из великих как-то заметил, что мы всегда получаем то, что хотим.

«Но, – возразите вы, – неужели я хочу для себя мужа-хама, скучную и низкооплачиваемую работу и кучу болезней в придачу? Ведь нет же!»

Представьте себе – да!

Мы всегда получаем именно то, что хотим. С одной оговоркой: то, что мы хотим на уровне **подсознания.**

Маленький пример. Вы идете по улице, навстречу – симпатичный молодой человек. Он вам улыбается. Непроизвольно вы улыбаетесь в ответ. Вы даже не думаете, не успеваете ни о чем подумать, просто улыбаетесь. Сработало ваше подсознание, автоматически отреагировав на улыбку улыбкой. Нечто вроде взаимного подтверждения: «Я – ОК, ты – ОК». Мгновенный выбор нужной программы – и мозг уже отдает команду лицевым мышцам.

Таких программ, определяющих машинальное поведение каждого человека, великое множество. Есть программы краткосрочные, вроде той, которую мы только что рассмотрели. Но есть и долгосрочные. Долгосрочные и **неосознаваемые.** Именно такие программы и дарят мужа-алкоголика, скучное, серое житье-бытье и прочие «радости».

Что-то напоминает, не так ли? Компьютерные вирусы.

Как же избавиться от таких программ? Их нужно вытащить на белый свет, их нужно **осознать,** перевести на уровень **сознания.**

Но и это еще не все. Можно сколько угодно хотеть для себя миллион долларов и белую яхту в лазурном теплом море. Но пока это желание не будет переведено на подсознательный уровень, то ничего не получится, все останется на уровне мечтаний.

---

[1] Пер. В. Беньковского.

Подсознание – это чрезвычайно мощный механизм. Это тот мотор, с помощью которого вы движетесь по жизни. Белая яхта может сколько угодно плавать в море долларов, но пока на подсознательном уровне работает программа, предусматривающая мужа-алкоголика, вы, героически преодолев множество препятствий, к нему и придете.

Проиллюстрируем сказанное еще одним примером.

Представьте себе крупную компанию. Ею руководят две бизнес-леди, радикально различающиеся между собой по складу ума и характеру. Первая леди – президент компании – волевая, сильная, умеющая просчитывать на много ходов вперед. Она проницательна, умеет отличать правду от лжи, главное от второстепенного. На нее возложено составление бизнес-планов, принятие решений и тому подобное. Она – стратег.

Вторая – вице-президент – великолепный исполнитель. Для нее нет ничего невозможного, она точно знает, как надо действовать в данной обстановке, при данном стечении обстоятельств. Она неподражаема в умении любые минусы обращать в плюсы, неуклонно добиваясь намеченного. Она не умеет лишь одного – руководить. Не умеет напрочь.

Есть у нее еще одна особенность. Она не способна сказать «нет» и дословно исполняет все, что ей скажут. Еще она не в ладах с линейной логикой и с цифрами. Зато прекрасно понимает, когда с ней разговаривают на языке чувств и эмоций.

Как легко догадаться, успешной работа нашей воображаемой компании будет в том и только в том случае, если президент сумеет донести до вице-президента свои распоряжения на понятном тому языке и если вице-президент будет выполнять задания только президента компании, и никого больше. То есть никаких команд и распоряжений со стороны.

А теперь раскроем нашу аллегорию. Президент – это наше сознание, вице-президент – подсознание.

Многие наши проблемы проистекают оттого, что мы позволяем посторонним отдавать приказы **нашему** вице-президенту: прежде всего своим родителям, учителям и прочим авторитетным для каждого из нас людям. Кроме того, порой мы делаем из произошедших с нами событий неправильные выводы, тем самым негативно программируя себя. И первостепенная наша задача – пересмотреть то, на что нацелено наше подсознание, и взять управление в свои руки. Рассматривайте это как ключ к счастью и успеху.

О том, как наладить комфортные отношения между нашими воображаемыми президентом и вице-президентом, вы узнаете из второй части нашей книги – в конце каждой женской истории приводится соответствующая техника. А пока вернемся к нашей теме – успеху и счастью.

Скажите, вы можете прямо сейчас, не задумываясь, перечислить, **что именно** вам нужно для успеха? Как **вы** будете выглядеть, что **вам** будут говорить, кто будет **вас** окружать в тот момент, когда **вы** достигнете успеха? Что именно конкретно **вы** сможете делать, кем быть и что иметь в тот момент?

Не можете перечислить? Тогда вынуждены разочаровать: хотите хоть до морковкина заговенья – ничего у вас не выйдет. Ведь ваше подсознание, ваш вице-президент попросту не знает, чего от него хотят. Президент не поставил перед ним задачу.

Вот о постановке задачи мы и будем говорить в последующих главах. Надо заметить, что ответить на эти с виду простые вопросы не так-то и легко. Уже и потому, что люди все разные. И критерии у них разные. То, что один сочтет для себя успехом, для другого будет равнозначно трагедии.

Впрочем, не все столь безнадежно. Проанализировав судьбы успешных и не очень успешных людей, нам удалось вывести ряд общих закономерностей, с которыми мы вас и познакомим.

Глава 2
Может, вам и справку предъявить, что я красива, или Пять золотых правил успеха

То, что иные осуждают в тебе,
холь в себе и лелей, ибо это – ты.
Жан Кокто

Психологических пособий на тему «Как стать успешной» уже написано превеликое множество. Условно их можно разделить на две группы. Авторы первой из этих групп настойчиво советуют намертво уцепиться за тезис: «Я красива» и держаться за него до последнего, навязывая окружающему миру это мнение о себе, любимой, то есть экспорт себя в мир.

«Нет-нет! – категорически возражают авторы второй группы пособий. – Это – путь в никуда». Как говорится, а доказательства где? Где машины, виллы-яхты, где богатство, табуны поклонников? Где свидетельства вашей успешности? Нету? А коль так, то и начинать надо от приобретения оных. Иными словами, от импорта мира в себя.

Но, как нам кажется, есть какой-то скрытый дефект во всех этих рассуждениях, поскольку иначе на свете от счастливых было бы не протолкнуться. Давайте попробуем проанализировать.

С «импортерами», кажется, все очевидно. Есть такая поговорка: «Богатые тоже плачут». Вроде все замечательно складывается, жизнь взлетает по крутой траектории. И вдруг – бум! И все. И нет ничего. Тяжелая болезнь. Или просто досадная случайность, которая неожиданно обрушивает все и вся. Примеров множество. Не мир зависит от вас, а вы – от мира. Что-то вроде колебания цен на бирже.

С «экспортерами» возникают сложности другого рода. Экспорт себя вовне требует очень больших внутренних затрат. Да, вы можете достичь всего, можете навязать себя, такую красивую и успешную, миру, **заставив** его с этим согласиться. Но какой ценой? Полной опустошенностью, когда все достигнутое становится уже ненужным.

Так что получается? Замкнутый круг?

Отнюдь. Давайте посмотрим на проблему чуть-чуть по-иному.

1. Успешность и впрямь **делится на внешнюю и внутреннюю.** С этим спорить не приходится.

2. Человек существо социальное. Мы живем в социуме, в среде, где все завязано на отношениях «ты – мне, я – тебе». Отношения эти порой могут принимать самые разные формы (и мы эти крайние случаи рассматривать не станем). А в общем и целом для выражения этих отношений была придумана такая штука, как **деньги.**

Чтобы хорошо себя чувствовать, нужно есть, пить и иметь крышу над головой. У вас это получится без денег? То-то.

А что нужно для того, чтобы деньги у вас появились? Ну, в самом общем случае? А нужно ли для этого удовлетворять потребности других? То самое «ты – мне, я – тебе». Я – свою квалификацию стоматолога, к примеру, ты – свои таланты в ремонте автомобилей. А между этим – деньги как универсальное средство обмена.

3. Но деньги – это материальная сфера. Мы же живем одновременно и в мире эмоций. Одного без другого не бывает. Вряд ли возможно быть счастливой эмоционально и в полней-

шей нищете. Да и согласитесь: яхты-виллы-поклонники без положительных эмоций как-то не в радость.

Итак, мы подошли к понятию обмена. Повторим, в материальной сфере это деньги, в эмоциональной – тот самый принцип: «Я – ОК, ты – ОК», о котором мы говорили в предыдущей главе.

Материальная сфера, эмоциональная… Чего-то не хватает?

Правильно! Но об этом через несколько абзацев. А пока закончим наше с вами рассуждение.

Представим себе Золушку. Вариант первый (случай нашего «импортера»): у короля дают бал, но – какая досада! – фея не появилась. Занята оказалась – так вышло. Других спасала. Все насмарку. И быть нашей Золушке век вечный в замарашках.

Вариант второй: нежданно-негаданно появляется фея, которую Золушка и не ждала вовсе: платье, хрустальные башмачки, карета с кучером до полуночи. Но – надо же такому случиться! – бал отменили. По техническим причинам. И опять-таки оставаться Золушке – «экспортеру» в замарашках.

Мораль: шансы на успех есть лишь у того человека, который обладает достаточными ресурсами для **внешней** и **внутренней** успешности. Одна лишь внешняя успешность обрекает на зависимость от случайных неудач. Ну а ориентироваться лишь на внутреннюю свою успешность – это, извините, все равно что надеяться на полноценный секс в одиночку.

«И что, этого достаточно, чтобы гарантированно быть успешной?» – вправе спросить вы.

Нет. Есть еще одна очень важная вещь. И называется эта вещь **неудовлетворенностью.** Между критериями внешней и внутренней успешности должно установиться некое соотношение. Опыт показывает, что соотношение это таково: критерий внешней успешности должен всегда несколько превышать критерий внутренней. Такое преобладание внешнего над внутренним и создает то чувство неудовлетворенности достигнутым, которое и является тем самым ракетным носителем, что поднимает нас к вершинам успеха. У каждой из нас свое предначертание, у каждой подобный носитель свой. Невозможность одеться так, как хотелось бы, чтобы блистать на дне рождения у подружки, может вызвать у одной такую же неудовлетворенность, как у другой – говорить на равных с каким-нибудь «зубром» из всемирно известной корпорации. Кто-то может быть в восхищении от тебя, очаровываться твоим блеском и искрометностью, тогда как ты в глубине души прекрасно отдаешь себе отчет в том, что это – при твоих-то способностях! – всего-навсего начальный класс. Нет человека, который не испытывал бы подобной неудовлетворенности, поскольку это в высшей степени естественно для каждого – **развиваться** и не останавливаться на достигнутом. Такова уж природа человека.

Но ни в коем случае нельзя путать неудовлетворенность с неприятием себя, поскольку именно

ЛЮБОВЬ К СЕБЕ

и является тем фундаментом, на котором базируются наши успех и счастье. Если вы себя не любите – ничего у вас не получится.

Возможно, вы спросите: «Как же может сочетаться неудовлетворенность собой с любовью к себе? Нет ли тут противоречия?»

Нет, противоречия никакого нет. Сейчас вы это сами увидите.

Когда возникает чувство неудовлетворенности? В тот самый момент, когда вы отдаете себе отчет в необходимости что-то изменить, чтобы вам стало еще лучше. Вы начинаете действовать, что-то происходит, вам становится более комфортно, и ваша самооценка начинает расти. Вам в этом мире становится **удобнее.**

Однако здесь подстерегает опасность. Ведь как рассуждают некоторые женщины: «Все не так, как хотелось бы. Ничего-то у меня не получается… Нет в жизни счастья!» То есть

начинают с разочарования при первой же неудаче. А ведь не ошибается лишь тот, кто ничего не делает.

Знаете, как рассуждает **успешная** женщина?

«Прекрасно! На этом уровне я достигла всего, чего хотела. И кажется, начинаю уже повторяться. Нужно попробовать что-то новенькое, интересное. Нужно выходить на новый уровень».

Пробует. И – выходит.

Частный пример. Вас **не удовлетворяет** ваша фигура. В данном случае проявлением **любви к себе** станут походы в спортзал, специальные диеты и тому подобное. Итогом станет фигура, которую вы для себя в идеале видите.

Мы не станем, в отличие от некоторых авторов, предлагать вам заклинания типа «Я хорошая. Я красивая. Я умная…». Можно сколько угодно твердить подобное перед зеркалом, но, честное слово, эффекта не будет. Проверено практикой. Разве что в комплексе с другими упражнениями. И вот почему.

В каждом из нас есть некая программа, предусматривающая как бы эталон нас самих. Образец меня-идеальной. Обмануть ту программу невозможно (мы касались этой темы в первой главе, помните?). Поэтому, сколько бы вы ни пытались заворожить себя утверждениями «Я очень даже нравлюсь себе вот с этими прыщиками» или «Лишний жирок мне даже к лицу», программа просто не позволит вам искренне в это **поверить,** упрямо разворачивая вас к внутреннему эталону. Это с одной стороны.

А с другой – попробуйте что-то сделать, не получая положительного отклика от внешнего мира. Вряд ли у вас что-то получится. Так уж устроен человек: для того чтобы он во что-то поверил, он должен быть не только убежден в этом сам, но еще и получать подтверждение от других. Это, кстати, лишнее доказательство взаимосвязанности внешней и внутренней успешности.

В общем все эти, с позволения сказать, «мантры» совершенно бесполезны. Зато когда вы раз-другой-третий поймаете на себе восхищенные взгляды мужчин, ощутите скрытую зависть женщин, тогда-то все и начнется. Тогда-то и включится ваша недоверчивая внутренняя программа, мобилизуются скрытые ресурсы. Тогда-то все и сдвинется, наконец, с мертвой точки. Иначе и не старайтесь, не тратьте понапрасну время и силы.

Но восхищенные взгляды просто так не получаются. Поработать над своим внешним видом вам придется. И хорошенько. Но затраченные усилия с лихвой окупятся. Вы перестанете чувствовать отвращение, охватывающее вас при каждом взгляде в зеркало. А это первый этап. Вы увидите себя-меняющуюся-к-лучшему, а это придаст дополнительный стимул. Общий эмоциональный фон, в котором вы пребываете, сменится с негативного на позитивный. Вы почувствуете улучшение качества вашего бытия. А это, поверьте, дорогого стоит. Внутренняя программа повела вас к внутреннему эталону.

Так что не стоит предаваться самообманам из серии «Я и так хороша». Нехороша, в том-то и дело!

Лучше начнем с другого. Скажем себе: «Нет! Так я жить больше не могу и не буду! Я достойна лучшего и начинаю действовать прямо сейчас». Скажем это себе и сделаем первый шаг. Вы быстро почувствуете, как что-то начинает меняться. Иначе и быть не может, ведь вы наконец-то согласились с вашим телом, с вашей внутренней программой.

Перемены начнут проявляться в самых разных сферах жизни. Вам может начать необъяснимо везти. Или же во множестве начнут открываться перспективы, о которых вы не смели и мечтать. В вашей жизни появятся люди, которые помогут, а может быть, и подтолкнут вас

к тому, о чем прежде не приходилось и задумываться. Что же, мы говорили о единстве внутреннего состояния и внешних результатов, вот вам и доказательство.

Есть формула, принадлежащая одному выдающемуся психологу: стоит ли оставаться самим собой, если можно стать намного лучше и иметь намного больше? Хорошая формула, емкая. Но мы являемся сторонниками другой: **будьте самими собой, но в своем лучшем состоянии.**

О любви к себе мы поговорили. Теперь самое время рассмотреть следующее важнейшее качество, необходимое для достижения успеха. Это

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ.

Давайте определим это словосочетание как абсолютную убежденность в том, что вы можете сделать то-то и то-то, причем неограниченное число раз. С помощью уверенности мы преобразовываем свою внутреннюю энергию в импульс, который и посылаем к цели по пути, соединяющему наше сегодняшнее с желанным для нас будущим. В боевых искусствах подобное состояние характеризуется японским словом **кимэ. К** слову сказать, в восточных пособиях по искусству стрельбы из лука уверенное поражение мишени – это начальный необходимый уровень. Все самое интересное начинается лишь потом.

А если уверенности нет, то начинаются сомнения, борьба с самим собой, отнимающая все силы.

Вот контрпример. В замечательной повести К. Арсеньева «Дерсу Узала» рассказывается о таежном охотнике-гольде, само собой разумеется, прекрасном стрелке. Но как-то раз ему случилось выстрелить в тигра, что в рамках его первобытного мировоззрения было тягчайшим грехом, за которым – как был убежден сам

Дерсу Узала – последует неотвратимая кара. Так и случилось: все видели дичь, а Дерсу нет. Мучился, искал спасения – не нашел. В том мире, в котором он жил, он был обречен.

«Так то тайга», – скажете вы. Возразим: автор писал не для тайги.

Можно сколько угодно убеждать себя: «Я это могу». Но пока не будет преодолен психологический барьер, все слова останутся пустыми декларациями. Подсознание лучше вас знает, что вы можете, а что нет. А убедить подсознание, ту самую недоверчивую программу, может только практика.

Итак, любой психологический барьер – это серьезный, если не главный тормоз на пути к успеху. И преодоление его может отнять немало сил.

Психологические барьеры возникают перед тем, что вас пугает. Такие барьеры преодолеваются с помощью специальных психотехник, которым мы обучаем на наших семинарах и консультациях.

Конечно, уверенность в себе в одночасье не обретешь. Для этого нужен упорный ежедневный труд. Зато потом… Как говорится, тяжело в учении, легко в бою. И кроме того, каждый последующий отвоеванный плацдарм дается легче предыдущего. Трудно выучить первый иностранный язык, второй дастся значительно легче, третий совсем легко. И как в случае с иностранными языками, со временем у многих вырабатывается **привычка** к их изучению, примерно то же самое происходит и с преодолением собственных сомнений и косности на пути к успеху.

Маленький пример. Несколько лет назад у нас, авторов, не было ни малейшей уверенности в том, что мы сможем изложить основы нашей Программы в виде книги, поскольку не было опыта писательской деятельности. Но годы учебы, занятия с клиентами, их отзывы, опыт кон-

сультаций убедили нас в эффективности нашей Программы и в ее способности помочь многим женщинам. Пришла уверенность. А сочетание ее с еще одной жизненной ценностью привело к тому, что вы сейчас держите в руках эту книгу.

«Что за ценность?» – спросите вы. Имя ей —

ВНУТРЕННЯЯ СВОБОДА.

Нет на свете двух похожих людей. Каждый человек уникален, каждый заключает в себе Вселенную. Каждый из нас рожден для какой-то исключительно индивидуальной миссии.

Сколь непохожи все мы, столь различен и жизненный опыт каждого, приобретаемый в жизни. Из этого следует вывод: любой человек лучше прочих знает, что именно ему нужно для счастья. Да, вне всякого сомнения, опыт других людей следует учитывать, поскольку порой он бывает ценным. Но вот механически переносить его на себя – дело заведомо бесперспективное. Есть хорошее латинское изречение: **только то ведомо тебе, что познал сам.** Поэтому чужой опыт, сколь бы уникальным он ни был, лишь тогда обретает для вас настоящую ценность, когда он пропущен через вашу собственную практику.

Отдельно следует сказать о правилах. Под правилами мы понимаем **стратегию и тактику,** которая ведет к успеху, а вовсе не этические правила. Очень эффективное средство добиться неуспеха – слепо следовать чужим правилам. Если чужой опыт может быть полезен, то система правил способна сформироваться лишь на основе вашей индивидуальности.

Именно следование своим правилам и предпочтение собственного опыта заимствованному чужому мы и понимаем под внутренней свободой. Вам хочется попробовать себя в новой сфере деятельности? Что вам мешает? «Разумные» советы тех, кто в этом не преуспел? А что, если как раз вы в этом и преуспеете, поскольку выбранная сфера в максимальной мере соответствует вашим знаниям, вашему складу характера и т. п.? То-то и оно.

Мы, авторы этой книги, всегда стремились к тому, чтобы заниматься тем, что нам близко и интересно. Как только появлялась потребность в обновлении, в освоении новой сферы деятельности, мы делали это. Хотя тех, кто нас отговаривал, приводя всевозможные доводы, хватало. Мы делали это и получали нужный результат. В итоге, проводя сегодня профессиональные консультации и тренинги, мы опираемся прежде всего на наш собственный опыт. Постоянный приход клиентов, успешность применения Программы (мы не рекламируем ее, это делают сами клиенты, которым она помогла) – вот награда за то, что мы называем внутренней свободой.

И наконец, еще один необходимый фактор вашего успеха —

ЗДОРОВЬЕ.

Понятно, что вряд ли вы будете испытывать полноценную радость от жизни, если у вас проблемы со здоровьем. Но что это такое? Здоровье – правильная организация синхронизированных между собой психо-и физиологических процессов, способность адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Что это означает в свете вышесказанного?

Если вы позволяете вашей внутренней программе успешно «реализовывать ваш эталон», если вы следуете программе «лучшего себя», то болеть вы не можете в принципе. Ведь болезнь – это сигнал о нарушении гармонии с миром. Дайте вашей внутренней программе вернуть эту гармонию (а она это умеет!) – и болезнь уйдет.

Наша Программа предлагает психотехники, позволяющие эффективно устранять вначале симптомы, а затем и причину болезней.

Но вернемся к критериям успеха. Нам осталось назвать еще один:

УМЕНИЕ НАХОДИТЬ ОБЩИЙ ЯЗЫК С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ,

то есть осознавать, что система ценностей другого человека вовсе не обязана в точности совпадать с вашей. А еще это способность понимать мотивацию другого, прогнозировать его поведение. Вряд ли возможно понять кого-нибудь, если не брать в расчет его потребности, не учитывать его запросов и желаний.

А находить общий язык с другими людьми необходимо. Человек существо социальное, мы все живем среди людей. И невозможно достигнуть успеха в социуме, если отказывать другим в этом стремлении.

Глава 3
Что в нас от нас, а что – от телевизора, или Почему мы вкладываем свои деньги в чужой бизнес

На цирковой арене лжи
Лошадка рыжая твоей улыбки
Кружит, кружит.
Ж. Превер

В предыдущей главе мы говорили о внутренних критериях успеха. Теперь пора поговорить и о внешних. За тысячелетия развития цивилизации человечество наработало такой объем материальных, информационных и культурных ценностей, что на полное его освоение не хватит и сотен тысяч жизней.

Как же сориентироваться во всем этом многообразии? Как понять, что нужно именно тебе?

Казалось бы, что в этом сложного? Выбирай, что тебе ближе и понятнее, и – вперед!

Давайте проделаем такой мысленный эксперимент: возьмем миллион женщин и зададим им вопрос: «Что вам нужно?»

Задали, получили миллион ответов, обработали (кстати, только за последние лет пятьдесят это проделывалось добрую сотню раз)…

Результат получился… как бы это помягче сказать? Обескураживающим.

Оказывается, желания нашего миллиона опрошенных подозрительно совпадают: вилла на берегу моря, миллион долларов, «ягуар» или «мерседес», сексапильный партнер а-ля Том Круз или Джонни Депп. Ну и еще с десяток желаний поменьше. С малыми вариациями.

Но отчего так? Ведь мир столь многообразен, да и каждый из нас… Вселенная, наполненная желаниями и страстями.

Кроме того, понятно, что в этом однообразии таится очень большая проблема для всех для нас. Это ясно и нам, и тем, кто не мысленные – реальные социологические опросы проводил.

Стали искать корень этого единообразия вкусов. К слову сказать, долго искать не пришлось. Реклама. Она, родимая!

Реклама сопровождала человечество еще, наверное, со времен неолитической революции. Само слово происходит от латинского глагола reclamare («орать», «вопить», «провозглашать»). Особенно же бурно она начала развиваться в XIX–XX веках. Именно к началу XX века была сформулирована основная формула бизнеса, которая нашла отражение в рекламе: «Найдите потребность и удовлетворите ее». Но время шло, рекламные технологии совершенствовались, тогда как сам человек менялся мало. В какой-то момент находить новые потребности стало сложно. И вот на смену приходит другая формула: «Создайте потребность и удовлетворите ее». С тем пока и живем. Сперва создается иллюзия жгучей необходимости в чем-либо, потом налаживается производство, потребность удовлетворяется. И все по новому кругу.

Абсурд! Спросите, как такое возможно? С помощью психоманипуляций, то есть с помощью психотехник, напрямую взывающих к нашему подсознанию. В рекламе подобные психотехники начали использоваться еще с начала 50-х годов. И с тех пор разработки подобных психоманипулятивных технологий на месте не стояли. Производителям эти технологии приносят баснословные прибыли, а нам – столь же большой вред. И дело даже не в том, что мы, поддавшись, приобретаем совершенно ненужные нам вещи. Подобные игры с нашим подсознанием куда опаснее.

Это делает в первую очередь реклама, особенно скрытая, которой подчас буквально нашпигована продукция массмедиа, атакующая нас ежедневно и ежечасно. Она формирует в нас некий идеал, к которому должен стремиться каждый. И не просто его формирует, а создает некую псевдоэтическую установку, в соответствии с которой стремление к этому идеалу есть «хорошо», а вот отказ – это, безусловно, «плохо». Идеал этот един для всех.

Но ведь нет на свете двух абсолютно одинаковых людей: все мы уникальны и неповторимы, все мы созданы для какой-то своей, не похожей на иные, миссии, к которой призван вести нас внутренний эталон (об этом мы говорили в предыдущей главе). А попытка заместить этот эталон каким-то единым для всех псевдоидеалом является… Да, вы правильно поняли: слова «добро», «благо» к этой попытке никоим образом не применимы. Нет и быть не может общего знаменателя для всех.

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.