



Сам себе психолог

Т. Пауэлл Дж. Пауэлл

# ПСИХОТРЕНИНГ

п о м е т о д у

# ХОСЕ СИЛЬВЫ



 ПИТЕР®

**Dr. Tag Powell, Dr. Judith Powell**

**SILVA  
MIND MASTERY  
FOR THE '90s**

  
**Top Of The Mountain  
Publishing  
Largo, Florida U.S.A  
1993**

**Т. Пауэлл Дж. Пауэлл**

**ПСИХОТРЕНИНГ**  
**п о м е т о д у**  
**ХОСЕ СИЛЬВЫ**

 **ПИТЕР®**

Санкт-Петербург  
Москва • Харьков • Минск  
2000



Таг Пауэлл, Джудит Пауэлл

## ПСИХОТРЕНИНГ ПО МЕТОДУ ХОСЕ СИЛЬВЫ

Серия «Сам себе психолог»

|                          |                                |
|--------------------------|--------------------------------|
| Главный редактор         | <i>В. Усманов</i>              |
| Заведующий редакцией     | <i>Е. Гладилова</i>            |
| Литературный редактор    | <i>М. Лебедева</i>             |
| Художественные редакторы | <i>П. Кудряшов, Е. Панадин</i> |
| Художник                 | <i>С. Курбатов</i>             |
| Корректор                | <i>Л. Арнаутова</i>            |
| Верстка                  | <i>М. Лебедева</i>             |

ББК 88.5 УДК 615.851.1

**Пауэлл Т., Пауэлл Дж.**

П21 Психотренинг по методу Хосе Сильвы. — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 192 с. — (Серия «Сам себе психолог»)

ISBN 5-88782-079-9

Эта книга, в оригинале имеющая название «Управление разумом», — бесспорный хит практической психологии последних лет. Она переведена на семнадцать языков. Ее авторам, чете Пауэлл, известным инструкторам по методу Сильвы, аплодировали в самых престижных аудиториях мира — от Нью-Йорка до Греции и Гонконга. Сам же метод психотренинга Хосе Сильвы, признанный революционным, изучается сейчас в 80 странах, причем им уже овладели более 8 миллионов человек. Прочитав эту книгу, вы не только поймете истоки всемирного «ажиотажа» вокруг Сильвы, но и наверняка сделаетесь очередным приверженцем его метода. Почему? Потому что он способен в корне изменить вашу жизнь: вы станете увереннее в себе, удачливее, богаче... Впрочем, попробуйте убедиться в этом сами!..

© Dr. Tag Powell & Dr. Judith Powell, 1991

© Перевод на русский язык, В. Гаврилов

© Серия, оформление. Издательство «Питер», 2000

Права на издание получены по соглашению с Top of the Mountain Publishing, P. O. Box 2244, Pinnellas Park, Florida 34664-2244 U. S. A.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-88782-079-9

ISBN 0-914295-99-3 (английский)

Издательство «Питер». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, 67.

Лицензия ЛР № 066333 от 23.02.99.

Подписано в печать 28.03.00. Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Усл. п. л. 10,8. Доп. тираж 20 000 экз. Заказ № 518.

Отпечатано с фотоформ в ГПП «Печатный Двор»  
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания  
и средств массовых коммуникаций.  
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

## *Посвящение*

*Каждый из нас имеет право выбора. Вы можете жить в неразберихе и суете или подняться... туда, где воздух чист, откуда видны необозримые дали, где вы можете дарить свои знания для помощи тем, кто, как и вы, выбрал жизнь в горних высях.*

## *Выражение признательности*

*Мы хотели бы поблагодарить всех тех, кто помогал нам на семинарах по психотренингу, в том числе: Джорджа Мэйкока, Джима и Долорес Кийз, Джима Кларка, Эда и Марианн Риз, д-ра Джорджа Десо, д-ра Гордона Бауэра, д-ра Альберта Элиса, д-ра Уилфрида Хана и Эла Купера.*

*И, конечно, Хосе Сильву и всю его семью.*

## *Он/Она/Они*

*Чтобы помочь вам быстрее читать и понимать текст, мы используем множественное число «они» даже в тех случаях, когда речь идет о ком-то в единственном числе. Таким образом можно избежать громоздких конструкций «он (или она)» и «его (или ее)». Благодарим за внимание.*

## Вместо предисловия

**М**ожно сказать, что к 90-м годам нашего столетия число людей, освоивших «Метод психического развития» Хосе Сильвы, за последние двадцать пять лет во всех странах мира превысило восемь миллионов. Курс лекций «Основополагающие лекции Сильвы» ныне читается в 80 странах и переведен на восемнадцать языков.

Наша работа не является попыткой отшлифовать алмаз (как по праву можно назвать труды Хосе Сильвы и курс «Основополагающие лекции Сильвы», о которых написано свыше 50 книг), а скорее попыткой синтеза «Метода...» Сильвы с удивительными новыми открытиями, которые были сделаны передовыми исследователями науки о соотношении мозга и мышления.

Вы совершите познавательное путешествие с лучшими из современных умов человечества, исследуя новый континент, рассматривая и оценивая его со всех сторон. Благодаря новым практическим методам тренировки вы сможете вынести собственное суждение об этих новых территориях, проложить путь к новому «Я», к улучшению вашей личной и профессиональной жизни, к новому миру, открывающемуся тем, кто ищет его...

## Глава 1

# МГНОВЕННОЕ СНЯТИЕ СТРЕССА И РЕЛАКСАЦИЯ В ДЕВЯНОСТЫЕ ГОДЫ

---

**В** нашей жизни постоянно только непостоянство — перемены как к лучшему, так и к худшему. Оно заставляет нас приспосабливаться к новым ситуациям, людям и объектам. Мы должны быть готовы к перестройке на всех уровнях: телесном, умственном и духовном. Если мы не сможем быстро приспособиться, результатом такой медлительности станет стресс. Неважно, позитивным или негативным будет стрессогенный фактор (человек или ситуация). Например, повышение по службе — позитивный фактор, но в любом случае это изменение: оно отрицает наше нынешнее комфортное положение — наш статус-кво.

## Зона комфорта: внутри стеклянного яйца

До своего появления на свет мы находимся в хорошо защищенной, обеспеченной всем необходимым среде. Оказавшись во внешнем мире и лишившись материнской защиты, мы начинаем создавать свою личную, субъективную, специфическую защитную оболочку — зону безопасности, *зону комфорта*, обусловленную окружающим миром или пределами наших возможностей. Мы полагаем, что знаем эти пределы. Мы верим в свои представления о том, что для нас возможно и невозможно. Эти внутренние убеждения, как правило, недоступны нашим внешним уровням сознания. Поэтому, независимо от наших стремлений — к деньгам, славе, удаче или счастливым взаимоотношениям, — действуем мы только в соответствии с внутренними предписаниями нашей зоны комфорта.

Она облегает нас как защитная оболочка. Любое желание, выводящее нас за пределы этого необъективного внутреннего образа, вызовет физиологический и психологический стресс. Наше внутреннее сознание попытается удержать нас в рамках предписанной роли, дабы предотвратить тревоги, огорчения, страх поражения... и тем самым не подпустить нас к желанной цели. В некоторых случаях именно боязнь успеха или боязнь перемен вынуждает внутреннее сознание сделать все от него зависящее, чтобы преградить нам путь к цели. Чтобы вырваться из этой пагубной психологической ловушки, мы должны *одурачить свой разум*, убедить его, что мы уже и раньше делали нечто подобное, и расширить таким образом нашу зону комфорта. Методы, описанные в этой книге, помогут вам «растянуть оболочку» вашей зоны комфорта — расширить свои возможности и стать всем тем, кем вы можете быть!

Что происходит, когда вы выходите за пределы вашей зоны комфорта — физическими действиями, умственными



ми усилиями или духовными исканиями? Стресс или страдание. Стресс может уничтожить успех, любовь, даже саму жизнь. И все же, как сказал признанный специалист по стрессам доктор Ганс Селье, «у нас всегда будут стрессы» — стрессы, соответствующие ситуации. Небольшая доза стресса возвращает нам молодость и жизненные силы, оттачивает наш навык справляться с «побочными эффектами» неприятных ситуаций. Подлинная проблема заключается в разрушительных последствиях стресса.

Стрессы и переживания могут разрушить брак, взаимоотношения, карьеру. Стресс может стать причиной расстройства памяти и провала на экзамене. Наши первые стрессы остаются с нами на протяжении всей нашей жизни и определяют наше поведение. Засвидетельствовано, что неспособность справляться с повседневными стрессами является главной причиной заболеваний.

Наш новый метод даст вам возможность добиваться быстрых результатов в борьбе со стрессами, возникающими по старому шаблону, и поможет справляться с новыми по мере их появления. Вам нужно удержаться на верхушке постоянно растущей горы, состоящей из стрессов, обрушенных на вас сегодняшними проблемами и наплавающихся на прошлый опыт. Вам нужно быть начеку и действовать в момент появления нового стресса.

Чтобы определить ваш уровень стресса, в Приложении приведен новый усовершенствованный вариант теста на стресс Рахе и Холмса. Определите ваш уровень стресса за последние шесть месяцев... и используйте методы данной главы, чтобы что-то с этим сделать!

## **Открытие новых способов борьбы со стрессом**

Хосе Сильва первым стал эффективно использовать и преподавать учение о применении глубинных уровней

релаксации для воздействия на сознание, для перестройки наших зон комфорта. Расслабляя тело и сознание, вы можете открыть дверь во внутренний мир.

Внутреннее сознание раньше называли подсознанием. «Под» означает «внизу», «не полностью», а «сознание» означает «контролируемое знание». В прошлом ученые считали, что человек не в состоянии контролировать свое подсознание. Сегодня такой контроль возможен на глубинных релаксационных уровнях сознания и тела.

Когда доктор Сильва в своих ранних исследованиях обнаружил, что его метод духовного развития эффективно работает при снятии стрессов, он заинтересовался причинами стрессов, и его исследования выявили некоторые любопытные факты. Это дало нам возможность лучше понять факторы стресса и помогло узнать, *в какой момент* стоит применять методы релаксации, чтобы уменьшить вредное влияние стресса.

Благодаря методике Сильвы миллионы людей смогли улучшить свое здоровье, погружаясь в состояние глубокой релаксации и побеждая стресс. Ежедневно выполняйте упражнения, приведенные в Приложении, на глубинных уровнях сознания. Чем чаще вы практикуетесь, тем быстрее и легче вы будете выходить на глубинные уровни. Помните, что эти упражнения открывают путь к контролю над сознанием, к вашему успеху. В первой главе мы рассмотрим, что такое стресс, и освоим адаптированный вариант упражнения по методу Сильвы. Вас также ждут два новых метода для достижения мгновенной релаксации и мгновенного снятия стресса.

## **Три главные причины возникновения стрессов**

### **1. Чувство вины**

Затаившееся в нашем внутреннем сознании чувство вины часто оказывается весьма разрушительным. Вот

пример стресса, обусловленного чувством вины: вы не бросаете курить, хотя прекрасно осведомлены, насколько это вредно для здоровья. Добавьте сюда информацию в прессе и по телевидению по поводу того, что вы, оказывается, вредите не только самому себе, но и своим близким! И даже посторонним (в общественных местах, например). И вот у вас уже возникло чувство вины, стыда и — да, да, враждебности. Они вызывают мощнейший стресс, опасный для здоровья даже больше, чем всякая вредная химия в сигарете.

А все эти маленькие нечестности, которые мы допускаем каждый день... от похищенной на работе канцелярской скрепки до мошенничества с налогами. Мелкие провинности вкупе с тяжкими нарушениями способны повлечь за собой серьезный стресс (особенно если вас «застукали»!).

Точно так же, прощая себе свое бездействие (откладывая «на потом»), вы возвращаете в себе внутреннюю вину, внутреннее напряжение, которые рано или поздно проявятся. Многие факторы чувства вины связаны с прошлым — с тем, что было сделано или не сделано, сказано или не сказано.

Если, прочитав предыдущее, вы почувствовали дискомфорт, тоску, даже обиду... или подумали, это не про меня... скорее всего вы страдаете от чувства вины.

## **2. Утрата ценностей**

Примеров этому не счесть, особенно когда утрата окончательная, когда ее невозможно ни возместить, ни восполнить — утрата любимых, банкротство, незастрахованные убытки от наводнения. Потеря репутации, потеря «лица» — серьезный стрессогенный фактор. Доводилось ли вам в присутствии других сказать или сделать что-то не так и увидеть, как меняются их лица, их отношение к вам? В этот момент у вас происходит выброс в кровь адреналина, возрастает частота пульса и дыхания. Все эти и другие реакции являются результатом стресса.

### 3. Ненависть к работе или жилью

Многие люди ненавидят свою работу. Выбранная ими профессия, карьера, к которой они долгие годы готовились и которую еще дольше делали, могут стать теперь серьезными стрессогенными факторами. Выход, конечно же, следующий: если вам что-то не нравится— меняйте! Вы можете проиграть в деньгах, но приобретете здоровье и счастье... а в конечном счете, возможно, и благосостояние.

Ниже излагаются слова Уолтера Расселла, приведенные в его биографии «Человек, добравшийся до секретов Вселенной» Гленом Кларком:

*Если делать то, что вы ненавидите, из-за ненависти в организме начинают вырабатываться разрушительные токсины, и в результате этого вы начинаете страдать от хронического переутомления или заболеваете. Вам нужно любить все, что вы делаете. Или, иначе, делайте то, что вы можете делать с любовью. Так гласит древняя восточная мудрость. Это может относиться к устройству стеновых шкафов, латанию сердечных клапанов, мытью окон... или к получению подписей клиентов. Ничто из перечисленного нельзя сделать хорошо, если вам не нравится этим заниматься. Делайте все с радостью, делайте все самым лучшим из известных вам способов. Любовь к работе, которую вам так или иначе придется выполнять, пополнит запас физических и душевных сил, спасет от утомления, от болезни, известной под названием «скука»!*

#### Первые звонки или...

##### **Физиологические признаки стресса:**

- бессонница,
- головные боли,
- сердцебиение,

- боли в спине,
- боли в желудке,
- судороги, спазмы,
- несварение желудка

***ведут к:***

- артриту,
- глаукоме,
- склерозу,
- инсульту,
- раку,
- лейкемии.

***Психологические признаки стресса:***

- рассеянность,
- расстройства памяти,
- тревожность,
- беспричинные страхи,
- плаксивость,
- раздражительность,
- излишнее беспокойство

***ведут к:***

- потере уверенности в себе,
- соматическим (физическим) заболеваниям,
- психическому расстройству,
- привыканию и лекарственной зависимости.

## **Как нейтрализовать стресс**

Когда мы попадаем в трудные ситуации (стресс), в теле автоматически включается механизм «ударь или беги». Это означает, что организм начинает вырабатывать ферменты, которые дают нам силы либо вступить в борьбу с опасностью, либо избежать ее. Если же мы не предпринимаем физических действий — не боремся и не бежим, — «фермент стресса» накапливается в наших

мышцах... подобно «яду», пытаюсь выполнить то, для чего предназначены. А какая у нас самая большая мышца? СЕРДЦЕ!!! Не потому ли сердечные заболевания так распространены в нашей технически развитой цивилизации? Чтобы предотвратить накопление «стрессового фермента» — лактата, — представляется целесообразным следовать основополагающей программе, состоящей из четырех шагов.

### **Шаг первый. ВИТАМИНЫ**

Исследования показывают, что при стрессах быстро расходуется запас витаминов группы В. Чтобы приносить реальную пользу, витамины должны поступать в сбалансированном комплексе с минеральными веществами. Поэтому многие доктора рекомендуют ежедневный прием поливитаминного/минерального комплекса. Помните о гипervитаминозе (передозировке витаминов), поэтому аккуратно выполняйте предписания вашего врача.

### **Шаг второй. УПРАЖНЕНИЯ**

Физические упражнения очень полезны для удаления стрессовых ферментов, накапливающихся в мышцах тела. Ходите в спортивный зал или делайте дома пятнадцатиминутную зарядку. Гуляйте по городу, катайтесь на велосипеде, плавайте несколько раз в неделю в бассейне. Ваш уровень энергии поднимется, ваш дух воспарит! Последние исследования показывают, что 30-минутная *быстрая* ходьба всего три раза в неделю может заметно уменьшить ваш вес и снизить содержание холестерина. И, разумеется, перед началом тренировок проконсультируйтесь с врачом.

### **Шаг третий. РЕЛАКСАЦИЯ**

Для гармоничной жизни необходима и психическая, и физическая релаксация. Например, переход на уровень альфа-ритмов (ритмы мозга) оказывается одной из лучших форм релаксации, одновременно психической и физической. Попробуйте следующие способы релаксации: сидеть на пляже и смотреть на волны; слушать расслабляющую музыку, особенно музыку «Нью Эйдж»; смот-

реть на небо и думать, на что похожи облака; позволить себе грезить наяву...

### **Шаг четвертый. СЕМЬЯ И ДРУЗЬЯ**

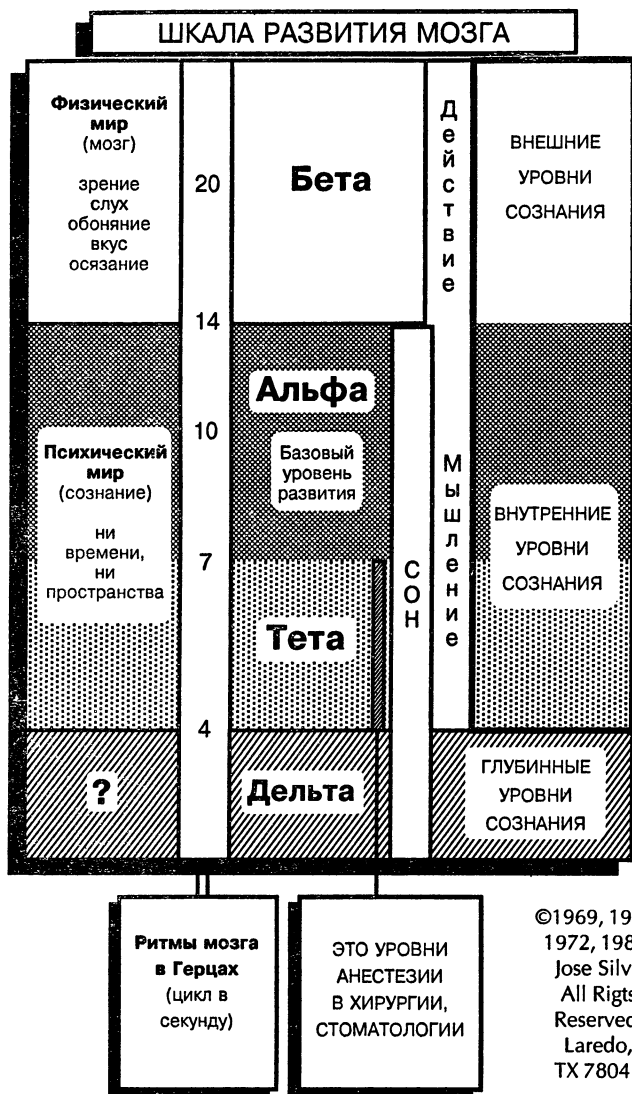
Для гармоничной жизни важна, даже необходима поддержка ваших доброжелательно настроенных друзей. Расширьте свои деловые связи, познакомьтесь с соседями, не уклоняйтесь от важных семейных торжеств. Запишитесь на курсы, ходите на семинары, в перерывах разговаривайте с другими слушателями. Вступите в клуб или в несколько клубов, знакомьтесь с новыми людьми.

## **Алкоголь и наркотики**

Медицинские исследования показали: стрессы ослабляют иммунную систему человека, что приводит к заболеваниям. Разумеется, наилучший способ преодолеть стресс — это расслабиться. (Первая помощь при стрессе сводится к тому, чтобы сделать нарочито глубокий вдох. Задержите дыхание. С силой выдохните... «Ха!» «Ха!»)

Куда ни посмотришь, везде люди сами подвергают себя стрессу, пытаясь *преодолеть* стресс. Многие, в отчаянной попытке расслабиться, прибегают к алкоголю и/или сильнодействующим препаратам (наркотикам). Этот способ релаксации в самом лучшем случае только временный — его побочные эффекты могут стать губительными для тела и разума.

Одно из не столь известных печальных последствий алкоголя и наркотиков (не важно, разрешено их применение официально или нет) состоит в том, что они подавляют иммунную систему. Ослабленное здоровье приплюсовывается к и без того длинному списку стрессоров. Следующий метод релаксации может пресечь этот «синдром ловушки-22». Упражнение «Психотренинг по методу Сильвы для релаксации и снятия стресса» — это метод психической тренировки, разработанный, чтобы помочь вам достигать глубинных уровней релаксации сознания и





тела. Применение этого психического упражнения эффективно для снятия стрессов и улучшения общего состояния здоровья.

Полное описание упражнения по релаксации вы найдете в Приложении. Вы свободно можете записать свою собственную кассету и прослушивать ее... выходя на эти исцеляющие внутренние уровни сознания. Это упрощенная версия знаменитого «Упражнения Сильвы для длительной релаксации».

## Сила альфы

Выход на глубинные уровни релаксации тела и сознания очень полезен. Эти уровни связаны с колебаниями волн головного мозга, называемых *альфа-ритмами*. Большую часть дня ваш мозг работает с частотой около 20 Гц. Такие колебания называются *бета-ритмами*.

Расслабив тело и сознание, вы усиливаете альфаритм (частота от 7 до 14 Гц). Согласно исследованиям доктора Барбары Браун, описанным в ее книге «Новое сознание, новое тело и сверхразум», альфаритмы активизируют в теле процессы оздоровления в десять раз интенсивней, чем бета-ритмы.

Альфа-ритмы, помимо того, что они самые интенсивные по амплитуде среди мозговых волн, еще и наиболее действенны для перепрограммирования внутренних, глубинных уровней сознания. Легко и быстро вы достигнете существенных и устойчивых изменений, применяя упражнения «Психотренинг по методу Сильвы для релаксации и снятия стресса».

## Программирование сознания/мозга

Рекомендуемые в данной книге методы приведены в форме программ психотренинга.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ:** слова «программа» и «программирование» используются для описания последовательности мыслей или действий, направленных на появление определенной мысленной реакции. «Программа психотренинга» — это последовательность слов или зрительных образов, произносимых и вызываемых на уровне альфа-ритмов с целью «приучить» сознание контролировать мозг — автоматически вызывать определенные мысли и состояния тела.

Для эффективного программирования вам необходимо освоить упражнения из цикла «Психотренинг по методу Хосе Сильвы». Сейчас вам следует внести две нижеследующие пусковые программы на место пропусков в «Программировании новой информации», как показано в упражнениях из Приложения.

После того как вы попрактикуетесь в основном упражнении из «Психотренинга для снятия стресса и релаксации» как минимум семь раз, вы сможете мгновенно погружаться в это приятное расслабленное ощущение с помощью следующих методов — метода «*Ноготь большого пальца*» и метода «*Поглаживание большого пальца*». Они помогут вам переходить в расслабленное и ненапряженное состояние сознания, установив связь или «якорь» между этим состоянием и простым физическим действием. Эти два метода станут вашими «пусковыми механизмами», мгновенно превращая стресс и напряжение в спокойную благополучную уверенность. (Как и почему действуют «кнопки» и «спусковые крючки», обсуждается в главе «*Волшебные кнопки вашего сознания*».)

## Мгновенная релаксация

### *Метод «Ноготь большого пальца»*

Каждый раз, когда вы почувствуете напряжение или усталость, метод «*Ноготь большого пальца*» сможет мгновенно *запустить* приятное, расслабленное ощущение.

ние. Расслабление теперь связано у вас с кончиками пальцев.

Для осуществления этой ценной тренировочной программы выйдите на релаксационный уровень с помощью упражнения «Психотренинг по методу Сильвы для релаксации и снятия стресса». Как только вы погрузились в состояние полной релаксации — пора начинать программирование. В момент «Программирование» чуть-чуть надавите указательным пальцем на ноготь большого пальца, представьте, как вы полностью расслабляетесь. Мысленно повторяйте про себя следующую формулу:

*«Каждый раз, когда я нажму на ноготь большого пальца указательным пальцем, я погружусь в приятное расслабленное состояние сознания и тела».*

Теперь слегка нажмите на ноготь и медленно ослабьте нажим... представьте, как ваше тело расслабляется еще больше.

Затем выйдите с уровня на счет от одного до пяти и откройте глаза. Чтобы закрепить этот пусковой механизм, повторите процесс три раза на уровне альфа-ритмов.

При использовании метода «Ноготь...» вы каждый раз будете погружаться на более глубокий уровень релаксации. Метод можно использовать в любой момент, когда вы захотите расслабиться. Он сработает, даже если ваши глаза будут оставаться открытыми. Эффективность метода будет возрастать по мере тренировки.

## **Мгновенное снятие стресса**

### ***Метод «Поглаживание большого пальца»***

Предчувствуя первые признаки стресса, вы сможете снизить напряжение с помощью метода «Поглаживание большого пальца». Пусковой механизм устанавливается так же, как и для метода «Ноготь...».

На релаксационном уровне в точке «Программирование», медленно поглаживая большой палец указательным пальцем той же руки от первого сустава до кончика пальца, мысленно повторяйте про себя следующую формулу:

*«Каждый раз, когда я поглажу большой палец указательным... поглажу медленно, от первого сустава до кончика пальца... я представляю себе, как напряжение уходит из моего тела, и почувствую себя уверенным и способным справиться с любой проблемой».*

Представьте, как напряжение тает в воздухе. Затем выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти. Повторите процедуру три раза на уровне альфа-ритмов.

Этот метод можно использовать в любой момент, когда вам понадобится мгновенно снять стресс или вы попадете в затруднительную ситуацию. *Пушковой механизм* всегда будет находиться на кончиках ваших пальцев.

## **Как часто следует тренироваться**

По этому поводу процитируем самого Хосе Сильву:

*«Раз в день — хорошо, два раза в день — очень хорошо, три раза в день — отлично. Пять минут в день — хорошо, десять минут в день — очень хорошо, пятнадцать минут — отлично. Для коррекции здоровья упражняйтесь по пятнадцать минут три раза в день».*

Мы привели в Приложении сценарий нашего полного упражнения из «Психотренинга...» для релаксации и снятия стресса. Предполагается, что вы запишите аудиокассету исключительно для вашего личного пользования. Пожалуйста, помните, что все содержание этой книги защищено авторскими правами и не может быть никоим образом переписано или перепечатано без письменного

разрешения держателя прав, за исключением использования в личных (некоммерческих) целях.

## **Где тренироваться**

Найдите спокойное место, где вас не потревожат. (Хотя необходимости в этом нет, вам может показаться более удобным в первые несколько раз выключать свет в комнате, чтобы не отвлекаться. Если вы на работе, подойдет любое место, где можно уединиться.) Найдите удобный стул, ослабьте тугую одежду, если вы носите очки — снимите их. Поставьте ноги ступнями на пол, положите руки на колени ладонями вверх. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь.

Вы можете выполнять это упражнение лежа в кровати. Однако, если почувствуете, что «клюете носом», сядьте в кресло или на диван.

## **Как скоро появятся результаты**

Все люди разные. Многие сообщают об улучшении после первых тренировок; другие замечают изменения после нескольких «путешествий» на релаксационные уровни.

Секрет быстрых результатов заключается в том, что вы не должны думать, достигнут ли достаточно глубокий уровень и как быстро скажутся результаты. Беспокойство об успехе не приближает, а задерживает его и влечет за собой дополнительный стресс.

Для лучших результатов при переходе на уровень ключевое слово — *как будто*. Не думайте о своих способностях создавать зрительные образы, просто спросите себя: «Что я увидел бы, если бы смотрел на самом деле?»

Просто представьте себе! Вообразите!

## РЕЗЮМЕ

### **Снятие стресса и релаксация в девяностые годы**

Чтобы защитить свое психическое и физическое здоровье, вы можете освоить... на уровне альфа-ритмов... метод мгновенной релаксации — метод «Ноготь большого пальца» и метод снятия стресса — метод «Поглаживание большого пальца». Тренировка этих методов поможет запустить пусковой механизм полной релаксации сознания/мозга/тела... и вы сделаете шаг к контролю над стрессами. Вы будете искренне наслаждаться здоровым чувством полного расслабления... без всяких химических средств, будь то алкоголь или наркотики. Вы заметите перемены к лучшему в вашем здоровье и вашем отношении к жизни.

Выходите на уровень альфа-ритмов ежедневно с помощью упражнения «Психотренинг для релаксации и снятия стресса по методу Сильвы» (см. Приложение). Так вы сможете лучше понять свой внутренний мир и все, что вас окружает.

## Глава 2

# МГНОВЕННАЯ КОРРЕКЦИЯ ОТНОШЕНИЯ

---

**О**тношение: что это такое и как его можно исправить? Вам наверняка доводилось слышать выражения типа «Мне не нравится работать с Сюзии из-за ее отношения» или «С тех пор как Билл изменил свое отношение, его все полюбили». Плохое отношение к чему-либо может стать причиной неудачи, депрессии, раздражения, конфликта, даже болезни. Хорошее отношение открывает нам путь ко всему прекрасному, что есть в жизни, — в физическом, умственном и духовном смысле. Мы подробно остановимся на этом вопросе в данной главе и постараемся подойти к пониманию того, что такое правильное и неправильное отношение, а также освоим два новых метода для *мгновенной коррекции* своего отношения.

## Нашим миром правит отношение

Раньше на шатре над Холидей-Инн была любопытная вывеска: «Часы улучшения отношения с 6 до 7». Этот способ коррекции отношения был явно связан с порциями спиртного в баре (две на доллар). Печально было видеть, что люди, возвращающиеся с работы, где они проводят треть своей жизни, по дороге домой вынуждены менять «рабочее» отношение к жизни на «домашнее».

И все же, что такое отношение? Мы нашли ответ в кабине аэробуса. На пульте управления в кабине пилотов находится уникальный прибор. Он выглядит так, как будто только что позаимствован из «Звездных войн». На черном фоне виднеется пара светящихся красных крыльев, белая решетка обозначает уровень горизонта, а синяя область — очевидно, небо. Если вы спросите летчиков об этом приборе (авиагоризонте), они скажут вам, что он показывает, в каком отношении к горизонту находится самолет (не путайте с местоположением). Речь идет об ориентации самолета по отношению к горизонту, а не о том, где он летит. Прибор показывает, не накренился ли самолет вправо или влево или он идет ровно. Вот мы и нашли замечательный способ для выяснения своего отношения — какова *наша* ориентация, *наша* позиция по отношению к чему-то или к кому-то? Не кренит ли вас, не заносит ли в сторону... или вы держитесь ровно?

### Правильная ориентация может спасти жизнь

Во время одного из наших частых путешествий через всю страну мы зашли в кабину «Боинга-747» посмотреть на этот прибор ориентации. Летчик любезно разъяснил, что ориентация самолета относительно горизонта очень важна, так как если одно крыло чуть-чуть накренится, самолет пойдет по широкой нисходящей спирали, и, если пилот не будет внимателен, может случиться катастро-



фа. Это убедило нас, что неправильная ориентация, даже незначительные перекосы в ней, могут незаметно привести нас к падению, к тому, что разобьются наши лучшие надежды.

Еще нам сказали, что в летной школе пилотов учат выравнивать самолет в любых ситуациях. Если при приземлении они накренят самолет на одно крыло, тот будет кувыркаться по земле. И даже если падение неизбежно, правильная ориентация самолета по отношению к земле дает им наилучшие шансы выжить. Бывают в жизни моменты, когда катастрофа выглядит неизбежной. Если у вас лично будет правильное отношение, вы сможете «вытянуть», а если даже катастрофа и произойдет, то при правильном отношении у вас будут самые лучшие шансы выжить и продолжать полет. (Вспомните это в следующий раз, когда надвинется катастрофа во взаимоотношениях!)

Проверьте ваши отношения. Вы отклоняетесь... или можете держаться ровно? На этот вопрос не всегда легко ответить. Внутренние предубеждения не всегда очевидны.

Наверное, много раз вы старались добиться чего-то, старались по-настоящему, изо всех сил... и все же не смогли, без всяких, казалось бы, на то причин. Если ваши внутренние убеждения вступают в противоречие с поставленной целью, вместо взаимодействия выйдет противодействие. Такую отрицательную реакцию можно назвать неправильным отношением... отношением, которое превращает близкий успех в полное фиаско. Будь то боязнь успеха или боязнь высоты, результат один и тот же — неудача!

### **Где искать истоки неправильного отношения**

То, что ваше отношение заставляет вас отклоняться от курса, то, что негативная реакция приносит вам не-

удачу, может означать, что *успех* находится вне вашей зоны комфорта. А все, что не соответствует *внутренним* установкам, отвергается, неважно, будет ли это успех, любовь или деньги.

С самого рождения вы формируете свое отношение, свои «крены»... они-то и определяют границы вашей зоны комфорта. Взрослея, вы узнаете об окружающем мире... от ваших «наставников» (ваших близких, учителей, религиозных деятелей, приятелей). Исходя из этих сведений, из их убеждений и мнений, вы решаете, каким человеком вам быть, к чему стремиться.

Эти люди заботятся о вас, о вашем будущем, но ведь и их собственные представления были сформированы их «наставниками». Исходя из этих представлений, из *тех* представлений, возвращаясь к прошлым поколениям, вы строите вашу сегодняшнюю жизнь, ваше отношение к успеху.

Со временем вы начинаете прятаться в панцирь. Эти неверные идеи, «уклоны в сторону» и определяют вашу безопасную зону комфорта. Пока ваши действия (и мысли) не выходят за очерченные границы, вы чувствуете себя комфортно. Любой новый поступок (или мысль) выводит вас за пределы зоны комфорта, и вот вам неуютно, и вы делаете все, чтобы вернуться на «обжитую территорию».

Для очень и очень многих из нас неудачи привычны и комфортны. Годами мы их терпим, ждем их, *стремимся* к ним. Потому что они нам знакомы. Они — наша ЗОНА. Нам предлагают новые проекты, новую работу, новые варианты, но если это вне нашей зоны комфорта, наше отношение будет «плохим» — и ничего не выйдет.

## **Отношение создает сценарий**

Отношение связано с ранее полученными представлениями о мире. Каждый из нас пишет свой собственный сценарий жизни. К сожалению, мы, как и наши наставни-

ки, слишком часто сочиняем негативный сценарий — *не просто настроение, но целую систему, способ существовать и мыслить... негативно.*

Все мы, в сущности, мысленно создаем многосерийную драму, именуемую «Наша жизнь». Часто мы вновь и вновь прокручиваем одну и ту же несчастливую серию. (Если будете внимательны, то сможете «увидеть» свой фильм, когда он будет прокручиваться снова.) *Толчком к запуску негативного фильма может быть слово или фраза, песня, сцена, даже запах, событие, прикосновение чего-то или кого-то, тон голоса и, конечно, самый мощный детонатор — эмоциональная реакция.* В таких фильмах с негативным сценарием встречаются все жанры, приемы и конфликты.

Простейший фильм по негативному сценарию можно назвать «Ох, как я не люблю вставать рано утром!». Этот маленький ролик придает негативный оттенок началу *каждого* дня и может задать неудачный ритм для целого дня, недели, месяца и всей карьеры.

Другие маленькие негативные ролики могут оказаться просто убийственны: «я не умею грамотно писать» — этот тип порождает боязнь продвижения вверх (вас могут «раскрыть!»); «у меня плохая память» — этот приводит к боязни всего нового, что придется выучить и запомнить.

Список бесконечен. «Мне не хватает знаний», «я не достоин», «у меня нет опыта» и «это не для меня»... Все это сценарии, порожденные самоуничижительным, негативным отношением.

Важнейший вопрос: как избежать постоянных повторов негативного сценария?

## **Как исправить негативный сценарий с помощью физических пусковых механизмов**

Две наших новых техники мгновенной коррекции отношения используют *зрительные образы в сочетании*

с физическим или словесным пусковым механизмом... чтобы превратить негатив в позитив. Поскольку сам процесс чрезвычайно прост, некоторые просто не замечают этот полезный инструмент.

Для первого метода мгновенной коррекции процедура замены **СЦЕНАРИЯ** с помощью **ФИЗИЧЕСКОГО** пускового механизма состоит из четырех шагов:

**Шаг первый.** Прежде всего, осознайте, что вы следите негативному сценарию. Осознание проблемы есть первый шаг к ее решению. Будьте постоянно начеку, следите за повторяющимися негативными сценариями.

**Шаг второй.** Выйдите на уровень альфа-ритмов и интуитивно проанализируйте ситуацию. Представьте себе, что события разворачиваются на видеокассете, прокручивающейся у вас в голове. Используя этот абстрактный образ или *символ* видеокассеты, вы мысленно переводите проблему, событие или вещь в удобную для проработки форму.

**Шаг третий.** Представьте, что вытаскиваете эту видеокассету через лоб. Прекратите воспроизведение!!! Остановив кассету, точно так же остановите и свое поведение. Если вы находитесь рядом с кем-то, вы можете **НА САМОМ ДЕЛЕ** потерять лоб, как бы случайно (никто ничего не заметит). Это простое символическое действие передается вашему внутреннему сознанию и часто оказывается достаточным, чтобы разрешить проблемы. Такое использование символов или мысленных образов способно переориентировать ваше мышление на успех.

**Шаг четвертый.** Создайте новый, *позитивный сценарий*, где ваше поведение *позитивно*, где вы с легкостью достигаете успеха. Притворитесь, что вставляете новую кассету с избранным вами сценарием. Если вы не одни, сработает еще одно случайное прикосновение ко лбу. Для примера: выньте запись «Ох, как я ненавижу вставать рано утром» и вставьте «Ах, какой чудесный и радостный день для начала новой жизни». Закончив, выйдите с уровня на счет от одного до пяти... глаза открыты, эмоции положительны, самоконтроль идеальный.

Этот метод не только простой, он приятный... и чрезвычайно эффективный для **ВЫСВОБОЖДЕНИЯ** из вашего порочного круга. Чтобы понять, почему срабатывает такой примитивный прием, мы должны выяснить, как мозг обрабатывает данные.

## **Новые открытия в области психических процессов приема и переработки информации**

Исследования доктора Гордона Бауэра из Стэнфордского университета натолкнули его на несколько интересных теорий. Одна из них была о существовании трех основных положений в **ПСИХИЧЕСКИХ** процессах приема и переработки информации:

1. Чувства индивидуума действуют подобно избирательному «фильтру», подтверждающему и подкрепляющему эти чувства. Фильтр пропускает данные, согласующиеся с настроением получателя, отсеивая неуместную информацию. Этот процесс фильтрации важен — он определяет, какие данные в первую очередь попадут в банк памяти.

2. Эмоции влияют на то, какую информацию индивидуум может извлечь из своей памяти. (Люди лучше вспоминают события, которые произошли при определенном настроении, когда восстанавливают то же самое настроение.)

3. Наши мысли и суждения довольно сильно подвержены влияниям наших эмоций. Наше восприятие окружающего, равно как и наши богатые фантазии, субъективно и легко меняется под влиянием момента. Такое влияние неизбежно, независимо от того, оценивают ли люди самих себя, ситуацию в бизнесе, свое будущее.

## **Эмоциональная память**

Исследования доктора Бауэра показали, что мы храним информацию и воспоминания в соответствии с на-

шими чувствами. Чтобы эффективно восстановить воспоминания, нам необходимо восстановить и связанное с ними эмоциональное переживание. Это и есть то, что Бауэр называет «знание, определяемое состоянием», а мы предпочитаем называть «эмоциональной памятью».

*ОПРЕДЕЛЕНИЕ: эмоциональная память — это память, связанная с эмоциями в сочетании с прошлыми событиями, людьми, местами.*

Представьте, например, такую ситуацию: вы с приятелем пьете чашечку кофе по-ирландски, блаженно потягивая сладкий напиток с капелькой виски. Вдруг вкус кофе становится гадким. Удовольствие вам испортили отнюдь не речи вашего друга, а *сходная* ситуация, имевшая место много лет назад. Скажем, именно таким образом вы много лет назад держали чашку, когда ваш(а) супруг(а) предложил(а) вам развестись. Теперь у вас возникло то же чувство, что и тогда, — а вызвано оно было исключительно чашкой кофе. Это проявление эмоциональной памяти.

Далее, мыслительную обработку и доступ к памяти можно сравнить с двумя отдельными ящичками картошки: один для записей положительных событий, чувств, переживаний и совершенно другой — для негативных. Чтобы получить доступ к каждому из ящичков, вы должны испытывать соответствующие ему эмоции.

### **Позитивное отношение... почему оно помогает**

Многие годы лидеры «Движения за позитивное отношение» говорили нам, что если мы будем *мыслить позитивно*, это принесет нам пользу. Разумеется, зачастую так и бывает. Вы видели «позитивно мыслящих» и достигших вершин успеха. Для объяснения этого феномена некоторые используют метафизический подход. Однако последние исследования дали нам возможность обосновать научный подход к этой проблеме — понимание и

подтверждение того, как и почему действует позитивное отношение.

Когда вы мыслите позитивно, пребывая в состоянии счастливой уверенности, *вы получаете доступ ко всему своему опыту предыдущих успехов*. Сталкиваясь с проблемой в позитивном настроении, вы начинаете вспоминать все удачные решения сходных проблем в прошлом... и увеличиваете свои шансы на новый успех.

Если вам приходится решать проблему в мрачном и плохом настроении, вы тоже ищете решение в памяти, но в таком состоянии вам доступна лишь память о неудачах. Ваши шансы на успех сомнительны.

Изменение вашего отношения (отклонение красного силуэта на экране) происходит на всех жизненных дорогах в течение всей вашей жизни. С младенчества и до смерти вами управляет отношение.

## **Секрет мгновенной коррекции отношения с помощью вербальных пусковых механизмов**

Легко сказать: «Если относишься к чему-нибудь плохо — пересмотри свое отношение». Перемена в основном происходит только на внешних уровнях сознания, а не на внутренних. Люди быстро возвращаются к негативному поведению, или, еще того хуже, они с самого начала не могут изменить свое отношение, и зачастую даже не подозревают, что все еще остаются в силках негатива.

После осознания опасности порочного круга возникает вопрос: «Как научиться переключаться с негативного ящика картотеки на позитивный?» или, иначе, «Как переключать свое настроение?»

Во втором методе мгновенной коррекции отношения ключом к смене негативного настроения на позитивный является применение **ВЕРБАЛЬНОГО** пускового механизма — использование *волшебного слова*, которое «перебросит» вас в позитивное расположение духа.

Чтобы ввести в свой разум пусковой механизм и установить его, припомните прошлый позитивный опыт на интересующую вас тему. Первым делом подберите позитивные воспоминания: удачные события с хорошим концом. Важно, чтобы вы подобрали позитивные воспоминания заранее. Пытаться установить пусковой механизм, когда вы уже копаетесь в ящичке с негативными записями, слишком поздно!

## Шесть шагов коррекции отношения

**Шаг первый.** Вспомните позитивные события и случаи, в которых успех зависел от ваших собственных действий.

**Шаг второй.** Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один». На этом уровне восстановите сцену во всех подробностях. (Позднее вы научитесь добавлять больше опорных точек — деталей, воспринятых посредством зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния и эмоций, — используя голографическую иннергизацию из главы 4.)

**Шаг третий.** Оставаясь на том же уровне, разыграйте происшедшее во всех подробностях, стараясь припомнить как можно больше из того, что было сказано и сделано. Зафиксируйте свое ощущение в момент успеха.

**Шаг четвертый.** Выберите волшебное слово (придумайте его сами), оно станет «кнопкой запуска» и будет напоминать вам об этом успешном событии. (Например, слово *ЭКЗАРАД*, знаменующее успешную сдачу экзамена, тот удачный день, когда вы достигли своей долгосрочной цели.)

**Шаг пятый.** По-прежнему находясь на том же уровне, прокрутите сцену снова — на этот раз добавляя незамеченные в первый раз детали. Скажите себе:

*«Каждый раз, произнеся волшебное слово (назовите ваше слово), я буду с легкостью вспоминать и заню-*



во переживать радость от этого позитивного события».

Далее сосчитайте от одного до пяти, чтобы выйти с уровня.

**Шаг шестой.** Всякий раз, когда вам понадобится изменить свое отношение к чему-нибудь или настрой, вам придется только сосредоточиться и произнести волшебное слово. И вы окажетесь на пути к позитивному мышлению, на пути к своему успеху.

## Понимание депрессии и пессимизма

Когда у вас в последний раз была депрессия? Депрессия охватила земной шар в масштабах эпидемии, поражая женщин в два раза чаще, чем мужчин. Никто не хочет жить в состоянии подавленности или депрессии, и все же иногда нам, по-видимому, не удастся этого избежать. И часто мы даже не понимаем, в чем причина нашей депрессии.

Страдая от подавленности и депрессии, вы имеете доступ только к ящичку с негативными записями. Единственные воспоминания, которые вам приходят на ум, — это негативные переживания.

Любая неприятная мелочь — заголовок в газете, выпуск теленовостей, любимая песня, скажем, «По дороге разочарований» — может запустить механизм негативного мышления/чувств по поводу ваших взаимоотношений, дел и/или самого себя. Теперь вы понимаете, почему во время депрессии нелегко изменить свой настрой.

При негативном настрое вам в голову лезут только неудачи и неприятные события вашей жизни. Вас не покидает чувство «Никто никогда не делал мне ничего хорошего... никто меня не любит, все ненавидят... я чувствую себя как жалкий червяк!». И как вы ни стараетесь, вы не можете вспомнить счастливые времена. Вы прикованы к записям негативного ящичка.

Часто ценного рабстника увольняют из-за какой-нибудь вспышки неудовольствия. Начальник, по той или иной причине заиклившись на своем негативном ящичке, обнаруживает какую-то недоработку и сообщает об ошибке подчиненного. Вышестоящий начальник со своим собственным негативным ящичком пытается припомнить, когда этот работник хоть что-то сделал правильно. В мысленной картотеке таких случаев нет. Разумеется, ведь все положительные характеристики работника находятся в позитивном ящичке начальника, в данный момент недоступном. Опрометчивое решение принято — уволить его!

Сколько браков, партнерских взаимоотношений, карьер было разрушено из-за этого!

## Как победить депрессию

Метод мгновенной коррекции отношения очень действенен в борьбе с Трусливым Мрачным Монстром депрессии. Из-за этого негативного состояния миллионы людей пребывают в пучине *СГН* — страха грядущих неприятностей! Характеристики *СГН*, такие, как тревога и депрессия, есть не что иное, как негативные ожидания.

При таком негативном настрое мы ожидаем, что случится самое худшее. Мы мысленно готовим себя к несчастью. И, конечно, с любым вопросом мы лезем в негативный ящичек картотеки. Но все находящиеся там ответы основаны на неудачах, и это все глубже и глубже погружает нас в депрессию и страдания. Окончательным ответом для некоторых становится... самоубийство.

Метод мгновенной коррекции отношения может стать ответом, который вернет вас на путь счастья и благополучия.

**А.** Обращайте внимание на свои слова, мысли и настроения. Если обнаружили, что разглагольствуете о мировых проблемах, о проблемах других людей или, хуже

всего, о своих собственных — немедленно смените тему и поговорите о чем-нибудь позитивном. Эти разговорчики о своих несчастьях постепенно входят в привычку и всякий раз окутывают вас негативным настроением, вызывая у вас депрессию, а у всех окружающих — желание быть от вас подальше!

**Б.** Подготовьтесь заранее. Сделайте себе воображаемый меч, чтобы зарубить Монстра депрессии. Релаксируя, вспомните прошлый опыт: когда вам случалось победить, когда вы чувствовали себя уверенно и безопасно, короче говоря, вспомните «любви счастливые моменты».

**В.** С этим позитивным настроением выберите себе волшебное слово — что-нибудь связанное с удачей, любовью и счастьем. Держитесь подальше от взаимоотношений, которые вызывают негативные эмоции!

Если депрессия не сдастся, продолжайте реанимировать свой позитивный опыт и повторяйте на уровне релаксации волшебное слово по три раза в день в течение недели. Этот ритуал даст вам оружие, действенное даже против самых крупных Трусливых Мрачных Монстров.

**Г.** Отслеживайте появляющиеся у вас время от времени негативные мысли о самом себе и своей жизни. Используйте волшебное слово при первых же признаках неодобренных мыслей или чувств. Любая меланхолия может быть побеждена этим методом. И подумайте о том удовольствии, которое можно получить во время установки нового пускового механизма для каждой разновидности проблем!

## **Как регулировать настроение в коммерческой деятельности**

Бич профессии коммерсанта — это смены настроения. Рассмотрим для примера коммивояжера Джона:

*Джон: «Я просто великолен, когда удается что-либо продать. Со следующим клиентом я работаю*

*просто блестяще. Но, ребята, у меня встречается немало плохих дней, а иногда они растягиваются в плохие недели. Иногда меня заносит совсем не туда. Я прямо чувствую, что сейчас буду говорить что-то не то, и рискую прохлопать не только эту сделку, но и потерять солидного клиента».*

Джон обращен к негативному ящичку. Это обычная проблема для коммерции. Ответ «нет», услышанный от клиента, порождает ощущение подавленности — вспышка негативных эмоций, ужасающие воспоминания, и вот у Джона — «каша во рту». Он имеет доступ только к неудачам. Он покатится по наклонной, если не найдет способа выбраться из ловушки. Многие удачные карьеры были разрушены этим порочным кругом.

В случае Джона проблема заключается в отказах, нередких в коммерции.

**Шаг первый.** Джон вспоминает одну-две своих удачных сделки. Особенно те, где он правильно вел переговоры... те, в которых Джон был лично ответствен за успех.

**Шаг второй.** Джон выходит на уровень альфа-ритмов методом «Три — один» (см. Приложение). На этом уровне он вспоминает, как он был тогда одет, как был одет клиент, как выглядела комната — дизайн, расположение мебели и т. п. Джон, находясь все еще на релаксационном уровне, прокручивает в памяти события, вспоминая как можно больше деталей. И наконец он устанавливает, что именно чувствовал в миг победы. (Память на релаксационном уровне улучшается.)

**Шаг третий.** Полностью насладившись ощущением успеха, Джон выходит с уровня на счет от одного до пяти. Затем он выбирает специальное пусковое слово — придуманное слово, которое, как кнопка, будет включать воспоминание о данном положительном событии.

**Шаг четвертый.** Джон снова выходит на уровень альфа-ритмов методом «Три — один» и опять разыгрывает сцену своего успеха, припоминая новые детали. Находясь на этом уровне, он говорит себе:

*«Каждый раз, произнося волшебное слово (говорит слово), я буду с легкостью вспоминать и заново переживать радость от этого позитивного события».*

Затем выходит с уровня на счет от одного до пяти.

В будущем, получив отказ, Джон на секунду сосредоточится и произнесет волшебное слово, которое вернет ему доступ к памяти позитивных событий, изменив тем самым его ящик обработки данных и его отношение. Теперь успех легко придет к Джону — ведь Джон действует, а не переживает. Он властвует над своими эмоциями.

## РЕЗЮМЕ

### Мгновенная коррекция отношения

Отношение — вещь невидимая, но вполне реальная. Чтобы преуспевать, не прозябать, вы должны уметь в одно мгновение менять ваше отношение к окружающему миру. Используя **ФИЗИЧЕСКИЙ** пусковой механизм, вы способны исправлять негативное мышление и поведение в самом широком диапазоне. Применяйте метод мгновенной коррекции отношения для тех негативных событий, которые были вашим стилем жизни, но которые вы решили изменить. Второй метод мгновенной коррекции отношения — **ВЕРБАЛЬНЫЙ** с волшебным словом, который поможет вам перейти от негативного ящика картотеки (банка памяти) к позитивному. Используйте вербальный пусковой механизм для контроля над досадными срывами настроения.

Поскольку имеющиеся у каждого из вас мнения, чувства или отношения затрагивают буквально все области деловой и личной жизни, в следующей главе мы продолжим исследование пусковых механизмов и покажем, как каждый из вас может «установить персональную кнопку» для своих специфических проблем и трудностей.

## Глава 3

# МАГИЧЕСКИЕ КНОПКИ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ

---

**Б**ыли ли у вас когда-нибудь «счастливые» безделушки, «счастливый» костюм или платье или просто «счастливый» ритуал? Наука долго оставалась глуха к вещам, «приносящим удачу». И все же миллионы людей рассказывают о магических свойствах своих «амулетов». Отбросив мистический фактор везения, который так многих подводил, давайте рассмотрим научно приемлемые аспекты «счастливых талисманов»!

### **Счастливая свеча, притягивающая деньги**

Будучи в Ларедо, штат Техас, чтобы представить там наш семинар «Психотренинг по методу Сильвы» перед

участниками международной конференции, мы заметили в ларедском супермаркете секцию «религиозные свечи». На одной полке с церковными свечами лежали и свечи, «притягивающие деньги». Мы подумали: «Кто поверит, что пламя этой свечи привлекает деньги?» Но, судя по пустым полкам, магазин отнюдь не жаловался на отсутствие спроса!

О'кэй, значит, свечи действуют, или, по крайней мере, покупающие их люди верят, что они действуют. И тогда мы взяли с полки «счастливую денежную свечу» и сунули ее в нашу корзину. Позже, в отеле, мы осмотрели свечу. Она была украшена символами удачи — четырехлепестковым клевером, ирландским трилистником и подковами. Еще на ней были изображения бриллиантовых перстней, меховых шуб (в Техасе-то?) и новых сверкающих автомашин.

До нас неожиданно дошло, что свеча будет действовать! Зажгите свечу, посмотрите на пламя, подумайте о желанных вещах, и они появятся наяву. «Счастливая денежная свеча» — это комбинация пускового механизма и устройства для постановки цели. Как и большинство талисманов, свеча работает, особенно в том случае, если вы сами дадите ей сработать. Это точка фиксации, кнопка для включения позитивных ожиданий, чтобы помочь владельцу *приблизиться к успеху* — в этом-то и наука!

## Счастливый костюм

Магнаты бизнеса и промышленности носят с собой талисманы. Талисманы бывают всех форм и размеров, начиная с известной всем заячьей лапки и заканчивая счастливыми монетами, медальонами и прочими безделушками. Иногда в роли талисмана оказывается предмет одежды.

На семинаре «Магия цвета» (его ведет Джуди) рассказывается о том, как важно носить одежду определенного цвета, чтобы вызывать у окружающих определенную реакцию. Обсуждая эти правила с нашим другом, знаменитым коммерсантом Джеймсом Кларком, мы обнаружили, что он не согласен с одним из основных принципов, а именно: коричневый цвет для коммерсантов не годится.

Согласно книге Джона Моллоя «Одежда для успеха» (1-е издание), коричневую одежду носили слуги. И, как следствие этого, советы, которые дает человек в коричневом, большей частью будут игнорироваться.

Наш друг Джим заявил, что все это не так. Свой коричневый костюм он надевает, когда предстоит важная встреча или заключение крупной сделки. Он называет его «счастливым костюмом», потому что почти всегда, когда он на нем, заключается выгодная сделка. Мы выяснили, что этот костюм шился на заказ. Он был готов накануне важной встречи; и, естественно, Джим надел новый коричневый костюм. В нем Джим выглядел и чувствовал себя чудесно. Как вы знаете, сшитые на заказ вещи не похожи на все остальные... и в этот день Джим ощущал себя богатым, уверенным и везучим.

Новый костюм переключил его мышление на банк позитивных событий.

Джим легко вспоминал все свои прошлые успешные решения. Он делал все как надо — и в результате заключил одну из своих самых удачных сделок. Коричневый костюм стал «переключателем» на позитивные события и чувства, которые отсылали Джима в позитивный ящик картотеки. Костюм, независимо от его цвета, стал кнопкой для включения успеха. Коричневый цвет находился теперь внутри зоны комфорта... Джиму нравилось его носить... и костюм стал «счастливым».

Подобно тому как Джим совершенно случайно создал пусковой механизм, вы сами можете сознательно заста-



вить работать свои личные талисманы, изучая и применяя принципы работы пусковых механизмов.

Любопытное дополнение к истории с коричневым костюмом: в последнем издании «*НОВОЙ* одежды для успеха» Джон Моллой приводит результаты новейших исследований, которые показывают, что с коричневым цветом ныне все в порядке. Моллой предполагает, что эта перемена в отношении к коричневому произошла после того, как бывший президент Рейган стал носить коричневые костюмы.

## Что такое пусковой механизм

В предыдущей главе мы уже обсудили и рассмотрели такие *ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ* пусковые механизмы: «Нюхать большого пальца», «Поглаживание большого пальца» и «Мгновенная коррекция — видеокассета со сценарием». В данной главе мы уточним, что такое пусковой механизм и каким образом вам установить определенным образом *НАСТРОЕННЫЕ* пусковые механизмы для решения ваших конкретных нужд и проблем.

*ОПРЕДЕЛЕНИЕ: пусковой механизм — это физический акт, звук или событие, которое вызывает, стимулирует или активизирует соответствующее действие... эмоцию... или обусловленную реакцию.*

То есть *пусковой механизм — это психологический знак равенства: А=В* (при возникновении специального стимула автоматически появляется соответствующая реакция).

Повсюду нас окружают зрительные, слуховые и тактильные кнопки, от простых «запрещающих знаков»... до крика младенца... до нежного прикосновения. Мы автоматически реагируем на все.

Рекламные агентства воздействуют на нас при помощи вербальных и визуальных кнопок. Элементарная фра-

за может вызвать нужную реакцию. Мы запрограммированы, как собаки Павлова.

В опытах Павлова каждый раз, когда собаке давали еду, звенел звонок, устанавливая таким образом связь между звонком и кормежкой. Спустя некоторое время одного звука звонка было достаточно, чтобы у собаки начиналось слюноотделение.

Скоро мы проверим, каким образом позитивный пусковой механизм может «позвонить в звонок» и запустить вашу программу достижения успеха.

### Кнопки саморазрушения

Кнопки бывают и позитивные, и негативные. Легкие раздражители могут вызывать ярость. А стресс, напряжение, плохое питание, недостаточный отдых могут зарядить вас взрывчаткой, детонирующей от самых слабых кнопок!

Атака Трусливого Мрачного Монстра депрессии может быть спровоцирована вашей «любимой» песней. Печальные песни об утраченной любви или о разлуке могут запустить депрессию и подавленность. Вам даже необязательно слушать. Негромкого музыкального фона достаточно, чтобы вызвать негативные мысли и чувства.

Значительная часть информации, поступающей к нам ежедневно, несет негативный заряд. От случайных замечаний о погоде до статей в нашей любимой газете, со всех сторон мы подвергаемся воздействию негативных программ. Такого рода мысли могут привести нас к неудачам. Взгляните на свою жизнь. Сколько кнопок заставляют вас *реагировать на происшедшее*, вместо того чтобы отступить назад и объективно оценить ситуацию? Обратите внимание на свои привычки, на свои излюбленные стереотипы и высказывания. Вы теперь в курсе, каким образом невинные негативные фразочки вызывают негативное поведение у вас самих и у всех окружающих.

Очистите свои мысли и свою речь и оцените, как изменился ваш внутренний мир.

## Семь составляющих эффективного пускового механизма

**Потребности.** Наиболее успешные рекламные разработки апеллируют к нашим базовым страхам и потребностям.

**Простота.** Надо, чтобы «нажатие на кнопку» было легким. Это должно быть нечто, что вы видите или слышите по нескольку раз на дню, что-то хорошо вам знакомое.

**Определенность.** Создайте конкретный детальный образ, задействующий зрение, слух, вкус, обоняние, осязание и эмоции. Добавьте туда характеристики времени и пространства.

**Глубинное программирование.** Кнопка наиболее эффективна, если устанавливается на внутренних уровнях сознания, на уровне альфа-ритмов.

**Желание, вера и ожидание.** Это три ключа к любой успешной программе. Эти три неосознанные составляющие невозможно измерить внешними инструментами... они «ощущаются» нами глубоко внутри.

### 1. Потребности

Смотрите на «потребность» как на истинный фактор мотивации. Другими словами: «потребность есть мать изобретения». На внутренних уровнях сознания многие люди отрицают успех. Их останавливает не застарелый страх неудачи, а, скорее, боязнь успеха. В чем у вас потребность: в успехе ... или в поражении?

### 2. Простота

С этим **ЯСНО** (Я Себя Не Обременяю). Некоторые из наиболее эффективных кнопок — это простейшие будничные обстоятельства и действия. Элементарное морга-

ние глазами — такова была кнопка, которую использовал Джордж Мэйкок для восстановления своего зрения (см. ниже). Еще одному человеку щелканье выключателем помогло улучшить слух. Занимавшаяся у нас на семинаре Бетти Перри использовала дорожные знаки ограничения скорости как кнопку-напоминание не набирать лишний вес. Такие простейшие кнопки весьма эффективны при умелом обращении.

### 3. Определенность

Чем конкретней вы будете, тем эффективнее станут работать кнопки. Не просто красная машина, а красная пожарная машина! Не просто голубой фургон, а сероголубой фургон! То есть вам нужна не машина вообще, не любой дорожный знак, но *особенный*, чтобы добиться определенности... активизировать мозг... внести изменения.

### 4. Глубинное программирование

Давайте рассмотрим слово «программа», так как мы им пользуемся на протяжении всей книги.

*ОПРЕДЕЛЕНИЕ: программа есть процесс компоновки и ввода в мозг... набора специальных данных или информации, рассчитанных на то, чтобы вызвать совершенно определенную реакцию мозга, психики и тела.*

Программы, в зависимости от способа ввода, бывают позитивными и негативными. Большинство ваших негативных программ попало в мозг автоматически — от «наставников-доброхотов» или в результате неудачно сложившихся обстоятельств.

Программы, рассматриваемые в этой книге, позитивны, если только обратное не оговорено. Вы можете применять позитивные программы для перестройки деструктивного поведения или для выработки нового, созидательного поведения — скажем, обдумывая и прикидывая для себя цели; избавляясь от вредных привычек или от негативных предубеждений.

Проще говоря, программа использует возможности мозга/сознания для достижения того, чего вы хотите — и чего сейчас у вас нет. Программы наиболее эффективны, когда они вводятся на релаксационном уровне мозговой активности — уровне альфа-ритмов.

### 5. Желание

Желание — это фактор вашей мотивации. Успешное программирование похоже на радио — пока его не включишь, ничего не зазвучит. Выключателем щелкает желание.

Есть разница между желанием и простым хотением. Многие люди, компании, гигантские корпорации «хотят» улучшить себя. Но только очень немногие проделывают необходимую работу, для того чтобы действительно измениться или перестроить негативное поведение. Фактически инструментом измерения силы желания может быть вопрос: готовы ли вы взять на себя труд, необходимый для достижения заявленного желаемого результата.

Многие, столкнувшись с истинно трудной проблемой, предпочитают собрать манатки и смотаться. Так легко взять газету, открыть раздел «Требуются» и поискать новое место, новую работу, новую фирму, новую корпорацию. Сколько браков и взаимоотношений было разрушено просто из-за недостатка усилий для их сохранения? У вас должно быть желание добиться успеха.

### 6. Вера

Для многих вера — вещь почти мистическая. Это некая дремлющая сила, которой большинство обладают, но никогда не пользуются. Дремлющая сила, которую, при необходимости, мы можем найти внутри самих себя и сознательно использовать. Дремлющая сила веры — ценная, неизменная и несокрушимая добродетель. Чтобы она стала явным достоинством, ее нужно тренировать каждый день, как мускулы.

Слишком непреложен факт: если мы не верим в то, что делаем, мы не сумеем или не сможем добиться успе-

ха. Эти маленькие гаденькие сомнения в нашем внутреннем сознании загубят любое начинание... в любви, финансах или в искусстве. Вера должна вас поддерживать на протяжении всего пути к цели.

### 7. Ожидание

Желания и вера ведут нас к ожиданию. Вы должны твердо рассчитывать на успех в достижении того, чего вы хотите. Мозг не ведает разницы между фантазией и реальностью. И чувства юмора он тоже лишен — что думаете, то и получите, то и навлечете на себя. Если вы не ждете успеха, вы закладываете в мозг яркие образы сомнений, и мозг отвергнет вашу желанную цель. Неуверенность в себе делает мысли/образы расплывчатыми, неясными, бессильными. Мысли не хватает энергии для воздействия на нейроны мозга, и она не воспринимается как «реальность».

Разрабатывая свой пусковой механизм, помните, что он станет действовать намного эффективней, если вы будете твердо рассчитывать на его силы. И в самом деле, если ваши желание, вера и ожидание сильны, то он работает!

## **Улучшение зрения с помощью пускового механизма**

Желание, вера и ожидание (ЖВО) — это оплот действительно успешного программирования. Учтите, что, возможно, вы программировали себя или других без достаточной силы ЖВО с вашей стороны. Если вы хотите быстро достичь успехов в труде и в личной жизни, вам крайне необходимо понимать и полностью использовать *все* основные составляющие программирования.

Мы приведем замечательный пример использования всех семи составляющих пускового механизма на практике

Джордж Мэйкок хотел улучшить свое зрение. Потребность была велика: он считался инвалидом по зрению. В дополнение к специальным упражнениям, он установил пусковой механизм на уровне альфа-ритмов для глубинного программирования: «Всякий раз, когда я моргну, мое зрение улучшится». Джордж включил в свою программу желание, веру и ожидание. Выполнение самой программы было усовершенствовано и ускорено благодаря тому, что он установил свою «кнопку» на уровне альфа-ритмов — уровне глубокой релаксации сознания и тела. Всего за один год он прошел путь от инвалида по зрению до человека, выбросившего очки, — его зрение стало почти стопроцентным. Для Фомы неверующего у нас хранятся копии его рецептов на очки, демонстрирующие три больших скачка в процессе улучшения! Мы оба тоже улучшили наше зрение с помощью кнопок улучшения.

## РЕЗЮМЕ

### Магические кнопки вашего сознания

Использование пускового механизма может быть эффективно для быстрого программирования и перепрограммирования себя и других. В первой главе вы узнали два способа управления с помощью большого пальца: метод «Ноготь...» — для мгновенного расслабления и метод «Поглаживание...» — для мгновенного снятия стресса. В главе второй вы узнали, как программировать вербальные и физические кнопки для мгновенной коррекции отношения. А сведения из этой главы детально расписали для вас установку личных пусковых механизмов. Они могут оказаться мощным инструментом для быстрого и неуклонного улучшения вашей деловой и личной жизни.

## **Заведите себе блокнот «кнопка запуска»**

Ниже перечислены рекомендуемые пусковые механизмы. Ведите в блокноте записи об используемых вами физических и вербальных кнопках. Составьте список кнопок и отмечайте свои достижения. Чем чаще вы их используете, чем глубже они врезаются, тем эффективнее они становятся. Занесите каждую кнопку в определенный разряд целей. *Каждая цель типа новой вещи, нового поведения или нового настроя должна иметь свой собственный пусковой механизм.* Помните, вы продвигаетесь к успеху благодаря сильным желанию, вере и ожиданию.

*Каждый раз, когда я моргну, мое...*

*Каждый раз, когда я щелкну выключателем, мне...*

*Каждый раз, когда я услышу телефонный звонок, я стану...*

*Каждый раз, увидев фургон, я...*

*Каждый раз, когда я (что сделаю), я...*

*Каждый раз, как я... я буду...*

Ниже приведен бланк работы с кнопками. Вот некоторые области для проработки:

### **Основные:**

- Общественная жизнь.
- Личные качества.
- Уверенность в себе.
- Депрессия.
- Сознание и психика.
- Публичные выступления.
- Физическое самочувствие.
- Любовь.
- Духовная жизнь.
- Счастье.
- Организационные моменты.



- Память.
- Финансовые дела.

**Специальные:**

- Бизнес.
- Семья.
- Коммерция.
- Творчество.
- Работоспособность.
- Решение проблем.
- Взаимоотношения.

Обязательно записывайте свои достижения. Просматривая их, вы сохраните позитивный настрой.

Воспроизведите в своем блокноте следующий бланк:

*Дата* .....

*Место* .....

*Позитивные события* .....

.....

*Желаемая цель* .....

.....

*Сколько раз программировалось* .....

*День* .....

*Неделя* .....

*Месяц(ы)* .....

*Результаты* .....

.....

## Глава 4

# ГОЛОГРАФИЧЕСКАЯ ИННЕРГИЗАЦИЯ

## Коммуникация с вашим внутренним «Я»

---

**И**сследования мозга продвигаются вперед стремительными темпами. В 1981 г. Нобелевская премия по медицине была присуждена доктору Роджеру Спири за теорию специализации левого и правого полушарий мозга. Когда пыль от страстных дискуссий по поводу противопоставления деятельности правого и левого полушарий улеглась, миру открылись несколько новых теорий, новых моделей для дальнейшего изучения деятельности мозга. Эти теории (вернее, их практическое приложение) будут обсуждаться в этой главе.

### Мозг «похож» на голограмму

Размещенные в мозге кладовые, коллекции и банки данных своим устройством напоминают голограмму. Го-

로그램 образуется из множественного набора образов или опорных точек одного и того же объекта — различных перспектив или аспектов объекта, человека или предмета.

Поскольку я (Таг Пауэлл) коллекционирую голограммы уже много лет, это сравнение мозга с голограммой сразу же привлекло мое внимание. Как-то раз я нечаянно разбил одну из своих голограмм и обнаружил весьма интересную вещь. Несмотря на то, что пластинка разлетелась пополам, на обеих половинках сохранилось трехмерное изображение. Пластинку можно ломать на все более и более мелкие кусочки, и каждый из них будет давать трехмерное изображение. И все же эта картинка меняется — она становится менее детальной. Изображение остается объемным, но иллюзия уже не такая полная. Например: если на голограмме было лицо целиком, и если уничтожить *правую* половинку, все равно изображение останется трехмерным, но в основном будет просматриваться *левая* половина лица!

На голограммах высокого качества содержится больше запечатленных образов, то есть больше опорных точек — они-то и создают более детальное, четкое, резкое трехмерное изображение.

Доктор Карл Прибрам из Стэнфордского университета был первопроходцем в области исследования мозга и сознания. Он полагал, что мозг сохраняет и перерабатывает данные одним и тем же способом: используя множественные образы. Это означает, что одни и те же данные регистрируются целым «семейством» нейронов в мозге. Прибрам назвал это «голографической теорией мозга».

Вплоть до публикации работы доктора Прибрама о голографической модели мозга, было принято считать, что каждый элемент данных или информации хранится только в одном определенном месте. Самый простой пример: один специальный нейрон мозга фиксирует данные, относящиеся к руке, другой нейрон занимается ухом. Работа Прибрама указала на открытие нового уникального спо-

соба хранения мозгом информации — одни и те же базовые данные одновременно «записываются» в нескольких «семьях» мозговых клеток.

## **Истоки голографической теории визуализации**

Внимательно изучив голографическую теорию мозга, мы догадались о возможности приложения наших представлений к пониманию визуализации как функции мозга/сознания.

Визуализация была важной темой многих наших семинаров в разных частях света. В 1981 г. меня (Тага) попросили рассказать о методах совершенствования визуализации на Международном съезде в Ларедо (штат Техас).

Искусство визуализации похоже на голографию. Чтобы зрительный образ был таким же ярким, как хорошая голограмма, он должен содержать все детали. Вы должны увеличить количество деталей в данных, зафиксированных мозгом. Чем больше информации, деталей и различных мелочей — тем ярче зрительный (мысленный) образ. Это можно сделать с помощью обострения вашей наблюдательности. Увеличив число опорных точек — добавив больше деталей, — вы улучшите свою визуализацию.

### **Визуализация не синоним воображения**

Многие люди считают себя неспособными к визуализации. Но мы знаем, что без визуализации они не смогли бы выполнять простейших действий.

Разница между визуализацией и воображением ясно очерчена Хосе Сильвой. Он сказал: «Визуализация есть

лишь восстановление ранее зафиксированного (память). Воображение есть создание абсолютно новой информации или творческая переработка ранее зафиксированного». Так что, как видите, каждый визуализирует... так как у каждого есть память! Просто мы склонны усложнять этот элементарный процесс.

## **Художники и визуализация**

Люди, занимающиеся живописью, — мастера в области визуализации. Дело здесь не в каком-то особом даре, а в том, как художники учатся смотреть на предметы.

Вытяните руку перед собой, ладонью к себе, на расстоянии примерно 18 дюймов (46 см). Что вы видите? Если вы подобны большинству людей, вы видите ладонь. Когда на ладонь смотрит художник, он видит множество вещей, которые обычный человек не замечает: пространство вокруг руки, светотень и различные оттенки цвета в тени. Художник увидит образованный тенями рисунок, создающий глубину и фактуру... и наконец саму ладонь. При художественном восприятии учитывается множество данных, сливающихся в одно целое. Тренируйтесь смотреть на руку и замечать составные части картинки. Потом очень внимательно рассмотрите формы окружающих вас вещей. Для начала подойдет мяч. Рассмотрите пространство вокруг мяча, поверхность, на которой он лежит; тень, которую он отбрасывает; сам мяч. Отметьте различие цветовых оттенков, рисунок света и тени на поверхности мяча и, конечно, световые блики. Для многих людей проблема при «воссоздании картинки» возникает из-за того, что они не заметили деталей в исходном образе. Для «хорошей» картинке нужна «хорошая» точка обзора. Чтобы улучшить визуализацию, обратите внимание на детали вашего привычного повседневного мира

работы и отдыха. Начинайте смотреть на картину в целом!

Нашим лозунгом для понимания визуализации будет:

**ТЩАТЕЛЬНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ  
РАВНЯЕТСЯ  
КАЧЕСТВЕННОЙ ВИЗУАЛИЗАЦИИ!!!**

### **Обманите свое сознание**

Ваше внутреннее сознание не станет блокировать те действия и цели, которые не считает новыми, — те, которые сохраняют ваш статус-кво. Простой способ *перепрограммировать*, убедить или *обмануть сознание* — создать то, что мы называем *киноопытом*.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ:** *киноопыт — это больше чем визуализация. Это создание полноценного переживания, затрагивающего телесную и духовную сферу — зрение, слух, обоняние, осязание, вкус и, самое главное, чувства и эмоции.*

Когда вы садитесь за стол, чтобы поесть, мозг отмечает не только картинку «Тарелка с макаронами», он также фиксирует идущий от тарелки жар, запах соуса, стук поставленной на стол тарелки и, конечно же, вкус, который вы почувствуете, как только приступите к трапезе. Таким образом, запоминается не только внешний вид, но и все переживание полностью, включая испытываемые в этот момент чувства и эмоции.

Это был жизненный опыт, а мы говорим о киноопыте — о *созданном* переживании как противоположности испытанному или припомненному. Создайте свой киноопыт для всего, на что хотите запрограммировать сознание: успешное поведение, жизненные цели или счастливые взаимоотношения. В этом случае мозг воспримет киноопыт как жизненный.

Уделив время для создания полноценного переживания, вы сможете повысить эффективность своего психического программирования.

Эффективное усвоение, программирование и перепрограммирование киноопыта определяются двумя следующими факторами: повторение и качество ввода.

### Сила повторения

Повторение — мать учения. Оно создает основу для идей, образов и программ, необходимых для киноопыта. Повторение мысленных представлений помогает внести и надежно закрепить новую информацию в бесчисленных клеточках мозга, образуя киноопыт. Рекламные агентства успешно используют повторение при продаже всего и вся, от мыла до каши. В удачной радио- и телевизионной рекламе вы услышите название товара, как минимум, три раза.

### Качество ввода

В современном мире компьютерной обработки данных значение имеет не сколько раз вы вводили ваши данные, а с каким *качеством* — ввод должен быть правильным. Качество ввода является важнейшим слагаемым успеха. Когда наши глаза посылают мозгу картинку того, на что мы смотрим, они передают «правильную» картинку (конечно, насколько «правильно» мы сами ее видим). Эти данные сравниваются с ранее полученными, сортируются и размещаются. Вещи, которые вы видите, предполагаются реально существующими и регистрируются как *факт*. Стул, стол, проехавшая по улице машина — вот примеры вещей, регистрируемых как факт. Если между

новыми и ранее полученными и сохраненными данными возникает конфликт, новые данные *перерабатываются* и регистрируются как умозрительные (теоретические). Если вы присутствуете на выступлении иллюзиониста и видите парящую в воздухе женщину, это и есть пример умозрительных данных.

Если вы хотите перепрограммировать вашу прежнюю структуру убеждений, вы должны посылать мозгу повторяющиеся психические образы вашей новой программы. Как мозг сохранит эти данные — зависит от качества ввода и от сравнения с ранее зафиксированными данными. «Промаш» при вводе новых данных может снизить успешность программирования. Если информация противоречит вашей прежней программе, она будет расценена как умозрительная, поскольку окажется вне вашей зоны комфорта. Создайте детальный киноопыт, повторите его несколько раз на уровне альфа-ритмов — и отметьте, как расширилась ваша зона комфорта, обогатившись ситуациями и переживаниями.

## **Построение голографической иннергизации**

Мы используем слово «переживание», а не визуализация или создание картинки... потому что визуализацией, в сущности, называется припоминание пережитого ранее (то есть нашего опыта).

Мы можем использовать новое слово для описания сконструированного опыта. Поскольку вы *внедряете его в сознание* на уровне альфа-ритмов, мы можем называть созданный опыт вместо визуализации *голографической иннергизацией*.

Нашим лозунгом на пути к способам успешного достижения целей теперь будет:

**ВНИМАТЕЛЬНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ  
РАВНЯЕТСЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ИННЕРГИЗАЦИИ!!!**



## Создание киноопыта

### ***Шаг первый. СМОТРИТЕ***

Смотрите на окружающий мир. Обращайте внимание, на что смотрите. Замечайте не только предметы или людей, но и тени, которые они отбрасывают. Замечайте не только цвет, но и игру светотени, и, конечно же, пространство вокруг людей и предметов. Вы сейчас создаете опорные точки для создания ваших зрительных образов.

### ***Шаг второй. СЛУШАЙТЕ***

Отмечайте звуки голосов — не только сами произнесенные слова, но и небольшие речевые огрехи вроде «э-э-э», «к-хм» и «ох». Отмечайте темп речи, а также тембр и интонацию.

Обращайте внимание на звуки, окружающие вас. Отмечайте легкие фоновые шумы: природные и искусственные — от проезжающих машин, кондиционеров, вентиляторов, чьего-то дыхания... и звук вашего собственного дыхания. Эти маленькие детали помогут в разработке голографической иннергизации.

### ***Шаг третий. ОЩУЩАЙТЕ***

Понятие «кинестетика» включает в себя четыре основных чувства: обоняние, осязание, вкус и, разумеется, эмоции.

**Обоняние.** Запахи и ароматы то и дело меняются. На улице может пахнуть океаном, свежескошенной травой, ароматом соснового леса. В доме может пахнуть едой, цветами в вазе, домашними животными. Тонкий аромат духов или резкий запах пота... все фиксируется в мозге, образуя жизненный опыт. Когда вы будете создавать киноопыт, вам обязательно будет нужно добавлять обонятельные ощущения.

**Осязание.** Дети познают мир с помощью осязания. Помните, как они всегда за все хватаются? Учитесь у младенцев... вернитесь к прикосновению и знакомству с окружающим миром на ощупь. Теплое, холодное, глад-

кое, шершавое? Собирайте и храните осязательные ощущения. Запомните, как вы протягиваете руку и касаетесь кого-то. Отметьте, что вы чувствуете, когда дотрагиваются до вас.

*Вкус.* Не упомянуть вкусовые ощущения в ряду кинестетических просто преступно. Отмечайте и запоминайте все свои вкусовые ощущения — нежного и пикантного, воспринимаемые вашим небом, и более ощутимые — соленого, кислого и сладкого. Убедитесь, что вкус можно почувствовать, даже когда вы не едите. При разочаровании вы можете явственно ощутить во рту привкус горечи или желчи. Запомните чудесный сладкий вкус успеха после завершения сделки... или достижения цели... или когда вы любите...

#### ***Шаг четвертый. ЧУВСТВУЙТЕ***

Пожалуй, нет более сильных мотивационных факторов, чем эмоциональные, и все-таки большинство из нас редко могут объективно оценить их. Кстати, у эмоций кинестетический характер — они действуют на тело так же, как и другие ощущения. Обратите внимание на то, что вы испытываете, когда видите щенка, крысу или симпатичного представителя противоположного пола. Обратите внимание, как вы относитесь к событиям, которые происходят с вами лично или вокруг вас, или на экране телевизора. Отметьте физическое воздействие на вашу эмоциональную сферу, когда вы видите дорожное происшествие, обнимающуюся парочку, раду, закат, дождливый день или полную луну. Отдавайте себе отчет в своих чувствах также и тогда, когда встречаетесь с незнакомыми людьми, родственниками, начальством или любимыми. Осознав свои чувства в момент их непосредственного воздействия, вы сможете добавить больше кадров к «фильму», набрать больше опорных точек для будущей голографической иннергизации (киноопыта). Вы сможете значительно повысить эффективность своего программирования, установив опорные точки для пяти чувств...

плюс эмоции. Найдите время для практики, тренировки, повторений.

Внимательно наблюдайте за окружающим миром, чтобы иметь ясные воспоминания при последующем создании киноопыта.

## **Визуализация... методы совершенствования**

Следующий шаг в голографической иннергизации оказался настоящим достижением. В наших поисках методов совершенствования визуализации мы знали, что уже нашли ключ — внимательное наблюдение. На последующем этапе надо было найти способ вставить ключ в замок и повернуть его. Ответ пришел, когда мы изучали нейролингвистическое программирование (НЛП) — теорию о языке мозга. Все стало становиться на свои места. Ответ был так прост и лежал фактически в двух шагах от классической теории НЛП. Просто удивительно, что никто из занимающихся НЛП не обнаружил его раньше.

Классическая теория НЛП учит, что, когда мы думаем на определенную тему или вызываем определенные образы, наш взгляд автоматически фиксируется в характерном направлении, так как глаза тесно связаны с деятельностью мозга. Наш взгляд произвольно перемещается вверх и влево, когда мы вызываем зрительные образы (из памяти), и автоматически уходит вверх и вправо, когда мы конструируем зрительный образ (воображение / творчество).

Итак... внимательное наблюдение — ключ... теория НЛП — это штифты внутри замка... метод Сильвы — это поворот ключа в замке. Осталось только совместить все это, чтобы открыть дверь! Дверь, ведущую к новому эффективнейшему инструменту визуализации — голографической иннергизации.

## **Основы голографической иннергизации**

Итак, если наш взгляд автоматически принимает характерное направление, когда мы думаем/вызываем определенные мысли, то должно быть верно и обратное — чтобы ввести новые данные (воображение/творчество), мы можем намеренно устремить взгляд в нужном направлении и создать, ввести новый образ... или киноопыт.

Сознательно переместив свой взгляд в определенном направлении, мы обманем мозг и убедим сознание, что киноопыт действительно имел место, что он — часть нашей памяти о прошлом. Ухватившись за эту идею, мы начали экспериментировать и исследовать этот факт на наших семинарах. Мы обнаружили (и это не слишком нас удивило), что наиболее устойчивых изменений можно добиться, если вводить новую информацию на уровнях релаксации, соответствующих альфа-ритмам. Выход на уровни психической и физической релаксации — как в упражнении «Психотренинг по методу Сильвы для релаксации» — позволит нам обойти коварные преграды логического анализа, связанного с бета-ритмами, тем самым облегчая ввод, прием и программирование киноопыта.

Метод Сильвы стал стартовой площадкой в голографическую иннергизацию... раскрывающуюся как зонтик и «укрывающую от дождя» киноопыт, созданный для всех пяти чувств, его ввод на уровне альфа-ритмов с использованием движения глаз... и вашу явную эмоциональную вовлеченность.

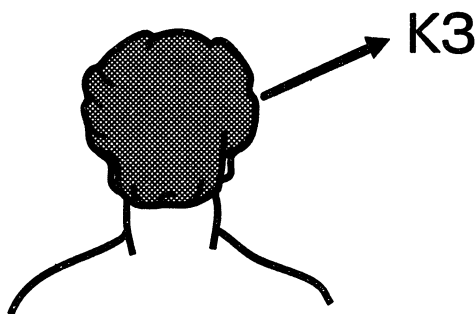
### **Процесс голографической иннергизации, синтезирующий киноопыт и направление ВЗГЛЯДА**

Выберите, что вы хотите ввести в свой мозг. Как выглядит нужный вам киноопыт? Это может быть цель, при

достижении которой у вас возникли трудности, или никак не дающийся вам навык. Первое, что нужно вам сделать, — это закрыть глаза и выйти на релаксационный уровень альфа-ритмов методом «Три — один» (см. Приложение).

## Ввод зрительного образа

После того как вы вышли на уровень релаксации сознания и тела, введите образную... или видимую... часть вашего «фильма» голографической иннергизации. Устремите взгляд немного вверх и вправо от себя. Глаза закрыты.



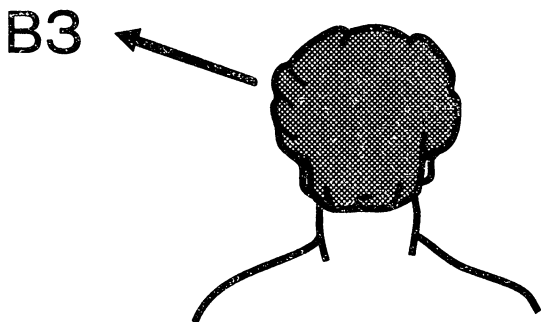
*K3 — конструирование зрительного образа (взгляд вверх и вправо). Творчество/воображение*

Удерживая направление взгляда, сделайте «видеозапись». Создайте образ или визуализируйте представление о том, каким в точности было бы «место действия». Будьте внимательны к цвету и перспективе. Не торопитесь. Придумайте одежду, которая была бы на вас. Отметьте, как она сидит, ее фактуру и цвет. Чем больше деталей вы добавите, тем ярче станет образ. Спросите себя, что вы увидели бы, если бы открыли глаза. Не заботьтесь о том, как бы увидеть образ с помощью физи-

ческих органов чувств... только мысленно... Вообразите детально!

## Проверка зрительного ввода

Когда вас устроит качество разработанного и введенного вами зрительного образа, проверьте ввод, направив взгляд вверх и влево. Без напряжения, удерживая взгляд в этом направлении, *припомните* сцену. Если образ легко предстает перед мысленным взором, значит, ввод был успешным.



*VZ — вызов точного и ясного зрительного образа (взгляд вверх и влево). Вызов из памяти*

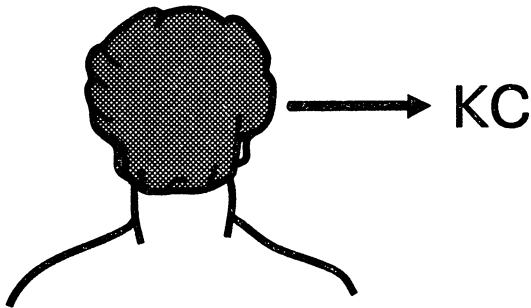
Если вызов созданного зрительного образа затруднен, верните взгляд в положение «вверх и вправо». Сохраняя это направление, вернитесь назад и добавьте побольше *опорных точек*. Наполнив видеозапись дополнительными кадрами, верните взгляд «вверх и влево». Можете повторять это столько раз, сколько потребуется. После разработки нескольких голографических иннергизаций вы луч-

ше ознакомьтесь с процессом и начнете создавать зрительные образы с первого же ввода.

*Примечание. Некоторые люди, пользующиеся контактными линзами, предпочитают во время первых занятий снимать их.*

## Ввод слухового образа

Теперь добавьте звуковую дорожку. На том же уровне релаксации сознания, с закрытыми веками, переведите взгляд таким образом, чтобы глаза смотрели в сторону вашего правого уха... «уха, творящего слух». Не открывая глаз в этом положении, вообразите звуки, которые



*КС — конструирование слухового образа (взгляд горизонтально и вправо)*

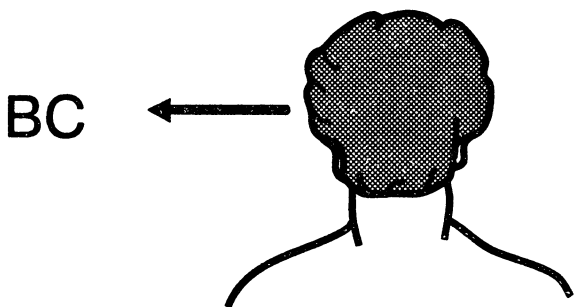
услышали, если бы действительно были там... где разворачивается ваше действие.

Сочините сценарий — кто и что сказал. Придумайте манеру речи для «актеров» и «актрис» вашего мысленного кино. Обратите внимание на темп и тембр речи. Не

забудьте также добавить фоновые шумы — как природные, так и технические.

### Проверка слухового ввода

Доведя звуковую запись до удовлетворительного состояния, вы можете сделать внутреннюю проверку, переводя взгляд к левому уху (вызов из памяти звуковых образов).



*ВС — вызов звуков или слов (взгляд горизонтально и влево)*

Сосредоточьтесь на слуховых образах. Легко ли воспроизводятся звуки? Если да, переходите к кинестетическому вводу. Если нет, повторите процесс слухового ввода, глядя в направлении правого уха.

### Ввод/проверка кинестетического образа

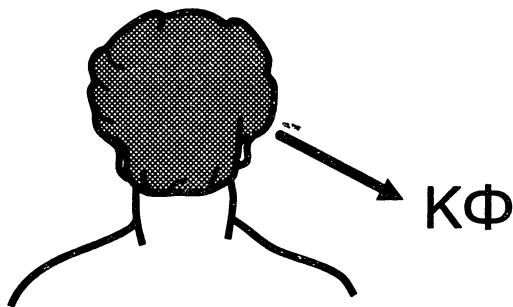
Ввод кинестетического образа отличается от предыдущих. Для зрительного и слухового каналов конструиро-



вание расположено «справа», а вызов — «слева». А вот для кинестетического канала *и конструирование, и вызов связаны с одним и тем же направлением.*

В классическом НЛП физические ощущения и эмоции относятся к направлению вниз-вправо. А вниз-влево считается направлением внутреннего диалога — разговора с самим собой, о котором мы узнаем ниже. Мы обнаружили, что для голографической иннергизации лучше всего подходит несколько другая модель. Внизу справа расположены только физические ощущения, а внизу слева — эмоции.

Для конструирования физических ощущений направьте взгляд *вниз и вправо*. Не меняя направление, введите физические данные. Спросите себя: «Если бы киноопыт действительно имел место, какая была бы погода? Как бы на мне сидела одежда? Обувь? Контактные линзы или очки на носу?» и т. д.



*КФ — кинестетические физические чувства, ощущения, идущие от тела.  
Вызов и конструирование (взгляд вниз и вправо)*

Закончив ввод информации о физическом состоянии, вы можете проверить себя, просто *желая все припомнить*. Если возникли трудности, повторите ввод, добав-

ляя новые данные и новые телесные ощущения, но по-прежнему фиксируя взгляд в направлении вниз и вправо.

## Канал запахов: обоняние

### *Взгляд прямо вперед и на 10 градусов вверх*

Закончив ввод телесных ощущений, верните взгляд в центральную позицию (смотрите прямо вперед — с закрытыми глазами). Теперь поднимите взгляд строго вверх примерно на десять градусов. Слегка закатите глаза, как будто наслаждаетесь ароматом. Когда будете осуществлять ввод запахов, ваш взгляд автоматически зафиксируется в нужном направлении.

Не переводя взгляд, вообразите запахи и ароматы, относящиеся к программе киноопыта. Проверьте, чего вы достигли: постарайтесь вспомнить «введенные» запахи, сохраняя направление взгляда вверх. Если качество ввода вас не удовлетворяет, *просто продолжайте* его разработку, добавив в обонятельный канал побольше опорных точек. Помните ключевое слово... Сочиняйте.

## Вкусовой канал: вкус

### *Взгляд прямо вперед и на 10 градусов вниз*

Следующее чувство в киноопыте — это вкус. Верните взгляд в исходное положение (прямо вперед). Затем опустите его на десять градусов вниз, как если бы вы смотрели в сторону *рта*. (Угол дан весьма приблизительно, так что не хватайтесь за транспортир.)

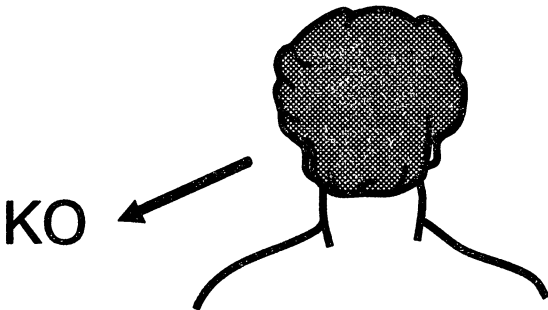
Фиксируя взгляд, сочините вкус, который бы почувствовали, будь ваш киноопыт реальностью. Это может быть вкус деликатеса на праздничном обеде... или сладкий вкус... успеха. Помните, желудок устроен так, что *неприятности* вызывают характерный *кисловато-горьковатый* вкус, а *позитивные* события дают отчетливый

*сладкий* привкус. Зафиксировав взгляд в этой позиции, проверьте свою иннергизацию, *просто* вспоминая вкусовые ощущения. Если нужно побольше данных, добавьте кулинарных изысков, по-прежнему обратив взгляд вниз.

## **Конструирование и проверка эмоций**

Итак, вы голографически иннергизовали чувства зрения и слуха и кинестетические ощущения. Теперь, чтобы вдохнуть в наше кино жизнь, пора обратиться к наиболее важным аспектам — к эмоциям.

Переведите взгляд в исходное положение, затем вниз влево. Зафиксировав направление, мысленно спросите: «Какие эмоции я буду испытывать, когда достигну своей цели?» Будет ли это гордость, радость, удовлетворение, восторг, любовь? Осознайте чувство и усильте его; поверните ручку эмоциональной «громкости». Вообразите, как это ощущение захватывает все ваше тело.



*KO — психические кинестетические ощущения, эмоции.  
Вызов из памяти и конструирование  
(взгляд вниз и влево)*

Теперь, оставаясь на уровне альфа-ритмов и переживая эти эмоции, поднимите глаза вверх и *влево*; добавьте

к эмоциям *зрительный* канал. Далее переведите взгляд по направлению к левому уху и добавьте *звуковой* канал. Затем опустите взгляд вниз и вправо, вспоминая и добавляя *физические* ощущения. Теперь смотрите прямо перед собой, поднимите взгляд на десять градусов для вызова канала *обоняния*. Перед собой и вниз примерно на десять градусов — для *вкусовых* ощущений. И наконец вниз и влево — опять к *эмоциям*. *Теперь расслабьтесь и повторите всю программу*, поддерживая динамику вашей иннергизации действиями и цветом. Когда закончите, выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Голографическая иннергизация пользовалась большим успехом среди участников семинаров по «Психотренингу». Многие из них со слезами на глазах описывали успехи, которые им удалось достичь с помощью визуализации. Кратчайший путь — это практика, практика и еще раз практика.

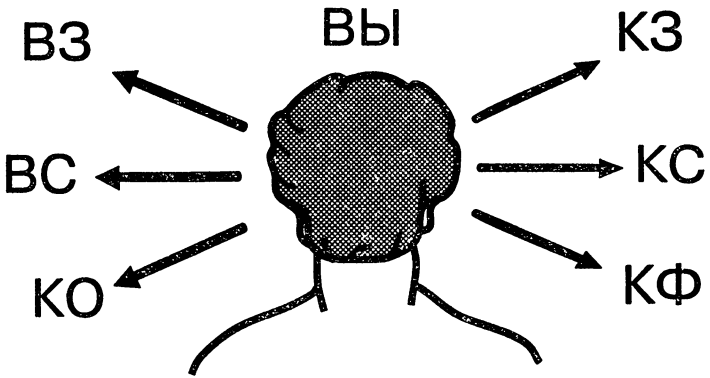
## РЕЗЮМЕ

### **Голографическая иннергизация — коммуникация с вашим внутренним «Я»**

Теперь вы знаете секреты голографической иннергизации. Возможно, это первое крупное достижение в области визуализации за долгие, долгие годы.

Голографическая иннергизация важна для тех людей, у которых «не идет» визуализация из-за того, что они: 1) плохо понимают визуализацию, усложняя ее своими внутренними установками; 2) не являются людьми зрительного типа, так как слуховой или кинестетический канал у них развит лучше.

Теперь благодаря голографической иннергизации они смогут эффективнее использовать свои врожденные слуховые и кинестетические возможности и создавать зрительный канал в своем киноопыте.



*КЗ — конструирование зрительного образа  
(взгляд вверх и вправо).*

*ВЗ — вызов из памяти точного и ясного  
зрительного образа  
(взгляд вверх и влево).*

*КС — конструирование слухового образа  
(взгляд горизонтально и вправо).*

*ВС — вызов из памяти звуков или слов  
(взгляд горизонтально и влево).*

*КФ — кинестетические чувства на физическом уровне,  
телесные ощущения;  
вызов из памяти и конструирование  
(взгляд вниз и вправо).*

*КО — кинестетические ощущения на уровне психики,  
эмоции;  
вызов из памяти и конструирование  
(взгляд вниз и влево).*

*ОБОНЯНИЕ — взгляд прямо вперед  
и на 10 градусов вверх.*

*ВКУС — взгляд прямо вперед и на 10 градусов вниз*

Имея это новое средство, вы можете устанавливать себе цели... и достигать их. Метод голографической иннергизации сделает ваше внутреннее сознание лучшим

другом, помогающим вам добиться успеха во всех ваших делах и начинаниях.

Создавая киноопыт при программировании желаемой цели, для избавления от негативных привычек, страхов, предубеждений или для освоения каких-то навыков, придерживайтесь следующей последовательности движений глаз:

**Шаг 1.** Закройте глаза и выйдите на уровень релаксации сознания методом «Три — один».

**Шаг 2.** На уровне альфа-ритмов переведите взгляд вверх и вправо. Создайте зрительный образ, добавьте к нему движение и цвет.

**Шаг 3.** Проверьте ввод образа, глядя вверх и влево. Если он легко «всплывает в памяти», перейдите к следующему шагу, если нет — вернитесь к шагу 2.

**Шаг 4.** Переведите взгляд по направлению к правому уху. Разработайте слуховой образ, включая сюда музыку, разговоры и фоновые шумы.

**Шаг 5.** Проверьте звуковой канал, направив взгляд в сторону левого уха. Если звуки вспоминаются легко, перейдите к следующему шагу, если нет — вернитесь к шагу 4.

**Шаг 6.** Опустив взгляд вниз и вправо, представьте физические, телесные ощущения, которые вы бы испытывали, если бы все происходило на самом деле. Зафиксировав взгляд, проверьте себя, вспоминая эти ощущения. Если вспоминается легко, перейдите к следующему шагу.

**Шаг 7.** Теперь переведите взгляд вниз и влево. Представьте себе, какие эмоции вы испытывали бы, если оказались на месте действия. Для проверки сделанного зафиксируйте взгляд и вспомните свои эмоции. Когда сможете без труда вспоминать их, переходите к шагу 8.

**Шаг 8.** Направьте взгляд прямо перед собой и на десять градусов вверх, как бы в сторону переносицы, и добавьте запахи. Проверьте себя, зафиксировав взгляд.

**Шаг 9.** Взгляд прямо перед собой и на десять градусов вниз, как бы в сторону рта, для вкусовых ощущений. Проверка в том же положении.

**Шаг 10.** Теперь совместите все каналы ввода (зрение, слух, вкус, обоняние, осязание и эмоции) для эффективной голографической иннергизации. Добавьте Быстроту, Аффектацию, Цвет — БАЦ!

**Шаг 11.** Выйдите с уровня на счет от одного до пяти. Откройте глаза, прочувствуйте свое состояние: вы здоровы и в прекрасном расположении духа.

Назначение киноопыта — разработать искусственное переживание настолько подробно, чтобы мозг принял киноопыт за жизненный, имевший место в действительности. Тогда он сохранится как память о реальном событии, и, таким образом, вы *обманете свое сознание*, чтобы выйти за пределы своих внутренних установок, расширяя свою зону комфорта... чтобы достичь своей желанной цели.

## Глава 5

# НЕ СТРОЙТЕ СТЕНЫ, СТРОЙТЕ МОСТЫ

### Искусство общения

---

**З**амечали ли вы, что некоторые люди всегда находятся в центре внимания, а других все как будто игнорируют? Некоторые люди способны продать идею или товар первому встречному, а другие не в состоянии хотя бы подарить 20-долларовую банкноту.

Есть люди, в совершенстве овладевшие мастерством затевать споры и раздоры, — и есть другие, очень «ценные», те, кто улаживает конфликты и выступает на переговорах в качестве посредника, быстро приводя к согласию враждующие стороны.

В чем главный секрет «наведения мостов» при общении? Используя предлагаемые нами методы, вы сможете значительно улучшить свое умение убеждать, свое *искусство общения*.



Хорошая отправная точка — это знакомство с чьим-то личным, внутренним миром. Каждый человек погружен в им самим созданный мир. Он уверен в своем знании жизни. Он убежден, что знает, как вести себя в большинстве случаев. Правильно или нет, хорошо или плохо — но это его мир.

Помните, он окружен защитной оболочкой, которая фильтрует любые данные, несовместимые с его реальностью: он находится в своей «зоне комфорта».

И вдруг появляетесь вы, со своей собственной оболочкой, со своей собственной реальностью, и хотите объяснить этому человеку, как все обстоит на самом деле. Чего ради он будет вас слушать? Да, конечно, он может найти веские причины, чтобы уделить вам внимание, но в своем мире экспертом останется все-таки он.

Все, что он услышит, автоматически будет сравниваться с тем, что ему уже известно. В этом процессе анализа информация загоняется в уже имеющиеся рамки и обычно истолковывается наиболее удобным для системы убеждений слушателя образом.

Секрет в том, чтобы первым проникнуть сквозь оболочку: завоевать внимание человека, с которым вы хотите общаться.

## **Вавилонская башня наших дней**

Похоже, коммуникация является главной проблемой современного мира. В своих поездках мы встречали людей, буквально пытающихся навязать другим свой язык. Вы когда-нибудь замечали, как американцы за границей подходят к местным жителям и начинают говорить по-английски, да еще ждут, что им ответят по-английски? Самое удивительное, что чаще всего им действительно отвечают по-английски. Просто фантастика, как далеко удастся зайти в навязывании своих способов общения. Но хоть это и срабатывает, помните, что это далеко не лучший способ коммуникации.

Чтобы эффективно общаться, например, с немцами, мы должны говорить с ними по-немецки, потому что думают они на немецком языке. Разговор на чужом языке требует мысленного перевода с родного языка на иностранный, и наоборот. Теперь вы понимаете, почему у нас на планете такие серьезные проблемы с общением.

Те же проблемы возникают и внутри нашей страны. Каждая группа говорит на своем жаргоне... каждый специалист, каждый класс, каждое поколение. И хуже всего — каждый из нас вкладывает в слова разный смысл и разные чувства, что порождает свои проблемы.

## **Кадровые проблемы**

Те же трудности встречаются на работе. Есть люди, которые просто не могут найти общего языка с коллегами, руководством, подчиненными. Естественно, что они не реализуют полностью свой потенциал и не слишком ценят свое рабочее место. Текучесть кадров можно уменьшить, если изменить стиль общения. Многие бизнесмены рассказывали, что, применяя описанные ниже методы, они не только снизили число «мигрирующих», но и увеличили выпуск продукции... и повысили благосостояние своих компаний.

## **Семейные конфликты**

Недостаток общения может стать первопричиной семейных неурядиц. На наших семинарах мы часто видели семейные пары, которые так и не научились общаться друг с другом — а тем более со своими детьми — даже после двадцати или тридцати лет совместной жизни! К счастью, они сообщали о волшебных переменах в семейных отношениях после применения описанных ниже коммуникативных методик.

## Пусть слушатель расслабится

Отношение «а докажи» характерно для людей, которые почувствовали в ваших словах (с которыми они лично не согласны) угрозу. Поэтому они могут замкнуться в себе прежде, чем вы попытаетесь завязать отношения: их оборона наготове. Вам следует найти способ пробить их броню. Существуют ключи от дверей замкнувшегося в себе сознания... есть способы наведения мостов между их миром и вашим. Мы откроем тайну, как протянуть золотую нить общения.

У американских индейцев есть выражение, которое помогает преодолевать разъединяющие людей барьеры. Вы, конечно, его слышали: «Пройди милю в моих мокасинах», что подразумевает — расстанься со своей оболочкой и взгляни на жизнь с точки зрения других людей. Вы должны мысленно погрузиться в их оболочку, имея при себе ключи к их персональным замкам.

Сколько раз вы считали, что можете реально помочь кому-то, но получали в ответ на свое доброхотство лишь равнодушный, а то и враждебный взгляд? Взволнованные тем, что хотим сказать, мы иногда забываем одно правило: общение — улица с двухсторонним движением. Мы пытаемся вбить и протолкнуть нашу идею внутрь закрытого сознания, стараемся проложить путь внутрь чужой оболочки. Это воспринимается как нападение.

Как же нам быть? Мысленно отступить и присмотреться к человеку, с которым мы имеем дело. Как он, собственно говоря, воспринял нашу идею? Что он говорит нам на языке тела? Как он сидит или стоит? Открыт он или закрыт *физически* для нас с нашей идеей?

Мы не будем углубляться в интерпретацию различных поз и жестов; на эту тему написано немало превосходных книг. Мы будем рассматривать язык тела с других точек зрения. Наш подход даст вам простой, но весьма мощный инструмент.

## Шаг первый: на языке тела

Наблюдая за высококлассными специалистами в области общения и ведения переговоров, за признанными авторитетами по решению конфликтов, вы можете заметить некоторые особенности, касающиеся того, какие позы они принимают. Один из малоизвестных секретов при налаживании взаимопонимания — это *подражание* языку тела собеседника.

*ПРОБЛЕМА: вы угрожаете оболочке собеседника.*

*РЕШЕНИЕ: надо стать не таким «грозным»... пусть слушатель расслабитя.*

*СПОСОБ: соответствие языков тела.*

Как специалист по общению, вы будете находиться (сидеть или стоять) в той же позе, что и ваш собеседник. Если он сидит, положив ногу на ногу и скрестив на груди руки, сядьте точно так же. Когда он переменит свою позу, вы постепенно измените свою. Психотерапевты считают соответствие весьма полезным средством для того, чтобы заставить пациента раскрыться. Попробуйте, и вы будете изумлены результатами!

В большинстве случаев ваш собеседник просто не заметит, что вы его копируете, — по крайней мере, на внешних уровнях сознания. При этом на внутренних уровнях сознания он (или она) будет видеть свое зеркальное отражение. С самим собой ему комфортно, а поскольку вы (ваша поза) так похожи на него, то и вы становитесь неопасны — и рядом с вами ему тоже становится комфортно. В этот момент собеседник расслабляется, барьеры исчезают, и общение налаживается.

В искусстве «физического соответствия» вы можете достичь высочайшего мастерства — уровня дипломированного специалиста по общению (и, безусловно, вы его достигнете, если, конечно, будете помнить о практике, тренировке и повторении).

### **Обращайте внимание на...**

#### ***А. Положение тела в пространстве:***

1. Сидит или стоит собеседник.
2. Положение рук, ладоней, ног, ступней ног.
3. Положение головы.
4. Походка (стремительная, неторопливая, медленная).

#### ***Б. Жесты:***

1. Движения пальцев.
2. Движения рук.
3. Движения головы.
4. Движения тела.

#### ***В. Дыхание:***

1. Частое или редкое.
2. Глубокое, среднее, поверхностное.

#### ***Д. Голос:***

1. Темп речи — быстрый или медленный.
2. Тембр голоса — высокий или низкий.

#### ***Е. Мимика:***

1. Мигание глаз.
2. Выражение лица:
  - а) улыбка: губы приоткрыты или сомкнуты;
  - б) лоб: наморщен или нет.

### **Захват лидерства и установка взаимосвязи**

Установив взаимосвязь, вы сможете захватить лидерство — то есть иметь возможность менять при необходимости настроение собеседника. Например, если он взволнован, воспроизведите его учащенное дыхание. Если он часто моргает, моргайте так же. Подстройте под собеседника ваше дыхание, моргание и/или любые другие физические проявления. Установите взаимосвязь и почувствуйте симпатию к собеседнику, затем захватывайте лидерство, постепенно уменьшая частоту дыхания и моргания, пока собеседник автоматически не подстроится

под вашу частоту и не придет в расслабленное, восприимчивое состояние. Вы обнаружите, что человек следует за вами и подстраивается под вас не осознавая этого — ведь все происходит на внутренних уровнях сознания. Этот метод может также оказаться чрезвычайно полезным в экстремальных или напряженных ситуациях.

Какое настроение вы хотели бы менять у других? Составьте список (депрессия, раздражение, страх и т. п.). И записывайте свои достижения!

## Шаг второй: на уровне слов

Простейшее средство наладить общение — говорить с собеседником на его языке.

Каждый человек, каждая группа, каждый регион обзаводится своим собственным языком: набором слов и выражений, которые им удобны. Этот специфический язык формируется окружением. С момента рождения мы пользуемся *всеми* нашими органами чувств для сбора информации — «новостей» о нас самих и об окружающем мире. На основе этих данных мы формируем мнение о самих себе и о нашем мире. Во многих случаях эти «ограниченные» познания остаются с нами на всю жизнь — если только их не изменить каким-нибудь способом.

Когда мы становимся старше, у большинства из нас появляются «любимые» способы, органы чувств или каналы обработки данных. При этом обычно полноценно развиваются и используются всего один или два канала — ведущий и второстепенный. Некоторые воспринимают и перерабатывают информацию с помощью зрительного канала, у других мозг получает новые сведения через ощущения.

Это «язык», на котором вы говорите со своими друзьями, с людьми, которым доверяете самое сокровенное. Он связывает вас узами взаимопонимания и доверия.

Это ваш особый способ общения, который вы используете для сбора и переработки информации.

Попробуйте понаблюдать за речью малышей, подростков, взрослых. К сожалению, немногие стараются понять эти специфические языки. «Продвинутые» в области коммуникаций люди, общаясь, настраивают свой словарь, структуру предложений, равно как интонации и произношение, на необходимую волну.

*ПРОБЛЕМА: вербальная рассогласованность.*

*РЕШЕНИЕ: изучение базовых слов и фраз.*

*СПОСОБ: вербальное соответствие.*

В каждой профессии используется свой язык. Сравните финансиста с юристом или врачом. Разумеется, иногда это просто «надувание щек» и попытка произвести впечатление, но чаще всего это действительно их способ мышления... их вербальные процессы.

Ваш доктор, если он излишне увлекается медицинской терминологией, может оказаться плохим специалистом в области общения. Он может заявить, что его беспокоит ваш *orbiculus ciliaris*. (Интересно, что это такое и где он у меня находится?) Многие врачи забывают, что их пациенты не получили медицинского образования. Способен ли врач говорить на их языке? Разумеется, но, подобно многим другим специалистам, он слишком погружен в свой собственный мир, чтобы помнить об окружающих.

Настолько ли вы поглощены своим собственным миром, чтобы не найти времени и познакомиться с языком окружающих? Попробуйте. Это подарит вам новый мир!

Как специалист по общению, вы будете подстраивать свой словарь под словарь человека, с которым общаетесь. Вы будете часто употреблять слова и фразы, привычные для вас обоих. *Суть не в том, чтобы стать попугаем, а в том, чтобы, подстраиваясь, употреблять только те словечки и выражения, которые уме-*

*стно слышать от вас.* (Немного нелепо слышать от семидесятилетнего старика: «Ну, я от него тащусь!»)

Отметьте, как говорит ваш собеседник, какие слова он использует, и настройтесь на эти слова. Это язык, наиболее удобный для него, язык, которому он доверяет. Не увлекайтесь — вы не «опускаетесь» до языкового уровня собеседника, вы просто говорите на понятном ему языке, в той тональности, которая вызывает его доверие. В итоге это приведет к тому, что ваш собеседник расслабится и станет открыт для новых идей. Вы построили мост взаимопонимания между двумя вашими мирами. (Можете себе представить, как это важно для выживания в бизнесе!)

### **Как люди думают**

Если мы поймем, как люди выражают свои мысли, мы получим важные сведения о том, каким образом они воспринимают и перерабатывают информацию.

Исследования показали, что, формируя мнение о себе самом и об окружающем мире, человек вырабатывает особые речевые стереотипы, выражающие его отношение к этому миру. Его набор слов может подсказать нам, каким способом он обрабатывает информацию. Прислушиваясь к речи человека, мы зачастую можем узнать, как он думает!

Определив, каким образом человек мыслит, вы откроете для себя дверь в мир общения, вы сможете предсказывать, как собеседник отреагирует на ваши слова, на ваши идеи и предложения, — и вы сделаете гигантский шаг к повышению своего мастерства общения и уверенности в себе.

### **Откуда вы узнаете новости**

Существует огромное количество средств массовой информации, из которых мы узнаем новости: телевизор, радио, газеты, журналы и, конечно же, разговоры с окру-



жающими. Чтобы узнать, что происходит в мире, мы пользуемся своим излюбленным средством, скажем, телевизором. Другие средства для нас не столь неотразимы. Уставившись в «ящик», мы *включаем свой ведущий канал*.

И точно так же, как мы предпочитаем телевизор чему-нибудь другому, мы выбираем определенные физические *чувства* для получения информации. Нам известны пять органов чувств, лежащих в основе сбора данных. Это зрение, слух, вкус, обоняние и осязание. Рассмотрев эти пять чувств, мы обнаружим, что зрение, слух и осязание доминируют, а обоняние и вкус являются чем-то типа дополнения к осязанию.

### **Еще одно открытие**

Одним из выдающихся достижений в области «проникновения в душу» собеседника явилось тщательнейшее исследование доктора медицины Милтона Эриксона. Он утверждает, что у каждого индивида со временем формируется специфический набор ключей для приема и переработки информации. И пока эти ключи не «опознаны» и его близкие, его окружение, его клиенты ими не пользуются, они никогда не смогут ни достучаться до его сознания, ни проникнуться его идеями.

Работа доктора Эриксона была изучена Ричардом Бэндлером и доктором философии Джоном Гриндером, которые включили это исследование в свой курс (метод) под названием «Нейролингвистическое программирование». Его можно назвать «языком мозга».

### **Зрительный, слуховой, кинестетический**

Изучая слова — особенно глаголы, прилагательные и наречия, — обычно употребляемые индивидом, мы можем вычислить его личный «язык чувств». Если мы будем говорить на его языке, наш собеседник сможет с комфортом, самым своим излюбленным способом, воспринимать и перерабатывать информацию, которую мы

ему сообщаем. Это перекидывает мост между обеими сторонами... и ведет к подлинному взаимопониманию.

Вот примеры некоторых слов, которые помогут составить представление о «языке мозга» вашего собеседника:

1. *Зрительный* (зрительные образы — зрение): *показать, перспективы, ясный, картина, в фокусе.*
2. *Слуховой* (звуки — слух): *прислушаться, голос, звучать, тон, уговаривать.*
3. *Кинестетический* (прикосновения — осязание): *гладко, нащупать, ухватиться, прочный, теплые.*

### Проверьте себя

Проверьте свое знание ключевых — зрительных (З), слуховых (С) и кинестетических (К) — слов ЗСК.

А. Подчеркните ключевые слова и выражения ЗСК в нижеследующих примерах.

Б. Определите доминирующий у собеседника способ приема и переработки информации.

1. Эта поездка вызывает у меня приятное *ощущение.*

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

2. Что ж, по крайней мере, идея ясна.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

3. Посмотри в газете, в какой кинотеатр можно сходить.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

4. Это очень неопределенно, я бы хотел перейти на более твердую почву.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

5. Я все это уже слышал, но звучит это как-то неубедительно.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

6. Я бы хотел, чтоб мой начальник не сидел у меня на шее.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

7. Она всегда благоухает как роза.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

8. Эта идея очень туманна.

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

### Три главных канала для установки вербального соответствия

#### 1. Зрительный

Люди, у которых «любимым» коммуникативным каналом и каналом приема информации является *зрение*, употребляют выражения, соответствующие визуальным моделям. Человек визуального типа предпочитает телевизор приемнику... смотрит на облака, а не купается... мечтает о будущем, а не стришет газон. Вы можете легко опознать зрительный тип по большому количеству визуальных выражений в его словаре.

Зрительный тип людей говорит:

«Давайте снова *рассмотрим* вашу проблему».

«Я же *вижу*, что это не работает».

«Что касается вашей идеи, пока *картина не ясна*».

Вы можете *выяснить*, каким способом человек обрабатывает данные, *уловив*, какие слова он предпочитает.

## 2. Слуховой

Человек слухового типа выбирает для сбора и переработки информации средства коммуникации, ориентирующиеся на *слуховое восприятие*. Слуховой тип предпочитает радио телевизору... концерт балету... и уж скорее станет слушать магнитофон, чем стричь газон.

От людей этого типа вы часто услышите «слуховые» выражения. Слуховой тип людей говорит:

«С удовольствием *послушаю*, что вы мне *скажете*».

«Это *созвучно* нашим намерениям».

«Думаю, вы взяли неверный *тон*».

Вы часто можете *услышать*, как эти люди *говорят* о том, как *звучит* та или иная идея.

## 3. Кинестетический

Человек кинестетического типа в первую очередь ориентирован на *осязание* и *ощущения*. Кинестетик предпочитает купаться, а не смотреть кино... танцевать, а не смотреть балет... и мы, наконец, нашли того, кто сможет подстричь этот газон!

Вы быстро почувствуете, что имеете дело с кинестетическим типом, проанализировав слова, которые он употребляет.

Кинестетики говорят:

«Я *чувствую*, вы в восторге от его достоинств».

«Пока я что-то не *улавливаю*, в чем тут дело».

«Это меня не *касается*».

Теперь вы в состоянии *сгладить* острые углы и строить отношения с этими людьми на *прочной* основе вербального соответствия.

Итак, посмотрим, сколько слов вы сможете придумать для каждой категории. Заполните табл. 1.

Взглянув на итог, вы сможете определить свой «любимый» способ приема и переработки информации (категория, по которой вы набрали наибольшее количество баллов). Ваш следующий шаг — расширить свой словарь, научиться использовать в своей речи слова из наименее любимой категории. Специалист по общению одинаково

легко переключается на любую из категорий, и сумма баллов во всех трех колонках одинакова. У большинства людей есть ведущий и второстепенный каналы. Какой канал доминирует у вас?

*Таблица 1*

| <b>Зрительный</b>                             | <b>Слуховой</b> | <b>Кинестетический</b> |
|---|-----------------|------------------------|
|   |                 |                        |
| <b>Количество баллов для каждой категории</b> |                 |                        |
|   |                 |                        |

### **Очень важное замечание**

У многих людей в состоянии стресса работает только один, ведущий канал. Определите и *перечислите ведущие каналы приема и переработки информации ваших знакомых*, чтобы подготовить почву для общения и взаимопонимания в экстремальных ситуациях.

## ЗСК в коммерции

Давайте рассмотрим беседу между двумя коммерсантами, которые воспринимают и перерабатывают информацию разными способами, по разным каналам.

**Джон-продавец.** Я хочу, чтобы вы *взглянули* на наши цены. Вы *увидите*, сколько сможете сэкономить.

**Джудит-покупательница.** Да, я *чувствую*, что вы *затронули болезненный* вопрос. И все же ваше предложение несколько *размыто*, а нам бы хотелось *твердо* знать, что мы получим.

**Джон-продавец.** Дело в том, что вы не *рассмотрели картину* в целом. Я признаю, что с вашей точки зрения наше предложение *выглядит* пока слишком *схематично*, но если вы позволите мне *продемонстрировать* все преимущества контракта с нашей компанией, я уверен, что предполагаемая экономия окажется в *фокусе* вашего внимания.

**Джудит-покупательница.** Но, Джон, наша компания *строит* свою политику на *твердой основе*. Я *чувствую* необходимость *отложить* решение. Мы не *стеснены* во времени. Когда будете готовы снова *поднять* этот вопрос, *установите* со мной контакт.

Тип Джона-продавца:

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

Тип Джудит-покупательницы:

- зрительный,
- слуховой,
- кинестетический.

Получит ли Джон заказ?

- да,
- нет.

Кто выиграет от улучшения взаимопонимания?

- Джон,

- ( ) Джудит,  
( ) оба.

Получит ли Джон заказ? Вряд ли. Фактически эти два человека разговаривают на разных языках. С тем же самым успехом один из них мог бы говорить по-китайски, а другой — по-немецки.

Кто выиграет от улучшения взаимопонимания?

Оба.

Цель снабженца — способствовать развитию своей фирмы, закупая наиболее прибыльные товары. Разговаривая с поставщиком на его языке, Джудит смогла бы получить самую полную информацию, обдумать ее и принять оптимальное решение.

У продавца успех его дела зависит от умения общаться. Его принципы могут означать разницу между процветанием и разорением.

Как вы общаетесь с людьми? Сколько раз вам доводилось слышать или самим говорить: «Не понимаю, что вы хотите этим сказать (что вы имеете в виду)»? Потратьте время на выявление типа приема и переработки информации у каждого, с кем приходится общаться, и попрактикуйтесь в установлении взаимопонимания в соответствии с этим типом.

## **Для лучшего усвоения метода ЗСК представим себе, что...**

**1. Вы идете на первую встречу с человеком и хотите произвести приятное впечатление. Вы уже знаете его (ее) тип. Куда этот человек предпочтет пойти развлекаться?**

А. Зрительный тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Б. Слуховой тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

В. Кинестетический тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

**2. У вас юбилей (годовщина свадьбы), и вы решили выбрать особый подарок. Что вы подарите своей любимой (любимому)?**

Г. Зрительный тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Д. Слуховой тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Е. Кинестетический тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

**3. Представьте себе, что вы агент по недвижимости.** Агенты по недвижимости часто утверждают, что дом, который клиент описывает как дом своей мечты, совсем не обязательно похож на тот дом, который он в итоге купит. Специалист по общению, торгующий недвижимостью, сначала выяснит, как клиент воспринимает и перерабатывает информацию... или как он принимает ре-



шение о покупке. Затем агент подбирает дом определенного типа, который соответствует внутренним потребностям этого человека.

На какие особенности дома вы, агент по недвижимости, укажете клиенту?

Ж. Зрительный тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

З. Слуховой тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

И. Кинестетический тип:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

Подумайте, в каких еще случаях вы могли бы применить этот любопытный метод? (*Ответы помещены в конце главы.*)

### **Шаг третий: направление взгляда**

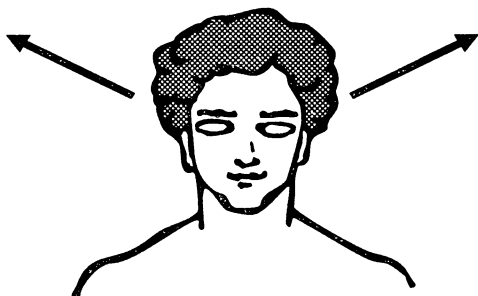
Считается, что когда вы задаете собеседнику вопрос определенного типа, его взгляд автоматически перемещается в определенном направлении, пока он обдумывает свой ответ.

#### **Признаки зрительной обработки**

*ПРИМЕР: если вы задаете вопрос, требующий для ответа представить себе какой-то зрительный об-*

*раз, взгляд собеседника, как правило, уходит вверх и вправо или влево в зависимости от вида вопроса.*

Хотя правил без исключений не бывает, в целом можно сказать, что взгляд вашего собеседника, устремленный вверх и вправо или влево, свидетельствует об обработке зрительной информации. Это не означает само по себе, что он — человек зрительного типа. Такую ситуацию мы рассмотрим позже.



Очень важно, каким образом вы построите свой вопрос, чтобы опознать процесс зрительной переработки информации. Вопрос, который связан со звуками или ощущениями, здесь не годится, *это должен быть вопрос, вызывающий зрительные образы.* Чтобы было еще интересней, скажем, что существует два вида вопросов по зрительной переработке информации. Далее мы увидим, что эти же два вида вопросов имеют место и для слуховой переработки — но не для кинестетической.

### **Два вида вопросов**

Вот два вида вопросов, которые запускают специфические процессы в мозге и вследствие которых проявляются внешние характерные признаки, благодаря которым мы можем наладить общение.

**1. Вопрос, активизирующий память**, — вопрос, требующий вспомнить информацию, хранящуюся в банке данных памяти человека.

**2. Вопрос, активизирующий процесс конструирования**, — вопрос, требующий создания нового образа с использованием воображения и творчества.

Вопрос на *«память»* требует того, что мы будем называть *визуализацией/иннергизацией*. Этот вид вопроса стимулирует вызов ранее полученных и сохраненных данных (из памяти). Эти данные могут быть в виде картинок, звуков или ощущений. При этом ничего нового не создается — ваш собеседник уже располагает необходимой информацией и просто вспоминает ответ.

Если вас спросят: «Как выглядит красная роза?», вы просто обратитесь к своему банку данных в памяти и отыщете информацию о живой или искусственной красной розе или просто восстановите ее образ. Этот процесс занимает пару секунд. Если принять очень упрощенную версию теории специализации мозговых полушарий, то нужный ответ содержится в большинстве случаев в левом полушарии.

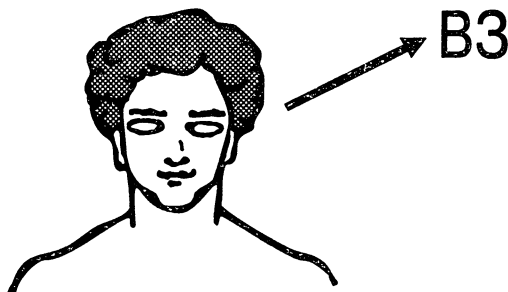
Вопрос на *конструирование* требует от человека подключить *воображение*. Для ответа на вопрос этого вида создаются *новые* образы, звуки и ощущения. Информация должна быть *составлена* из кусочков и фрагментов ранее полученных и сохраненных данных.

Если вас спросят: «Как выглядит синяя роза?», процесс окажется более сложным. Сначала вы, вероятно, проверите свою память на предмет наличия синей розы: поскольку таковой не окажется, вы вспомните красную розу... вспомните синий цвет... и сделаете красную розу синей. Следовательно, вы сконструируете новый образ синей розы. После этого процесса у вас в памяти сохранится образ синей розы. С этих пор вы будете просто вспоминать, как выглядит синяя роза, — ведь образ уже создан и сохранен. Творческий процесс, как правило, требует работы правого полушария мозга.

*Примечание: всегда проверяйте собеседника с помощью вопросов.*

### **Вызов из памяти зрительного образа**

Задав вопрос, требующий активизации зрительной памяти, вы увидите, что взгляд отвечающего устремляется вверх и *вправо от вас*.



*Вопрос на вызов из памяти зрительного образа*

Для проверки задайте вопрос о чем-нибудь виденном раньше — о чем-то известном.

*ПРИМЕРЫ: «Какого цвета твое пальто?», «Какого цвета твой дом?»*

### **Конструирование зрительного образа**

Задав вопрос, требующий активного процесса конструирования зрительных образов, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, устремляется вверх и *влево от вас*.

Для проверки задайте вопрос о предмете, который человек никогда не мог видеть раньше, — о чем-то несуществующем.

КЗ



*Вопрос на конструирование зрительного образа*

*ПРИМЕРЫ: «Как будет выглядеть желтый кенгуру с черными полосками?», «Как бы ты выглядел с зелеными волосами?»*

### **Несфокусированный или неподвижный взгляд**

*Взгляд, устремленный в пространство... несфокусированный и неподвижный... также может свидетельствовать о визуальной обработке. Когда взгляд устремлен вверх и переводится слева направо, и наоборот, это часто означает, что идет зрительное конструирование. (Грезы наяву... Для учителей: а вдруг Джонни активно конструирует урок истории?!)*

### **Как определять и проверять**

Приведенные примеры движений глаз верны для большинства людей, хотя существуют и исключения. Если есть сомнение, вам следует задать несколько разнотипных вопросов и посмотреть на результат. Вы можете обнаружить, что иногда встречается «изнаночное» или вообще абсолютно нехарактерное направление взгляда. По ходу беседы вы будете задавать вопросы, интересующие обе стороны.

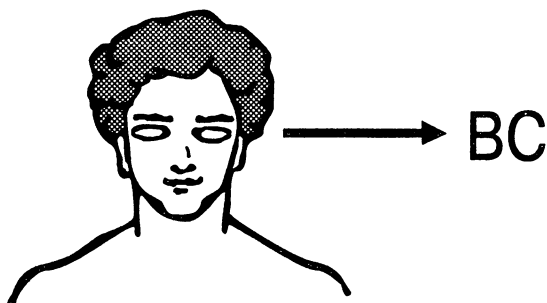
Для простоты далее мы будем считать, что в случае вашего собеседника верна наша стандартная модель. Просто запомните, что на практике вы должны сначала *«откалибровать»* направление взгляда у каждого собеседника — то есть проверить его с помощью вопросов.

### Признаки слуховой обработки

Когда имеет место прием и переработка информации посредством слухового канала, взгляд движется в сторону уха, правого или левого. Это выглядит так, как будто мозг *«прислушивается»*. Сведения также можно добывать с помощью вопросов двух видов.

### Вызов из памяти слухового образа

Задав вопрос, требующий активизации *слуховой* памяти, вы увидите, что взгляд того, кто отвечает, устремляется к *правому* (от вас) *уху*.



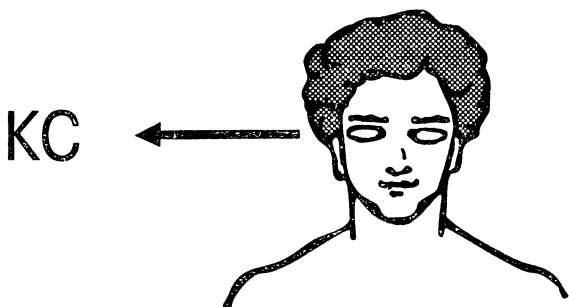
*Вопрос на вызов из памяти слухового образа*

Для проверки задайте вопрос о звуках или словах, которые человек мог слышать раньше.

*ПРИМЕРЫ: «Как звучит гудок твоего автомобиля?», «Как звонит твой будильник?»*

## Конструирование слухового образа

Задав вопрос, требующий *конструирования слухового образа*, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, будет двигаться в сторону *левого* (от вас) уха.



### *Вопрос на конструирование слухового образа*

Для проверки задайте вопрос о звуке, который человек никогда не мог слышать раньше, — о чем-то неизвестном.

*ПРИМЕРЫ: «Как звучал бы гудок твоего автомобиля в исполнении оперной певицы?», «Как звучало бы твое имя, произнесенное задом наперед?», «Как звучала бы флейта, если бы она стала издавать звуки, подобные плачу младенца?»*

Внутренний мир *звуков* — один из эффективнейших способов передачи мозгу информации, но чаще вы будете сталкиваться с людьми, у которых ведущим является зрительный или кинестетический канал.

## Признаки кинестетической обработки

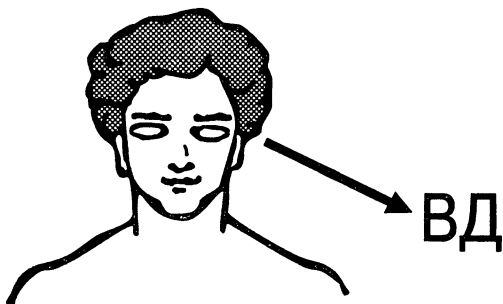
Можно предположить, что процесс кинестетической обработки происходит *совершенно по-другому*. Возмож-

но потому, что кинестетика имеет дело с чувствами... как чисто физическими, так и эмоциональными. Физические, телесные ощущения и эмоции функционируют в одном режиме, а внутренний диалог, разговор с самим собой, требует режима иного. И конструирование, и вызов при обработке чувств и ощущений связаны с одним и тем же направлением взгляда.

В предыдущей главе вы узнали, что наша собственная модель голографической иннергизации (внутренней коммуникации) слегка отличается от классической модели нейролингвистического программирования. Сейчас мы вернемся к классическому НЛП (внешние коммуникации) и будем полагать, что при направлении взгляда *вниз и вправо* от вас у собеседника идет *внутренний диалог*, или разговор с самим собой.

### **Внутренний диалог — разговор с самим собой**

Когда идет внутренний диалог, когда человек разговаривает сам с собой, вы увидите, что его взгляд опускается *вниз и вправо от вас*.



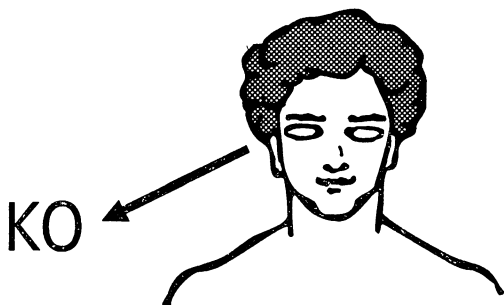
*Вопрос на кинестетику: внутренний диалог*

*ПРИМЕРЫ: «Расскажите сами себе анекдот», «Что вы подумаете, когда споткнетесь?», «Что вы думаете, когда вам делают комплимент?»*



## **Телесные ощущения и эмоции**

Когда задан вопрос, связанный с телесными ощущениями или эмоциями, вы увидите, что взгляд собеседника опускается вниз и влево от вас.



*Вопрос на кинестетические ощущения*

*Примеры: «Какова на ощупь кора дерева?», «Что вы чувствуете, когда бежите?»*

Вы заметили, что здесь нет различия между конструированием и вызовом — оба этих процесса происходят при одном и том же направлении взгляда. То есть внутренний диалог (конструирование и вызов) можно отличить по направлению взгляда вниз и вправо от вас; конструирование же и вызов физических и эмоциональных ощущений — по направлению вниз и влево.

## **Практическое применение**

Возможность усовершенствовать ваше искусство общения с помощью признаков приема и переработки информации практически ничем не ограничена. Мы проводим специальные семинары для инспекторов, персонала служб безопасности, для юристов и блюстителей закона.

Техника «добывания» достоверной информации, умение проводить расследования и задавать вопросы могут быть полезны в этих профессиях.

### **Лжецы глядят влево?**

Многие люди, работающие в органах охраны правопорядка, убеждены в том, что «лжецы смотрят влево». Разговаривая со свидетелями или с подозреваемыми, они следят за их взглядом. Если взгляд подозреваемого уходит вправо — это признак того, что полученная от него информация вполне может оказаться правдой. Если же взгляд при «вопросе на засыпку» уходит влево, скорее всего подозреваемый сочиняет свой ответ. Основываясь на этой гипотезе, сначала задают несколько пробных вопросов для проверки индивидуальных особенностей. Разумеется, устремленный влево взгляд не обязательно свидетельствует о том, что отвечающий лжет. Иногда мы просто не можем достоверно вспомнить происшедшее и выдумываем подробности: сфабрикованные детали, ради пущей гладкости и логичности повествования. То есть взгляд влево может означать «почти правду». Помните, все относительно: существуют лишь ключи, лишь определенный ход мыслей, которыми пользуются для совершенствования искусства общения, в том числе искусства задавать вопросы. Подумайте, как могут использовать эти ключи родители и учителя!

### **Признаки, «выдающие» ведущий канал**

Многие убеждены, что ведущий канал можно определить по направлению первого взгляда при нейтральном вопросе.

Учителя выясняют, каким образом ученик решает математические задачи, глядя на первое движение глаз ре-

бенка, которому задали вопрос по математике. С помощью этих сведений опытный учитель сможет помочь своему ученику лучше освоить математическое мышление.

Единственный путь овладения этим методом:

### **ПРАКТИКА, ТРЕНИРОВКА, ПОВТОРЕНИЕ!**

Не существует никакой замены практическому обучению. Весь ваш ум должен быть занят материалом данной главы. Для лучшего усвоения информации, перечитывая эту главу, выполните сначала упражнение «Психотренинг по методу Сильвы. Релаксация», приведенное в Приложении.

## **Как улучшить запоминание и воспроизведение материала**

Способ улучшить запоминание этого материала таков: прочитайте резюме... закройте глаза и вспомните выделенный текст... затем припомните все детали, относящиеся к этому тексту. По-прежнему с закрытыми глазами представьте свой сегодняшний и завтрашний день: с кем вы встретитесь и как вы начнете оттачивать свое искусство общения. Когда отработаете столько, сколько сочтете нужным, сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и откройте глаза. Теперь читайте дальше.

## **РЕЗЮМЕ**

### **Не стройте стены, стройте мосты**

**Шаг первый.** Практика на уровне альфа-ритмов. На релаксационном уровне сознания представьте себе разных людей, мысленно наблюдайте за ними, затем установите с ними физическое соответствие. Сделайте мысленное усилие: сначала представьте положение тела... потом жесты... дыхание... голос... и выражение лица. Раз-

бирайте множество вариантов на разных уровнях — это может растянуться на несколько сеансов. Работа на релаксационных уровнях сознания способствует иннергизации информации и значительно ускоряет успешное освоение этой методики.

**Шаг второй.** Простейший способ улучшить взаимопонимание — говорить на языке своего собеседника.

Вы будете изучать и перенимать различные стили речи, стараясь подражать не жаргону или излюбленным словечкам и выражениям, но речи как таковой — структуре предложений, длине слов и темпу.

**Шаг третий.** Изучайте и определяйте главный способ приема и переработки информации и принятия решений у вашего собеседника.

Установите, как он обрабатывает данные, отметив, к какой категории относится наибольшее количество его слов: зрительной, слуховой, кинестетической (ЗСК).

Вашим следующим шагом на пути к овладению искусством общения будет умение переключаться на соответствующий ведущий канал приема и переработки информации.

### Проверьте себя

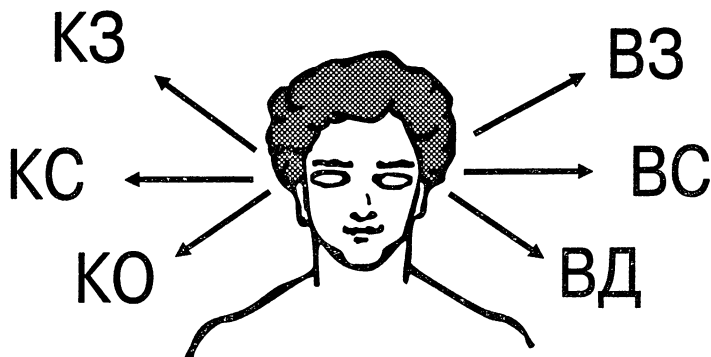
Выясните, как вы обрабатываете данные: какие характерные фразы вы говорите. Для самопроверки найдите какое-нибудь старое написанное вами письмо. (Учтите, что пишете вы совсем не в той же манере, что говорите.) Тем не менее там вы обнаружите свои любимые высказывания.

Тренируйтесь менять свой стиль речи: переключайтесь в течение дня со зрительных на слуховые или кинестетические фразы. Чем больше вы практикуетесь, тем легче вам будет использовать этот прием в общении с окружающими, чтобы приспособиться к их манере.

По мере прогресса можете изучать и применять соответствие: в позах, жестах, дыхании, тоне голоса, темпе

речи; в выражении, мимике (в том числе моргании) и в других аспектах индивидуальной манеры держать себя.

Чистое искусство общения и убеждения — это дар, который нужно шлифовать и полировать, пока он не бросит свой отблеск на собеседника.



**СЛЕДИТЕ ЗА НАПРАВЛЕНИЕМ ВЗГЛЯДА!**

*Помните, что это Вы смотрите на собеседника, так что направления указаны вправо и влево от вас!*

**КЗ** — конструирование зрительного образа  
(взгляд вверх и влево).

**ВЗ** — вызов из памяти зрительного образа  
(взгляд вверх и вправо);

*расфокусированный или неподвижный взгляд также может свидетельствовать о визуальной обработке.*

**КС** — конструирование слухового образа  
(взгляд горизонтально и влево).

**ВС** — вызов из памяти звуков или слов  
(взгляд горизонтально и вправо).

**КО** — кинестетические ощущения  
(телесные ощущения и эмоции);

*вызов и конструирование (взгляд вниз и влево).*

**ВД** — кинестетический внутренний диалог  
(вызов и конструирование);

*взгляд вниз и вправо*

Теперь у вас есть инструменты для разрушения стен и наведения мостов, для совершенствования общения. Перейдите мост, ведущий к лучшему, к счастью и процветанию.

Варианты ответов (со стр. 87)

- А. 1. Кино.  
2. Спектакль.  
3. Музей.  
4. Телевизор.
- Б. 1. Концерт.  
2. Стереоманитофон.  
3. Старые рождественские открытки.  
4. Опера.
- В. 1. Купание.  
2. Прогулка в парке.  
3. Танцы.  
4. Обед .
- Г. 1. Видеоманитофон.  
2. Калейдоскоп.  
3. Телевизор.  
4. Микроскоп.
- Д. 1. Приемник.  
2. Музыкальная телеграмма.  
3. Проигрыватель (компакт-дисков).  
4. Колокольчики.
- Е. 1. Спортивное снаряжение.  
2. меховое пальто.  
3. Шелка или атлас.  
4. Обогреватель.
- Ж. 1. Прекрасный внешний вид.  
2. Простор.  
3. Цвета, краски.  
4. Ландшафт.
- З. 1. Постучите по стене.  
2. Тихие соседи.

3. Веселые (шумные) соседи.

4. Пение птиц.

И. 1. Камин.

2. Ковер.

3. Прохлада, тепло.

4. Аромат цветов.

## Глава 6

# СУБЪЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ОТ СОЗНАНИЯ К СОЗНАНИЮ

---

**О**бщение внутри семьи, с друзьями и знакомыми, происходящее на внешнем уровне, играет очень важную роль в нашей жизни. Однако бывают моменты, когда вы не находите нужных слов, или человек просто не разговаривает с вами. Что вам делать? Ниже излагается метод общения с окружающими на внутренних, глубинных уровнях сознания — так что слова становятся не нужны.

Субъективные психические коммуникации и программирование долгое время были предметом противоположных точек зрения. Чтобы заявить о применении спорного



метода в «Психотренинге по методу Сильвы», мы должны исследовать потенциальную возможность использования чистой *коммуникации сознания с сознанием*, или ПСИ-способностей (от греческой буквы «пси», с которой начинается слово «Психея» — душа, психика). Давайте рассмотрим несколько прошлых и современных исследований, которые как будто свидетельствуют о том, что этот тип психического программирования — не просто потенциальная возможность, ему можно найти весьма эффективное применение в жизни.

Да, доказательства ПСИ-способностей существуют, и позже вы узнаете, как развить ваши способности с помощью «Техники субъективного программирования доктора Сильвы».

## Исследования доктора Райна

Вероятно, наиболее известная серия парапсихологических экспериментов была начата в 20-х гг. нашего столетия доктором Дж. Б. Райном в лаборатории парапсихологии университета Дьюка в г. Дареме, штат Северная Каролина. Эти эксперименты были задуманы с целью выявления у различных испытуемых предполагаемых способностей угадывать значения специально разработанных карт. Колода состояла из 25 карт, на каждой из которых был изображен один из пяти символов: звезда, волны, круг, квадрат и знак «плюс». Двух участников сеанса отделяли друг от друга настольной ширмой, исключавшей случайное подглядывание. Колода тщательно перемешивалась. Затем «передающий» осматривал верхнюю карту и концентрировался на ней, пытаясь мысленно передать изображенный символ *получателю*. Последний должен был назвать первый пришедший на ум символ. Процесс продолжался, пока не были использованы все 25 карт.

За тридцать с лишним лет исследований в тысячах сеансов получатель много раз последовательно называл правильные значения всех 25 карт. В этих экспериментах количество правильных ответов явно превышало уровень простой случайности и доказывало реальность существования ПСИ-способностей.

## **Исследования дистанционного восприятия**

Проведенные в начале 1970-х гг. исследования доктора Харольда Путоффа и доктора Рассела Тарга, как отмечалось в издании «The Journal of the Institute of Electrical and Electronics Engineers», продемонстрировали тот факт, что подобного рода эксперименты с ПСИ-способностями вполне реальны. Проект был связан с дистанционным восприятием — способностью мысленно получать информацию на расстоянии.

Физик Путофф и эксперт по лазерным системам Тарг провели серию опытов, в которой один из участников, «передатчик», отправлялся в засекреченное место. Другой испытуемый, «получатель», оставался в лаборатории. В определенное время его просили расслабиться, закрыть глаза и представить себе, что видит испытуемый-передатчик. Затем ему предлагали зарисовать эту воображаемую картинку. Изображения были удивительно точны.

Было проведено шестьдесят контрольных экспериментов, участниками которых были известные экстрасенсы, а также эксперты государственной комиссии и другие должностные лица, которых в лабораторию привело любопытство. Всех просили принять участие в эксперименте. Хотя опытные экстрасенсы старались изо всех сил, хорошие результаты были получены и большинством добровольцев. Факты, по-видимому, свидетельствуют, что у всех нас есть ПСИ-способности и... что этот природный дар можно развить с помощью тренировки.

Эти научно обоснованные исследования заинтересовали правительство США, и оно выделило грант на продолжение проекта. Итоговая информация все еще хранится в Стэнфордском научно-исследовательском институте под грифом «совершенно секретно!» Ходят слухи, что правительство недавно использовало дистанционное восприятие при вычислении местонахождения террористов для освобождения заложников. Если это верно, следующим шагом станет заблаговременное предсказание подобных событий для предотвращения кровопролитий, преступлений, несчастных случаев.

Дистанционное восприятие исследовалось также доктором Мэрилин Шитц в Институте парапсихологии доктора Райна и доктором Робертом Джаном из Принстонского университета. И в том, и другом случае были получены положительные результаты.

## ПСИ-способности и доходы на рынке серебра

Чтобы подтвердить практическую значимость *субъективного программирования*, доктор Тарг совместно с психологом Кейс Хэрари и коллекционером живописи Антони Вайтом основал в Калифорнии ассоциацию «Дельфы». Целью «Дельф» было использование ПСИ-способностей для предсказания цен на рынке серебра. От Хэрари — в качестве «экстрасенса-получателя» — было получено 9 правильных предсказаний подряд. Вероятность случайного успеха составляет здесь одну пятидесятитысячную. За год опыты с ПСИ-способностями принесли группе чистый доход в 120 тысяч долларов.

Летом 1978 г. Рассел Тарг, устроившись уже на полную ставку в компанию «Локхид» на должность «эксперт по лазерным системам», осуществил еще один проект по предсказанию цен на серебро. Из пятидесяти двух пред-

сказаний о цене серебра на рынке правильными оказались тридцать пять. О доходе от этого эксперимента не сообщалось.

## Критики и мошенники

Эти многолетние научно проверенные опыты должны были бы убедить даже самых скептически настроенных критиков. И все же многие по-прежнему убеждены, что доказательств психических феноменов не существует.

Почему же и до сих пор так сильно распространено отрицание ПСИ-способностей? Рассмотрим некоторые возможные причины.

## Власть прессы

В газетах и журналах, на радио и телевидении было много негативных материалов об экстрасенсах, об их трюках и мошенничестве. Разумеется, частично эта информации справедлива, поскольку в каждой группе всегда найдутся непорядочные личности, которые дурачат и обманывают публику. В быстро растущем обществе «Новый век/Новое мышление», концентрация мошенников, возможно, выше обычной дозы. Мошенники смешиваются с честными, и, что еще печальней, честные смешиваются с мошенниками. Репортажи об экстрасенсорных исследованиях иногда предвзяты, а зачастую основаны на дезинформации.

Есть журналисты, идущие по пути наименьшего сопротивления, принимая на веру слова единственного «авторитета». Вот пример: американское телевидение и пресса уделяли много внимания одному фокуснику, который заявил, что никто не демонстрирует подлинных экстрасенсорных способностей. Он «доказывал», что всякая демонстрация экстрасенсорных способностей есть

мошенничество, поскольку он может показать очень похожий фокус. Это сильно смахивает на утверждение, что морской соли не существует, поскольку мы можем приготовить примерно такое же вещество из химикатов в лаборатории. Хотя это «разоблачение» предназначалось прежде всего для рекламной кампании фокусника в масс-медиа, пресса слишком часто тупо отрицает существование экстрасенсорных феноменов. Или заявляет какую-нибудь *глупость* (при таком-то количестве убедительных исследований) типа: «До сих пор нет доказательств, что сверхъестественные силы существуют».

## Сфабрикованные репортажи

В некоторых случаях обман порождается самой прессой. Недавно сообщалось, что некий автор журнала «Scientific American» критиковал проект исследования ПСИ-способностей, поддержанный американской правительственной ассоциацией НАСА. Журналист лжесвидетельствовал, утверждая, что «участники эксперимента выбрасывали записи, свидетельствующие не в их пользу, и обрабатывали только подходящие данные». Позднее он признался коллеге-репортеру, что просто выдумал это обвинение, так как результаты показались ему слишком убедительно доказывающими наличие ПСИ-способностей и поэтому «так оно и должно было быть!» Его пригласили обсудить выдвинутые им обвинения на публичном диспуте, но он уклонился, признав, что в действительности недостаточно знаком с ПСИ-экспериментами и не владеет современной информацией по этому вопросу.

## ПСИ-полиция поймана на мошенничестве

Еще одна недавно созданная группа критиков «Научное расследование заявлений о паранормальном», называемая ПСИ-полицией и сформированная с целью защи-

тить нас от ПСИ-мошенников, была поймана на попытке переиначить статистические данные эксперимента в негативную сторону после того, как результаты их ПСИ-исследований оказались неожиданно позитивными. Они были разоблачены, когда один из членов их группы откололся и предоставил прессе задокументированные доказательства подлога.

Другой экс-ПСИ-полицейский сообщил, что еще два члена группы пытались саботировать ПСИ-эксперименты в Мак-Доннелловской исследовательской лаборатории Вашингтонского университета. Они хотели дискредитировать исследование, выдавая себя за экстрасенсов и стараясь при каждом удобном случае обмануть экспериментаторов. Люди из ПСИ-полиции в своем заблуждении верили, что если *они* смогут одурачить ученых, то и *все* ПСИ-исследования станут недействительны.

Вышесказанное дает представление о способах мошенничества и обмана, которыми пользуются некоторые недостойные лица и организации в своих попытках дискредитировать честные экстрасенсорные исследования — исследования, проводимые в лучших университетах под строгим научным руководством!

## **Изменение тона масс-медиа**

В последнее время изменился тон сообщений в прессе о ПСИ-исследованиях — теперь он кажется более объективным. Возможно, это свидетельство перемен в мировом ПСИ-сознании. По крайней мере, мы видели растущий во всем мире интерес к исследованиям актрисы Ширли Мак-Лэйн и значительное увеличение продаж книг и аудиокассет «Нью Эйдж». Может быть, это заря новой эры, эры, в которой мы откроем наше сознание для наших истинных способностей и возможностей.

## **ПСИ-способности и большой бизнес**

Применение экстрасенсорного субъективного программирования в бизнесе было строго охраняемым секретом высшего руководства. Статьи, которые недавно появились в «New York Times», «Wall Street Journal» и «US and World Report», свидетельствуют о том, что многие из компаний, перечисленных в списке «500 удачливых компаний», используют субъективную информацию.

### **Современные исследования соответствуют всем научным стандартам**

Современные ПСИ-исследования должны убедить даже закоренелых скептиков в том, что существование экстрасенсорных способностей доказано научными методами. Двое ученых из Принстонского университета, доктор Дин Рэдин и доктор Роджер Нельсон, изучили и обработали результаты более чем 800 экспериментов, удовлетворявших строжайшим научным стандартам. У испытуемых проверяли способность влиять на модели, выдаваемые генератором случайных чисел (ГСЧ). Рэдин и Нельсон изучили 832 серии работы ГСЧ, из которых в 597 сериях предпринимались попытки повлиять на счетное устройство ГСЧ, а в 235 контрольных таких попыток не делалось. Во всех случаях попытки повлиять на ГСЧ имели неизменный успех. В то же самое время результаты контрольных серий распределились случайным образом. В этих опытах очень тщательно старались обезопаситься от всех мыслимых изъянов, встречавшихся в предыдущих ПСИ-исследованиях и так любимых скептиками. Принстонские ученые использовали сложную модель статистической обработки для проверки, могут ли разнообразные внешние факторы каким-либо способом повлиять на ре-

зультат. Более того, в этой работе дается ответ на пять главных возражений, часто выдвигаемых относительно удачных ПСИ-экспериментов.

**1. Полученные результаты противоречат общепринятой научной теории.** Авторы считают это «философским доводом, имеющим мало веса в свете повторяющихся результатов» (таких, как в данном случае).

**2. Методика эксперимента в техническом отношении наивна.** Как указано выше, авторы не видят причины считать это имеющим какое-то значение.

**3. Результаты эксперимента легко подделать.** Авторы отмечают, что даже наиболее закоренелые скептики отвергают эту идею, но в любом случае результаты были получены 68 независимыми исследователями.

**4. Скептики не смогли получить подобных результатов.** Рэдин и Нельсон не обнаружили ни одной публикации о попытке повторить опыт по влиянию на ГСЧ ни одним известным критиком.

**5. Для полученного результат нет адекватного теоретического объяснения.** Действительно, соглашаются авторы. Но этот аргумент «не прибавляет веса негативным выводам о результатах эксперимента».

«Множество положительных результатов, полученных в условиях эксперимента, не могут быть адекватно объяснены лишь изъянами методик или подтасовкой данных, — заключают они. — Таким образом, с учетом всех достоверных данных, опубликованных и неопубликованных, и принимая во внимание всю обоснованную критику, имеющуюся на данный момент, трудно не сделать вывод, что *при определенных условиях сознание взаимодействует с системами физической вероятности*».

Окажется ли в конце концов этот эффект неучтенным методологическим артефактом, неизвестным биоэлектрическим возмущением чувствительных электронных устройств или эмпирическим вкладом в философию разума, остается вопросом для будущего».



Отчет об исследовании Рэдина и Нельсона помещен в журнале «Foundation of Physics». За подробной информацией можно обратиться к доктору Нельсону в Принстон: *Mechanical and Aerospace Engineering Department, Princeton University, Princeton, NJ, USA.*

Существует превосходная компьютерная программа для тестирования и развития ваших ПСИ-способностей, которую можно заказать у автора-преподавателя-экстра-сенса Алана Воэна по адресу: *Alan Vaughan, Mind Technology Systems, 3223 Madera Ave, Los Angeles, California, 90039, USA.* Посылая запрос, сошлитесь на эту книгу.

## **Как вы можете использовать свои ПСИ-способности**

Наши выпускники сообщают, что субъективное программирование по методу Сильвы принесло успех в следующих случаях:

- спасение родственников и друзей от наркотической и/или алкогольной зависимости;
- возрождение распадающегося брака;
- улучшение взаимоотношений с коллегами, рост в профессиональной деятельности;
- подбор идеальной пары или идеального друга;
- поиск пропавших детей и настоящих родителей;
- поиск спонсоров и новых партнеров по бизнесу.

Позднее к нам пришли следующие сообщения:

*Бизнесмен из Флориды, применив этот метод, сделал из своего хобби удачное дополнение к доходам.*

*Калифорниец использовал программирование для успешного начала нового бизнеса.*

*Компания в Огайо с помощью метода увеличила свой оборот за один месяц в четыре раза!*

Это лишь некоторые примеры того, как люди во всем мире успешно применяют метод субъективного программирования для коммуникаций от сознания к сознанию. Вы тоже можете легко этому научиться и улучшить свою жизнь и жизнь своих близких.

Наш метод субъективного программирования основан на результатах исследований Хосе Сильвы, которые проводились с детьми. Сильва обнаружил, что между матерью и ее ребенком существует мысленная связь, или коммуникация. Дальнейшие исследования убедили его, что такая связь существует и между ребенком и отцом. Первоначально программа предназначалась просто для того, чтобы избавиться от пальца во рту и мокрых пеленок. После ряда опытов доктор Сильва пришел к выводу, что мы все (а не только члены одной семьи) можем мысленно общаться друг с другом. Он полагает, что единственная вещь, которая для этого необходима, — понимание и забота по отношению к человеку, с которым вы собираетесь мысленно общаться.

## Метод субъективного программирования

Вечером, как раз перед тем как уснуть, выйдите на релаксационный уровень сознания и тела методом «Три — один».

На релаксационном уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

*«Я проснусь, когда (имя) приснится последний перед пробуждением сон, — и он (она) станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, почему я проснулся».*

Затем засыпайте, не выходя с уровня альфа-ритмов.

Вы проснетесь ночью или под утро, когда человек будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и программируйте человека на свою «позитивную программу».

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

Если с первого раза вы не проснетесь для программирования (или проснетесь, но не вспомните зачем... повернетесь на бок и снова уснете), не отчаивайтесь. Просто продолжайте попытки каждый вечер, пока не станете просыпаться.

*Позитивная программа* означает, что вы должны мысленно передавать объекту ваши указания в *позитивной* манере. Вам следует использовать в программе позитивные выражения. Избегайте слов типа «прекрати», «нет» и «никогда». Смысл в том, чтобы запрограммировать *то*, что вы *хотите* для этого человека, и не упоминать то, чего вы не хотите. Давайте позитивные указания. Мысленно произнося программу, применяйте визуализацию или *иннергизацию* киноопыта.

*ПОДСКАЗКА: почему бы не использовать для субъективного программирования его или ее ведущий канал коммуникации — зрительные, слуховые или кинестетические слова?*

**Неправильно:** «Прекрати кричать на детей!»

**Правильно:** «Ты станешь более внимательным, более спокойным и терпеливым и будешь больше заботиться о детях».

Вы обнаружите, что лучше, перед тем как уснуть, записать вашу программу. Храните ее где-нибудь в спальне, чтобы сверяться с ней при необходимости.

Этот метод работает, даже если ваш объект живет в другом часовом поясе или на противоположной стороне земного шара. Просто используйте метод, как указано... или «есть и более открытые для программирования...» Не стоит беспокоиться, в какое время ему (ей) будет сниться его (ее) последний перед пробуждением сон. Поскольку все мы связаны на глубинных внутренних уровнях, ваш разум отыщет лучшее время для передачи вашего сообщения. Это и есть коммуникация от сознания к сознанию!

Субъективное программирование связано с заботой о других людях: о членах вашей семьи и о многих других. Этот метод наиболее эффективен, когда вы хотите, чтобы «заботе» нашлось место в вашей собственной жизни, как личной, так и профессиональной.

## Ограбить человечество

Субъективное программирование так могущественно, что может возникнуть опасение — не попадет ли метод в недостойные руки для несправедливых намерений? Один из действительно интересных аспектов субъективного программирования — то, что оно *может быть применено только в благих целях*. Вы не можете запрограммировать кого-то полюбить вас, если «расклад карт молчит об ответных чувствах», — это вам не «приворотное зелье»! Метод не сработает, если это причинит другим физический, интеллектуальный или психический вред или вызовет дискомфорт. Тем не менее, иногда вы не можете знать, что окажется наилучшим для всех заинтересованных сторон. В таких случаях выполняйте субъективное программирование так хорошо, как только сможете (с намерением сделать его позитивным) — если оно сработает... отлично! Если же не сработает даже после многих дней настойчивого программирования... тогда вы поймете, что существует высшая цель, неизвестная вам, — и пусть так и будет, а вы можете тратить свои психические силы на осуществление других планов.

Точно так же, если вы занимаетесь мошеннической продажей (например, продаете некачественный товар или откровенно спекулируете), использование метода фактически уменьшит объем продаж. Субъективное программирование, при надлежащем и справедливом его использовании будет удачным инструментом, помогающим вам построить новое и лучшее будущее — зайдет ли речь о любви или о деньгах, о вас или о других.

## Не значит ли это манипулировать другими

Практически каждый наш поступок, каждое наше слово в той или иной степени воздействует на других. Когда мы неожиданно тормозим или включаем указатель поворота, мы манипулируем движением идущего сзади транспорта... когда мы улыбаемся или хмуримся, мы манипулируем эмоциями людей, которые нас видят... когда мы учим чему-то наших детей или не учим... мы манипулируем их будущим. Вопрос заключается в наших намерениях, в том, каковы наши мотивы. Сохраняйте чистоту помыслов, с помощью метода учите честности и справедливости. Не тратьте время вашего сна и ваши умственные силы на подпитку энергией чего-то плохого. Все негативное вернется к вам же! От всего, что исходит от вас, остается точная копия внутри вас.

## Когда появятся результаты

Большинство людей сообщают, что субъективное программирование срабатывает при первом же применении! Если вы не добились желаемого результата, спросите себя: «Полностью ли позитивна моя программа? Пойдет ли она на пользу всем заинтересованным сторонам?» Проверьте свои мотивы. А затем внесите в программу изменения и запустите откорректированную версию следующей ночью. Продолжайте каждую ночь, пока не получите положительный результат. Он должен появиться, и появиться скоро!

*ЗАМЕЧАНИЕ: будьте уверены, что вы не «заняты»!!! Другими словами, вы готовы использовать метод каждую ночь в течение недели... потом на неделю забыть об этом человеке... потом, если необходимость в субъективном программировании не отпала... продолжать еще неделю... и так далее.*

Если вы программируете человека в связи с конкретным будущим событием, мы рекомендуем субъективно запрограммировать индивида или группу в течение трех дней подряд перед грядущим событием — например, если вы собираетесь на собеседование для приема на работу, запрограммируйте работодателя три дня подряд перед назначенной датой. Сделав это, вы сможете оставаться спокойным, выражая ваши пожелания, убеждения и надежды... зная, что ваша программа окажет свое действие.

## Примеры программ

### Воздержание от наркотиков или алкоголя

Вечером, перед тем как уснуть, выйдите на свой релаксационный уровень методом «Три — один».

На уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

*«Я проснусь, когда (имя) будет видеть последний перед пробуждением сон, — и он (она) станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*

Затем, не выходя с уровня альфа-ритмов, засыпайте.

Вы проснетесь ночью или под утро, когда объект будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и запрограммируйте объект:

*... (имя)*

*Ты действительно интересный человек.*

*Ты радуешься жизни.*

*Ты в состоянии решить все свои проблемы, поскольку обладаешь уникальными способностями.*

*Тебе хочется освободиться от всего, что омрачает твою жизнь.*

*Ты...*

Здесь можете добавить что-то конкретное про ваш объект. Помните, что ваши указания должны быть позитивными.

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

### **Повышение успеваемости и прилежания**

Вечером, перед тем как уснуть, выйдите на свой релаксационный уровень методом «Три — один».

На уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

*«Я проснусь, когда (имя) будет видеть последний перед пробуждением сон, — и он(она)станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*

Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте. Вы проснетесь ночью или под утро, когда объект будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и программируйте объект:

*... (имя)*

*Твои знания ежедневно возрастают.*

*С каждым днем ты способен лучше сосредоточиваться.*

*Тебе нравится учиться и узнавать новое.*

*Ты очень продуктивно тратишь время на учебу.*

*Ты легко вспоминаешь все, что выучил.*

*Ты можешь читать и учиться быстрее и эффективнее.*

*Ты...*

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

## Преодоление страхов

Вечером, перед тем как уснуть, выйдите на свой релаксационный уровень методом «Три — один».

На уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

*«Я проснусь, когда (имя) будет видеть последний перед пробуждением сон, — и он(она)станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*

Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте. Вы проснетесь ночью или под утро, когда объект будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и запрограммируйте объект:

*... (имя)*

*Твоя уверенность в себе возрастает с каждым днем.*

*Ты способен справиться с любой проблемой.*

*Ты знаешь, что в конце концов все кончится хорошо.*

*Ты можешь контролировать свои эмоции.*

*Ты отважен, силен и вынослив.*

*Ты человек творческий, и тебя ждет успех.*

*Ты остаешься спокойным в напряженных ситуациях.*

*Ты...*

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

## Пусть проявят больше любви

Вечером, перед тем как уснуть, выйдите на свой релаксационный уровень методом «Три — один».

На уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

*«Я проснусь, когда (имя) будет видеть последний перед пробуждением сон, — и он(она)станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*



Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте. Вы проснетесь ночью или под утро, когда объект будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и программируйте объект:

*... (имя )*

*Ты действительно интересный человек.*

*Ты радуешься жизни и заботишься о других.*

*Ты нравишься самому себе и всем окружающим.*

*Ты находишь взаимопонимание со всеми, с кем встречаешься.*

*Тебе нравится проявлять свою заботу.*

*Тебе нравится говорить «Я люблю тебя» своим близким.*

*Ты знаешь, что есть такие, кто особенно любит тебя, и ты словами и поступками подтверждаешь свою любовь к ним.*

*Ты особенно нежно заботишься о тех, кто не может отплатить тебе тем же, потому что они больше всего нуждаются в помощи.*

*Ты...*

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

### **Субъективное программирование для поиска идеальной пары**

На наших семинарах многие спрашивают, можно ли с помощью субъективного программирования подобрать себе подходящую пару. Да! И учтите, что слово «подходящая» означает ваш идеал. Мы рекомендуем вам составить на всех уровнях список качеств, которые вы хотите видеть у своей пары (друга, подруги). Выйдите на уровень альфа-ритмов, сделайте визуализацию выбранных качеств. Также перечислите качества, которые вы можете предложить ему/ей. Как сказал Бернارد Шоу: «Я нашел свою идеальную женщину... но она искала идеального мужчину!»

Переделайте прежнюю субъективную программу таким образом:

*«Я проснусь, когда большинство мужчин/женщин, подходящие для моей идеальной пары, будут видеть последний перед пробуждением сон, или они станут наиболее восприимчивы к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*

Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте. Вы проснетесь ночью или под утро, когда ваши объекты будут наиболее восприимчивы.

Когда проснетесь, закройте глаза и программируйте свои объекты. На этот раз составьте «Мысленное описание самого себя»... затем выполните визуализацию и перечислите качества, которые ищете в своем идеальном партнере. Когда сделаете все это, намекните им, где вас можно найти!

*«Привет, меня зовут (произнесите свое имя). Я ищу идеальную пару (друга/подругу, уточните, для брака или просто для того, чтобы жить вместе/встречаться). Я такой-то и такой-то (перечислите свои качества). Я ищу человека, который (перечислите качества, которые хотите найти). Я работаю в... или я бываю в... или я обедаю в... (перечислите места, где вас можно встретить). Поскольку мысленно мы уже нашли друг друга, мы узнаем друг друга, когда встретимся». (У вас обоих появится ощущение, что вы знаете друг друга... что «это ОН/ОНА».)*

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения. Затем начинайте поиски идеальной пары, ищите ее днем и ночью. Наши выпускники сообщают нам, что они встретили свою идеальную пару в самолете... на курсах... бегая трусцой... на работе (кто-то, кого они раньше не замечали)... в гостях. И все было в точности так, как мы и сказали — они сразу узнали друг друга! (Вот это и есть то, что мы называем «выиграть встречу!»)

Этот же метод вы можете использовать и для поиска идеальных босса, персонала, врача, церкви, клуба...

### **«Реклама» товаров и услуг**

Переделайте прежнюю программу для ваших профессиональных нужд следующим образом:

*«Я проснусь, когда наибольшему числу людей, нуждающихся в моих товарах или услугах, будет сняться последний перед пробуждением сон, или они станут наиболее восприимчивы к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».*

Когда проснетесь, закройте глаза и зачитайте свое «Психическое объявление». Сделайте визуализацию «Психической рекламы». (Вы можете даже вставить свои «позывные» и пропеть объявление — для ваших мысленных слушателей!)

*ПРИМЕР: «Говорит Джон Доу из фирмы "Аккуратная чистка ковров". Мы занимаемся чисткой ковров и делаем это лучше всех в городе. Вы можете найти нашу фирму в "Желтых страницах" в разделе "Чистка ковров". Вы запомните название: "Аккуратная чистка ковров", 54-я Северная авеню 2930, Санкт-Петербург. Жду ваших звонков. Вам понравится наш внимательный сервис. Запомните: "Аккуратная чистка ковров"».*

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения. Затем ждите, когда зазвонит ваш рабочий телефон... или войдет клиент и скажет: «Я тут ехал мимо и заметил вашу вывеску... Я наткнулся на ваше объявление в телефонной книге...»

*ПОДСКАЗКА: как и во всех удачных рекламах, повторите название вашей фирмы и/или товара три раза!*

Создавая мысленную рекламу, вы можете повысить эффективность всего вашего субъективного программи-

рования с помощью голографической иннергизации для создания киноопыта.

### **Варианты мыслительных убеждений**

*Я проснусь, когда мой сын...*

*Я проснусь, когда мой муж...*

*Я проснусь, когда мой идеальный партнер...*

*Я проснусь, когда мой клиент, Сюзи Смит...*

*Я проснусь, когда мой босс, Сэм Спейд...*

*Я проснусь, когда мой сотрудник, Дон Додж...*

*Я проснусь, когда...*

*Я проснусь, когда...*

## **РЕЗЮМЕ**

### **Субъективные коммуникации от сознания к сознанию**

Теперь вы в состоянии использовать этот метод любым необходимым вам позитивным способом. Вы можете применять его для улучшения отношений с «трудными» людьми, с супругами, детьми, другими родственниками, боссами, клиентами, друзьями... Используйте его для мысленной рекламы ваших товаров и услуг. С помощью субъективного программирования помогайте людям освободиться от алкогольной и наркотической зависимости и преодолеть мешающие им страхи. Поистине не существует ограничений для множества быстрых и несложных изменений, которым вы можете способствовать, применяя метод субъективного программирования.

*ПОДСКАЗКА: вы можете также программировать себя — проснуться, когда ваше внутреннее сознание наиболее открыто и восприимчиво!*

Поскольку применение ПСИ-методов, вообще-то говоря, все еще остается предметом исследований, мы будем

искренне рады узнать о вашем опыте. Присылайте, пожалуйста, нам описания вашего личного опыта использования и успехов в области субъективного программирования.

Имея в своем распоряжении этот метод, вы откроете новый внутренний мир наилучших коммуникаций и навыков в искусстве убеждения.

## Глава 7

# МАРШРУТЫ УСПЕХА

### Высокое искусство постановки целей

---

**У**спех — это последовательное достижение намеченных серьезных личных целей. Без них у нас не было бы причин вылезать по утрам из постели. Большинство людей считают, что цели — это только те необычные мечты, которые свойственны всем нам.

В этой главе мы обсудим малые и большие дневные грезы, мечты и желания, которые необходимо «задумать», прежде чем они станут реальностью.

Большинство преуспевающих людей скажут вам, что постановка цели была важнейшим фактором на пути к успеху. Рекомендуются, чтобы каждый из нас, независимо от возраста или образа жизни, ставил себе задачи на будущее.

Каждому следует иметь письменный план или список жизненных целей: что конкретно вы хотите в жизни достичь. Вы никогда не бываете слишком молоды или слишком стары, чтобы составить такой план, начать выполнять его... «искать свою золотую жилу».

Я знал, что все это правильно, и все же годами мне не удавалось ставить перед собой цели. Я применял все известные мне способы «прятать голову под крыло», только бы не делать этого. Прошла большая часть моей жизни, прежде чем я раскрыл причину.

Маленьким мальчиком я всегда хотел поиграть в американский футбол с большими ребятами. Однажды им надоели мои приставания, и они согласились взять меня в игру. Они дали мне мяч и показали мне на «цель». Все, что от меня требовалось, — пронести мяч до этого столба. Я побежал, и кто-то сбил меня с ног; я поднялся и побежал снова, и снова кто-то сбил меня с ног.

И тогда я понял, что означает «потеря мяча»: безопасность. А стремление к цели равносильно стремлению быть сбитым с ног. Я не желал больше участвовать в этой возне с целями — так ведь можно и ушибиться! И когда я вырос, я держался в стороне от целей. Когда я все-таки ставил перед собой цели, меня поджидала неудача, потому что я не понимал, как на самом деле нужно выбирать себе цели. У меня срабатывала «мысленная блокировка» против выбора целей. В конце концов я осознал, что выход, по крайней мере для меня, заключается в смене названия — не «Цели», а «Маршруты успеха». Пройти маршрут легко — я делаю это каждый день. Я могу выбрать себе маршрут в офис, выйти из дому и с легкостью проделать путь до офиса. Если и вы тоже в прошлом имели неприятности с постановкой целей, для вас может оказаться более эффективным называть это занятие «По маршрутам успеха».

Вообще говоря, когда вы ставите перед собой цель, вы вступаете на неизведанную территорию. Нечто, чего вы не делали раньше. Помните, что все новое скорее всего

находится вне вашей зоны комфорта. Коль скоро ваш маршрут пролегает за пределами «привычного поведения», вас подстерегает стресс. Разум, дабы избежать этих неприятностей, зачастую ставит мысленные блокировки, которые заставляют вас придерживаться привычных стереотипов поведения; тем самым он ведет вас к поражению — в сторону от вашей мечты.

Проблему можно рассматривать двояко. Для успеха вам необходимо:

1. Знать, как выбирать себе маршруты успеха.
2. Уметь убедить внутреннее сознание, что на этом маршруте все будет в порядке.

## Как перехитрить ваше внутреннее сознание

Зону комфорта, ограничивающую ваши возможности в достижении цели, мы расширим, используя голографическую иннергизацию для создания киноопыта... чтобы *перехитрить сознание*, внушить ему, будто бы вам уже доводилось делать это — идти этим маршрутом.

Когда сознание принимает воображаемый успех (придуманное событие как ранее имевшую место реальность), тогда все способности вашего разума/мозга/тела гармонично объединяются и помогают вам осуществить это воображаемое событие на самом деле. Разум будет помогать, подкидывая вам подходящую информацию и эмоции — «закладывая основы» для достижения успеха.

Создавайте киноопыт для всех своих целей, намерений и маршрутов. Используйте *направление взгляда* для регистрации ощущений от планируемого события: зрительных, слуховых, осязательных, вкусовых, обонятельных и эмоциональных. (См. главу «Голографическая иннергизация».) При создании киноопыта обращайтесь самое пристальное внимание на мелкие детали, такие, как фоновые шумы. Голографическая иннергизация в сочетании с *путеводителем успеха* — вот два фактора, кото-



рые помогут быстрее достичь успеха во всех областях вашей жизни.

## Путеводитель по маршрутам успеха

Смысл выбора маршрута — в том, чтобы обеспечить системный подход для прояснения ваших идей и замыслов; составить план для достижения желаемого.

Ниже объясняется каждый последовательный шаг в процессе достижения успеха, и приведены инструкции для заполнения таблиц, чтобы помочь вам разработать план действий. Сделайте маршруты успеха стилем жизни — бесконечным процессом развития и роста, приносящим желаемые результаты. Наиболее важный момент — привыкнуть ставить цели, работать для их достижения, а затем праздновать успех. *Не забывайте поздравлять самого себя. Благодаря этому заметно облегчается выбор и достижение новых целей.*

### **Шаг первый. ПЕРЕЧИСЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ**

Сейчас, нимало не задумываясь о выполнимости ваших желаний, составьте их список, предоставьте себе полную свободу творчества, ничем себя не ограничивайте. Позже, когда начнете планировать стратегию достижения успеха, вы решите для каждой из этих целей, стоит ли за ней гнаться или ей лучше так и остаться мечтой.

Возьмите чистый лист бумаги обычного формата (210 на 270 мм) и начертите три колонки (см. табл. 2). Перечислите все ваши цели в колонке «Цели-мечты»: все, что вы хотите получить; к чему вы хотите прийти; кем вы хотите стать. Перечислите все, от самых безумных фантазий до элементарнейших мелочей.

У вас получился длинный список, содержащий ваши мечты, надежды, желания, намерения. Если вы готовы посвятить свою жизнь исключительно претворению в жизнь всего написанного, вы, наверное, сможете добиться выполнения почти всего, что перечислено в списке.

Таблица 2

| «По маршрутам успеха» |  |          |  |             |  |
|-----------------------|--|----------|--|-------------|--|
| Цели-мечты            |  | На месяц |  | На полгода  |  |
|                       |  |          |  |             |  |
|                       |  | На год   |  | На пять лет |  |
|                       |  |          |  |             |  |

Многие пункты тем не менее могут оказаться невыполнимыми или будут противоречить другим вашим целям и затормозят ваше продвижение на пути к успеху.

*ЗАМЕЧАНИЕ: по обе стороны от вашего списка желаний есть еще колонки: левая предназначена для предостерегающих пометок; а правая — для расстановки приоритетов.*

### **Шаг второй. ПОСТАВЬТЕ ПОМЕТКИ**

Существует много возможных признаков, по которым можно решить оставлять маршрут в списке или вычеркнуть. Но есть четыре самые важные пометки:

1. Невыполнимо — поставьте символ «х».
2. Конфликт интересов — поставьте символ «0».
3. Вне временной/пространственной досягаемости — поставьте символ «\*».
4. Требуется более квалифицированных умений или образования — поставьте символ «+».

**Невыполнимо.** Пройдитесь теперь по списку, ставя в левой колонке знак «х» около каждой цели, которую вы считаете недостижимой. Смысл этого занятия в том, чтобы вычеркнуть все маршруты, которые не стоят на повестке дня.

*ПРИМЕР: прогулка по Луне. Эта цель, в принципе, доступна, но если сейчас вам больше 55 лет, вы ее не достигнете. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «невыполнимо».*

**Конфликт интересов.** Теперь пройдитесь по списку, ставя в левой колонке знак «0» около каждого маршрута, который вы считаете вызывающим конфликт интересов. Смысл в том, чтобы вычеркнуть все цели, которые противоречат другим целям или порождают конфликтные ситуации.

*ПРИМЕР: вы и ваше семейство благополучно проживаете во Флориде, а ваша цель — обзавестись соб-*

ственным бизнесом на Аляске. Ваша семья, вероятно, будет сопротивляться любым попыткам перемещения на заснеженную Аляску. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «конфликт».

**Вне временной или пространственной досягаемости.**

Опять же пройдитесь по списку и поставьте «\*» в колонке около целей, находящихся вне пределов временной/пространственной досягаемости. Смысл в том, чтобы вычеркнуть все маршруты, которые лежат вне вашей зоны во времени/пространстве.

*ПРИМЕР: владеть всеми Соединенными Штатами. Этой цели можно было достичь три столетия назад, но сейчас она действительно вне пространственной/временной досягаемости. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «вне пространственной/временной досягаемости».*

**Требует более квалифицированных умений или дополнительного образования.** И наконец пройдитесь по списку еще раз — ставя знак «+» около целей, которые вы считаете требующими от вас более квалифицированных умений или большей образованности. Смысл в том, чтобы вычеркнуть все цели, которые потребуют больше времени, чем то, которое вы готовы потратить на обучение или практику.

*ПРИМЕР: стать нейрохирургом, в то время как вы не окончили и средней школы. Готовы ли вы отречься от земной жизни и потратить многие годы на учебу, необходимую для достижения этой цели? Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «требует большей образованности».*

К этому моменту вы заметно сократили ваш список маршрутов успеха. Следующие шаги — расставить приоритеты и наметить сроки.

### **Шаг третий. РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ**

Рассмотрите список и установите приоритет для каждой цели. В колонке справа от списка желаний пронумеруйте цели в зависимости от их важности для вас.

Расстановка приоритетов важна для решения, какая из целей имеет наибольшее значение и заслуживает приложения немедленных усилий... а какой из маршрутов может подождать до лучших времен. Важна не только сама расстановка приоритетов ваших целей с учетом ваших желаний, стремлений или потребностей... этот процесс заодно сэкономит ваше время, деньги и нервы, поскольку некоторые цели *должны* быть достигнуты *прежде* других.

### **Шаг четвертый. НАЗНАЧЬТЕ СРОКИ**

Теперь *рассортируйте* оставшиеся цели (не имеющие предостерегающей пометки) по трем категориям: долгосрочные, промежуточные и ближайшие. Обратите внимание, что промежуточные и ближайшие цели протягивают день за днем цепочку к вашей окончательной, долгосрочной или, иначе, жизненной цели. Они определяют дела на каждый день и действия, которые вы можете совершить на этой неделе. Таким образом, промежуточные и ближайшие цели приближают ваш решительный и окончательный успех.

*Ближайшей* целью может быть все, требующее для достижения от одного дня до месяца.

Вашей *промежуточной* целью может быть все, требующее для достижения от месяца до полугода.

Долгосрочной целью может быть все, требующее для достижения от полугода до года... или всю жизнь.

### **Шаг пятый. УСТАНОВИТЕ ОЧЕРЕДНОСТЬ**

В колонке справа от каждого раздела сроков пронумеруйте свои цели в наиболее очевидном порядке. Поищите возможные мостики — какой успех послужит ступенькой для следующего? Какой из них может прийти первым? Какой — вторым? Постройте из ваших целей *лестницу успеха*.

### **Шаг шестой. СОСТАВЬТЕ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

Теперь, перечислив ваши цели и установив их очередность, вы можете приступить к составлению вашего эффективного плана действий.

**Описание цели.** Опишите свою цель в позитивных терминах, будьте предельно конкретны. Определение вашей цели в самой простой и ясной форме поможет вам в точности узнать, чего вы на самом деле хотите. Четкое описание — ваш первый шаг на пути к успеху.

**Препятствия.** Перечислите все препятствия, которые могут вам встретиться на пути к успеху, такие, как: недостаток умений и навыков, неправильное отношение или вредные привычки, негативные предубеждения, семья или знакомые, ваши собственные внутренние сомнения и так далее. Первое правило при любых затруднениях — хорошо изучить проблему. Установив, в чем камень преткновения, вы сможете затем выработать стратегию.

**Стратегии.** Выйдите на релаксационный уровень сознания (альфа-ритмы) и используйте свое воображение и творческие способности для выработки стратегии преодоления каждого препятствия, которое может вам повстречаться. Спросите совета у членов вашей *мыслительной коллегии* (см. последнюю главу), затем примените стратегию на уровне внешнего сознания, то есть на уровне бета-ритмов. Вы начнете предпринимать необходимые шаги для достижения ваших целей. «Сначала мысль, за нею — акт, вот это — непреложный факт!»

**Конечная дата.** Определив и уточнив стратегию преодоления препятствий, выберите дату, к которой вы должны достичь намеченной цели. Назначайте разумные сроки: пощадите себя. Занесите эту дату в таблицу успеха.

Назначив дату уже сегодня, вы придадите себе импульс для движения вперед. Лучше установить «временной диапазон», а не «крайний срок». Будьте гибкими относительно этого диапазона. Если вы установили крайний срок, вас может постичь разочарование, если

достижение успеха займет больше времени, чем вы предполагали. Рассчитывайте добиться успеха к назначенному времени, однако оставьте временной запас, чтобы при необходимости можно было подкорректировать сроки.

**Личное вознаграждение.** Распишите, какое вознаграждение и какие преимущества вы получите, когда достигнете успеха. Если вашей целью была помощь другим людям, подумайте о том глубоком удовлетворении, которое вы при этом почувствуете! Поищите и найдите личное вознаграждение от каждого из запланированных успехов. Перечень предвкушаемых удовольствий поможет вам повысить мотивацию и обрести решимость, необходимую для поддержки горячего энтузиазма. Вы избавитесь от склонности откладывать и мешкать и сможете лучше придерживаться своего курса к успеху.

**Установите пусковой механизм.** Подберите пусковое слово, фразу или действие, которые будут напоминать вам о вашем маршруте. Запрограммируйте их на уровне альфа-ритмов (см. главу «Магические кнопки»). Ваша кнопка станет включать ваш внутренний компас и будет постоянно выдавать вам отчет о коррекции курса.

**Текущий отчет.** Время от времени отслеживайте уровень своего прогресса в достижении намеченной цели (целей). Убедитесь, не свернули ли вы с пути, позволяющим достигнуть цель к назначенному сроку. Если да, пересмотрите и скорректируйте временные рамки. Разбейте свой путь к успеху на отрезки так, чтобы можно было легко заметить и оценить прогресс. Когда достигнете цели, отметьте эту дату. Празднуйте!

### **Шаг седьмой. ОТМЕЧАЙТЕ СВОИ УСПЕХИ**

Сохраните заполненную таблицу успеха и просматривайте ее каждый раз, когда вам понадобится повысить уверенность в себе... или повысить мотивацию... добиться нового успеха. Достигая цели, отмечайте события. И вспоминайте, вспоминайте, вспоминайте свои успехи.

Все будет *о-т-л-и-ч-н-о!* Празднуйте и упивайтесь своими достижениями.

### **Шаг восьмой. ПОСТАВЬТЕ НОВУЮ ЦЕЛЬ**

Одна из ловушек, в которую попадают большинство людей, — это то, что, достигнув цели, они останавливаются и начинают «почивать на лаврах». Это называется *застой!* Это случилось с вами... вы достигли цели... стали ленивым, разочарованным, усталым... и размышляете, а не все ли вы уже познали в этой жизни. Чтобы избежать дней, месяцев и лет пребывания «на грани», вам нужно наметить себе *новый маршрут прежде*, чем вы достигнете окончательного результата на старом. Помните, *это не окончательный успех, а лишь то, что вы обрели в дороге.* (Фактически, большинство людей ощущают «эмоциональный спад» в момент, когда действительно достигают своей цели... происходит выброс адреналина.)

## **Анкета достижения успеха**

Скопируйте эту анкету на чистый лист бумаги и держите ее в папке для ежедневной проверки вашего прогресса.

*Установленные маршруты* .....

.....

*Тренировки* .....

.....

.....

*Стратегии* .....

.....

.....



*Предполагаемая дата завершения* .....

.....

*Личное вознаграждение* .....

.....

*Целевой механизм(ы)* .....

.....

.....

*Текущий отчет* .....

.....

.....

.....

*Дата завершения* .....

## РЕЗЮМЕ

### Маршруты успеха.

#### Высокое искусство постановки целей

Основная предпосылка успеха — бурное и жгучее желание добиться его. Без *желания* не возникнет решимость, а без решимости не будет стимула действовать! Вы можете вызвать у себя эту решимость, это желание... и притом жгучее желание... *записав* детально, что вы хотите. *Просматривайте* эти записи регулярно. *Сосредоточьтесь* на них, усильте желание... затем *составьте* план штурма, ваш план войны — войны с негативом внутри вас, с «Я не смогу!»

Чтобы облегчить себе постановку и достижение цели:

1. Перечислите наиболее доступные цели, к которым вы стремитесь.
2. Установите их очередность.
3. Определите примерные сроки (ближайшие, промежуточные и долгосрочные).

Для каждого отдельного маршрута успеха разработайте эффективный план действий:

1. Составьте позитивное описание цели.
2. Перечислите все возможные препятствия.
3. Запишите предполагаемые стратегии.
4. Назначьте срок исполнения.
5. Распишите все ожидаемые выгоды и преимущества, а также свое личное вознаграждение.
6. Установите пусковые фразы, слова или действия.
7. Регулярно отмечайте прогресс в достижении вашей цели.
8. Проставьте фактическую дату достижения цели.
9. Не забудьте поздравить самого себя и отпраздновать успех!
10. И периодически вспоминайте свои успехи!

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один» и обсудите каждый отдельный маршрут успеха с вашей мыслительной коллегией (см. последнюю главу), мысленно попросив у нее совета. Выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Ежедневно выходите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один». Выстраивайте киноопыт, включая в него зрение, слух, осязание, вкус, обоняние плюс эмоции. Голографически иннергируйте каждый маршрут успеха, обеспечивая быстроту, аффектацию, цвет. Поддерживайте жизнь в вашем мысленном кино, ежедневно дополняйте его новыми зрительными, слуховыми, осязательными, вкусовыми, обонятельными ощущениями и эмоциональными переживаниями. Выйдите с уровня альфа-ритмов на счет от одного до пяти.

В вашем повседневном будничном существовании: *предпринимайте необходимые (бета) действия и шаги для достижения вашей цели.* Будьте гибки в отношении к срокам.

Счастливо!!!

## Глава 8

# ВРЕМЯ: АЛЬФА-МЕНЕДЖМЕНТ

---

**Ч**еловек, добившийся успеха, должен мудро распределять и использовать свое личное и рабочее время. Неверно, будто бы для всех нас в сутках содержится одно и то же количество часов. *Альфа-менеджеры времени* имеют определенное преимущество в том, что их внутреннее сознание не подчиняется тиканию часов, — они могут восстанавливать в памяти, просматривать и обрабатывать информацию с меньшими усилиями и за существенно меньшее время с помощью описанных ниже методик.

### Метод альфаматики

Люди годами используют позитивные утверждения в попытках избавиться от негативных предубеждений или

приблизиться к своей цели. Утвердительные формулы произносятся раз за разом, принося различные результаты. Постоянное повторение фразы способствует передаче информации на глубинные уровни сознания, но чаще всего они оказываются недостаточно глубоки для немедленного или устойчивого эффекта.

Альфа-менеджеры времени легко могут повысить эффективность, вводя позитивную формулу или программу каждый раз, когда находятся на своем релаксационном уровне альфа-ритмов. Запечатление позитивной программы — мы придумали для нее слово *альфаматика* — на релаксационном уровне позволит быстро и легко добиться улучшений в вашей повседневной жизни. Почему? Потому что вы обращаетесь непосредственно к первоисточнику — к вашему внутреннему сознанию, которое контролирует каждое ваше действие.

*ОПРЕДЕЛЕНИЕ: альфаматика — это позитивная фраза, инициирующая позитивные сдвиги в вашем поведении, отношении или состоянии, вербально или мысленно произнесенная на уровне альфа-ритмов и таким образом вызывающая АВТОМАТИЧЕСКУЮ реакцию вашего внутреннего сознания.*

Альфаматика перепрограммирует или заменяет негативные, самоуничижительные утверждения, которые удерживают вас в тесных пределах вашей зоны комфорта. Вы должны напоминать себе о необходимости — ежедневно повторяя альфаматику — отбрасывать сомнения и формировать, утверждать и внедрять в жизнь непрерывные изменения. Во время голографической иннергизации альфаматика может произноситься вами мысленно или вслух... вы можете вообразить, что пишете слова на школьной доске или на листке бумаги. Вы можете даже положить этот текст на любимую музыку, и вообще, вы можете делать с ним что угодно: петь, декламировать и скандировать свою альфаматику на уровне альфа-ритмов!

## Составляющие альфаматики

Формулируя свою собственную альфаматику, старайтесь выразить ее кратко, по существу и эмоционально — это фраза, которую вы сможете голографически иннергизировать.

1. Всегда формулируйте альфаматику в настоящем времени. Коль скоро вы воспринимаете ее содержание в настоящем времени, ваш мозг/сознание зафиксирует ее в прошедшем... как если бы это уже случилось. Каждый раз, когда вы произносите ее на уровне альфа-ритмов, вы убеждаете свой разум, что так оно все и было.

2. Сделайте фразу решительной, позитивной, и *заявите*, что это уже так.

3. Употребляйте слово «Я», когда произносите альфаматику. Сделайте предложение личным, как если бы вы говорили со своим «высшим Я».

Хосе Сильва говорит: «Составляя позитивные утверждения/описания цели, напишите несколько предложений, начинающихся с таких фраз: Я стану... Я начинаю становиться... Я становлюсь... Теперь я стал... Установите опорные точки и начинайте: Я хочу стать... Я стану... Я становлюсь... И вот я стал.... На уровне альфа-ритмов — в субъективном/внутреннем измерении конечно же — вы уже достигли успеха». Добавьте желание, веру и ожидание. Не волнуйтесь о точном подборе слов, поскольку это в первую очередь ваша *эмоциональная установка* — то, что побуждает ваше «высшее Я» внести верные и устойчивые изменения в ваше психическое состояние.

Быстрое чтение — хороший пример намеченной для достижения цели. Однажды вы сможете улучшить свое чтение, понимание прочитанного и скорость. *Альфаматикой быстрого чтения* может быть:

*«С каждым днем я читаю все быстрее и понимаю больше».*

Медленно произнося эту фразу три раза на уровне альфа-ритмов, используйте голографическую иннергизацию для создания киноопыта. Вообразите себе, как вы читаете быстрее и понимаете больше. Позднее, когда выйдете с уровня альфа-ритмов и вам доведется читать что-либо (на уровне бета-ритмов), заставьте себя читать быстрее. Двигайтесь вперед, пропуская мелкие детали, которые могут замедлить чтение. Поступите проще — *начните читать быстрее*. Вы будете приятно поражены, как легко и быстро вы можете читать без ущерба для понимания.

*Обязательно* сделайте все ваши альфа-утверждения позитивными — опишите свое действие, поведение, отношение, которых желаете, а не тех, что не хотите. *Избегайте* «красных флажков»: не буду, никогда, перестану, никаких.

**Негативное.** Я перестану ругать себя.

**Позитивное.** Я буду себя прощать и одобрять.

Используя «Метод ввода альфаматики», вы можете изменить и усовершенствовать все стороны вашей жизни, которые вы хотели бы улучшить. Создайте свои собственные фразы-альфаматики для всех задач, которые вы хотели бы решить в вашей жизни. (Полная серия из девяти альфаматик для «гармоничной жизни» приведена в Приложении.)

## **Разработайте свой сценарий дня или события**

Следуя приведенной ниже ежедневной процедуре, вы уменьшите напряжение, обретете большую уверенность в себе, улучшите контроль над ситуациями и станете тратить меньше времени на принятие успешных решений. Заблаговременное психическое программирование, сделанное *до события*, позволит вам осмотреться и впослед-

ствии избежать возможных «подводных течений», оно также повысит ваш самоконтроль и придаст уверенности в себе.

### Утренняя программа

Вы не выходите из дома голым (в физическом смысле)? Точно так же вам не следует по утрам покидать дом раздетым «психически».

Каждое утро после пробуждения выходите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один».

На уровне альфа-ритмов *просмотрите* решения и мысли, которые появились у вас за ночь в форме снов или озарений. Возможно, вы станете вести *дневник сновидений* — детально записывать свои сны. А затем анализировать, как эта информация соотносится с вашим общим сценарием — какие ответы на ежедневные вопросы могут содержаться в сновидениях.

*Оденьте* свое сознание, *предвосхищая* события дня. Пробежитесь по запланированным встречам и решениям, которые должны быть приняты в течение дня. Сосредоточьтесь на вопросах, которые могут вызвать у вас затруднения. Используйте голографическую иннергизацию для создания киноопыта событий или встреч — спланируйте позитивные результаты.

Вопросы, которые могут вызвать затруднения, следует рассмотреть во всех деталях, как если бы вы писали сценарий пьесы. Первым делом решите, какой итог был бы для вас приемлем. Вообразите себя разговаривающим и подумайте, какие темы будут затронуты. Вы предупредили результат... напишите соответствующую сцену в сценарии. Представьте в точности, как будет звучать диалог. Спланируйте каждый вопрос и каждый ответ, все время держа в уме желаемый итог разговора.

Используйте алфаматику самосовершенствования, медленно повторите ее три раза одновременно с голографической иннергизацией. Для успеха применяйте визуализацию трехмерную, с графическими деталями. За-



тем выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти.

### Дневная программа

Составьте свое расписание так, чтобы после обеденного перерыва можно было выкроить время выйти на уровень, прежде чем продолжить работу. Пять минут — хорошо; десять минут — очень хорошо; пятнадцать минут на релаксационном уровне — просто отлично.

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один». На этом уровне рассмотрите свой день вплоть до данного момента. Проанализируйте утренние события. Как прошло утро? Встретились ли проблемы, которые вы теперь предпочли бы решить по-другому?

Если да, мысленно повторите событие и перепишите сценарий. Прокрутите сцену в своей голове в том виде, в каком она бы вам *понравилась*. Создайте для этой сцены киноопыт. Итоговое переживание должно быть верным — чтобы в будущем, попав в похожую ситуацию, у вас уже имелись рассортированные и мысленно доступные правильные ответы из вашей позитивной картотеки. Таким образом вы получите позитивные, благополучные воспоминания, сохраненные в нейронах головного мозга. (Помните, ваш мозг — это ваш компьютер.)

Теперь рассмотрите грядущую часть дня. Вообразите каждый разговор как успешный для всех заинтересованных сторон.

Введите ту же самую или новую альфаматику самосовершенствования. Повторите ее три раза, применяя для полного успеха голографическую иннергизацию.

Выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти.

### Вечерняя программа

Вечером, прежде чем уснуть, *разденьте* свое сознание, рассмотрев события дня.

Гармоничный человек не станет засыпать, не сняв одежду... и не станет засыпать, когда разум все еще *одет*. Чтобы насладиться безмятежным сном, вам нужно *раздеть* свое сознание, отрешившись от дневных забот и проблем.

Лежа в кровати или сидя в кресле, выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один».

Вспомните свой день. И снова обратите пристальное внимание на все вопросы, которые следовало бы решить более эффективно. Создайте киноопыт, мысленный сценарий, как следовало бы поступить в соответствующих ситуациях. Воспоминания об этих новых сценариях попадут в позитивный ящик вашей картотеки и станут доступны для последующих обращений.

Введите альфаматику самосовершенствования, медленно повторите ее три раза, одновременно применяя голографическую иннергизацию успеха.

Конструируйте киноопыт для всего желаемого, для ваших целей. Не забывайте создавать предельно детализированные образы — включая зрение, слух, осязание, обоняние, вкус плюс эмоции.

Программируйте себя на идеи, решения проблем, которые придут к вам во время сна.

Нет необходимости выходить с вашего релаксационного уровня, поскольку и так пора спать. Если вы программируете себя лежа в постели, перейдите в объятия сна.

Выходя на уровень альфа-ритмов по три раза ежедневно, вы обнаружите, что ваш день протекает более легко и гладко, более продуктивно... и вы станете лучше спать, а пробуждаться отдохнувшим и полным энергии для предстоящего дня. Время, проведенное на релаксационном уровне сознания, придаст вам уверенности в себе, улучшит творческие способности и навыки самоорганизации. Прodelьвайте это ежедневно, и вы станете преуспевающим альфа-менеджером времени.

Если вы засыпаете на уровне альфа-ритмов, не тревожьтесь. Это нормально для начинающих. Вы привыкли засыпать, если ваши глаза в течение какого-то времени закрыты. Теперь, практикуясь, важно научиться контролировать свои мыслительные процессы... и продолжать бодрствовать, когда ваши глаза закрыты... с тем, чтобы вы могли использовать все свои физические и умственные способности, весь потенциал своей личности.

Если вам свойственна тенденция засыпать на уровне, добавьте чуточку дискомфорта — сядьте на книгу... или на жесткий стул... или сидите с одной свешивающейся с сиденья «щечкой»! Не выходите на уровень лежа в кровати — выходите сидя на стуле, а когда закончите, откройте глаза и переберитесь в постель. Один наш ученик дошел даже до того, что, выходя на уровень альфа-ритмов, держал над своей головой чашку с водой. Когда он уснул на уровне... рука его расслабилась, и вода хлынула вниз!!! После этого инцидента — больше он никогда не засыпал на уровне — он заставил сотрудничать с собой свой мозг/сознание.

## **Движущие силы альфа-менеджмента**

### **Программа «Заметки в блокноте»**

Описанные ниже почти механические действия при всей их простоте приносят замечательные результаты. Они наполняют вас уверенностью во время общения с окружающими. Займитесь ими сразу, чтобы повысить свой авторитет и в деловых, и в личных взаимоотношениях.

Прежде чем встретиться с кем бы то ни было, наметьте в блокноте темы, которые хотите затронуть, слова, которые собираетесь произнести.

Звучит элементарно, но так оно и есть! И все же очень немногие находят время, чтобы прояснить свои

мысли. Их удивит электризирующий эффект программы «Заметки в блокноте».

### **«Заметки в блокноте» для подчиненных**

«Заметки в блокноте» замечательно работают с вашим начальством. Как правило, начальникам нужно очень много сделать за их обычный рабочий день, и поэтому они весьма нетерпеливы с людьми, которые стучатся в их кабинет «разговоры разговаривать».

Когда вам в следующий раз понадобится поговорить с боссом, сначала выйдите на уровень альфа-ритмов, расслабьтесь, затем обдумайте ситуацию. Приведите в порядок свои мысли и напишите *воображаемую* повестку дня. Запрограммируйте желательный ход беседы с вашим боссом. Пройдите через киноопыт... затем откройте глаза и *действительно* напишите план беседы, которая уже состоялась у вас в мыслях.

С заметками в блокноте в буквальном смысле слова под рукой, войдя в кабинет босса с аккуратно пронумерованными пунктами повестки дня, заявите: «У меня (вставьте число) вопросов для обсуждения, если у вас сейчас есть время». Это действует как волшебство. Некоторые наши слушатели даже рассказывали, что их босс произнес именно ту самую фразу, которую они *воображали*, что услышат! (Вот так авторы вкладывают слова в уста персонажей!!!)

Любой начальник, как бы ни был занят, попытается уделить вам пару минут, если увидит, что вы подготовили вопрос и обдумали проблему до того пункта, где пора предпринимать те или иные действия.

Большинство сотрудников приходят к боссу без всяких предложений и рекомендаций со своей стороны; даже без сформулированных вопросов. Они просто вваливаются в кабинет и заводят разговор «насчет того документа о модификациях — ведь уже скоро пора будет, или как? Прямо и не знаю, как мы теперь будем-то».

Программа «Заметки в блокноте» продемонстрирует, что вы владеете ситуацией. Существенно, что босс получит конкретную информацию, на основании которой сможет принять решение по вашим предложениям. В результате вы сможете повысить эффективность от своей деятельности и от самого себя... таким образом вы выделитесь среди других сотрудников и станете желанным гостем в кабинете босса. Этой программе многие обязаны своими продвижениями и взлетами карьеры.

### **«Заметки в блокноте» для профессионалов**

Вам как профессионалу следует всегда держать наготове свой блокнот перед любым телефонным звонком. Никогда не звоните по телефону, не наметив предварительно темы, которые станете обсуждать. Будь то деловые переговоры, звонок для уточнения прейскуранта или даже личный разговор — сначала *приведите в порядок* свои мысли.

Записав свои идеи после выхода с уровня, вы мысленно суммируете для себя, что должен решить этот телефонный звонок. Когда вы ведете телефонные переговоры, держа ваши заметки в блокноте прямо перед собой, это полностью изменит ваш стиль.

Вы хорошо организованы и знаете это; другие чувствуют вашу деловую хватку и проявляют больше ответственности. Это также избавит вас от траты времени, денег и от неудобства звонить снова и выяснять то, о чем вы забыли спросить!

### **Совершенствуйте свою корреспонденцию**

Применяйте программу «Заметки в блокноте» и перед составлением деловых и личных писем. И снова выйдите на уровень альфа-ритмов и мысленно перечислите вопросы, которые хотите затронуть в письме. Затем сформулируйте текст — вообразите, что вы сидите за своим столом перед компьютером или за пишущей машинкой и

действительно пишете или печатаете письмо; или представьте, что вы диктуете его своей секретарше.

После этого выйдите с уровня и на самом деле напишите, продиктуйте или напечатайте составленное в уме письмо.

### **Принятие решений с помощью заметок в блокноте**

Программа «Заметки в блокноте» необычайно полезна, когда вам надо принять решение... действовать или воздержаться... выбрать то или другое. Применяйте этот метод в случае, даже если оба решения будут позитивными — вы сможете определить, какое из них окажется во всех отношениях *более* позитивным. (Применять ежедневно.)

#### ***Шаг первый. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ***

Здесь вы должны дойти до самой сути. Чтобы получить достаточно информации для формулировки проблемы, вы должны собрать все относящиеся к делу данные и записать их в своем блокноте. Вам следует направить мысли на то, какая информация — в виде фактов, мнений, оценок и т. п. — вам нужна для понимания всех аспектов проблемы или ситуации.

Как можно больше информации должно быть получено из первых рук. Специально или нет, но жизненно важная информация при передаче зачастую искажается или пропадает. Старайтесь подтвердить свои данные, сверяясь с несколькими источниками... и укажите ссылку на источник рядом с каждым пунктом в блокноте.

Иногда то, что выглядело одной проблемой, на поверку распадается на две и более. Каждую часть следует решать отдельно, и при этом позаботиться, чтобы все решения были согласованы друг с другом.

#### ***Шаг второй. ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ***

В вашем блокноте должны быть записаны в самой краткой форме все мыслимые решения. (Не забудьте пе-

речислить как свои идеи, так и чужие, например, идеи членов вашей мыслительной коллегии, полученные во время мозгового штурма... см. главу «Альфа-коллегия».)

### ***Шаг третий. ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ***

Для каждой стратегии вы должны вычислить возможные последствия. Будьте конкретны, будьте дотошны, будьте честны. Кроме того, запишите в блокноте все расходы и мероприятия, необходимые для реализации идеи.

### ***Шаг четвертый. ВЫПОЛНЕНИЕ.***

Определив свою стратегию — следуйте ей. Вы станете уделять пристальное внимание деталям ее реализации и регулярно проверять, все ли идет по плану.

Сначала вам может показаться, что выполнение этих четырех шагов замедляет ваш процесс принятия решений, но, требуя лишь чуточку времени и практики и принося много пользы, программа «Заметки в блокноте» в значительной мере автоматизируется... и вы повысите эффективность своей деятельности и надежность при решении проблем как альфа-менеджер заметок в блокноте. И вы «раскрутите» свой бизнес или получите повышение, а в личной жизни обретете больше удовлетворения и уверенности в себе.

## **Практика**

Вы откроете для себя много всего полезного в программе «Заметки в блокноте», начав применять ее на практике. Фактически, достаточно использовать этот метод дней десять. Он немедленно принесет вам чувство уверенности в себе, повысит ваш авторитет и придаст новый импульс энергии всем вашим взаимоотношениям.

***Пять подсказок по использованию программы «Заметки в блокноте»***

1. Держите под рукой несколько блокнотов, скажем, по одному у каждого телефона, а также большие блокно-

ты на письменном столе и около вашего любимого кресла.

2. Указывайте вверху страницы, чем вызвана потребность контакта, какова цель, ради которой вы применяете этот метод.

3. Выйдите на уровень альфа-ритмов и быстро мысленно отрепетируйте каждый пункт в блокноте, прежде чем установить контакт. Весьма возможно, что на уровне вы творчески расширите список. Запишите дополнения, когда отсчитаете выход с уровня.

4. Установите контакт и следуйте своим заметкам. Вам может показаться, что вы запомнили свои записи; тем не менее обязательно заглядывайте в блокнот — потому что это часть вашего имиджа, которая должна произвести впечатление на собеседника.

Вот перечень ситуаций, в которых программа «Заметки в блокноте» приносит наибольшую пользу:

- Собеседования, интервью.
- Покупка квартиры, дачи, автомашины.
- Встреча с учителем ваших детей.
- Получение банковской ссуды.
- Найм домработницы.
- Визит к врачу или дантисту.
- Телефонные переговоры.
- Найм сотрудников.
- Совещание.
- Реклама чего-либо или самореклама.
- Разговор с родственниками.
- Организация экскурсий или мероприятий.
- Составление письма или любого документа.
- Разговор с боссом.

Становитесь все совершенней и совершенней, используя программу «Заметки в блокноте» при каждой возможности. Вы будете привлекать внимание, вызывать готовность сотрудничать и уважение.



## РЕЗЮМЕ

### Альфа-менеджмент времени

Станьте альфа-менеджером времени, устраивая три раза в день «психический перерыв». Научитесь выкраивать время для самого себя — даже если вам придется вносить этот пункт в свое расписание! Расслабляясь и обдумывая проблемы на уровне альфа-ритмов, вы в конечном итоге сэкономите время... потому что будете допускать меньше ошибок, взаимодействуя со своим внутренним уровнем сознания. Поскольку для мыслей не существует пространственных и временных барьеров (именно поэтому иногда вспоминается «как вчера» то, что было десять лет назад), вы сможете охватить своим мысленным взором большее «пространство» при решении проблем и принятии решений. Затем предпринимайте активные действия для реализации своих решений, и тогда ни сомнения, ни разочарования не постучатся в вашу дверь.

#### *ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ «ЗАМЕТОК... » ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ:*

*Мистер О'Тара, руководитель отдела упаковки, привел в порядок свои мысли перед разговором со своим боссом мистером Альбертом, вице-президентом компании.*

*Контакт: м-р Альберт.*

*Проблема: используемые картонные коробки недостаточно прочны.*

*Цель: получить «О'кэй» от м-ра Альберта на новые коробки, которые уменьшат потери при транспортировке.*

*Отправные пункты: действия и последствия.*

- 1. Сейчас потери около 8% — очень много.*
- 2. Причина в коробках — нужен жесткий «отовый» картон.*

3. Испытали новые коробки — пинали их, роняли, швыряли об стенку; выдержали.

4. Упаковали в новые коробки 100 пробных партий. Никаких проблем при погрузке, потерь нет.

5. Каждая новая коробка на 2 цента дороже старой.

6. Сэкономим \$800 в неделю и еще больше на сопутствующих расходах и страховке, плюс клиенты довольны.

7. Старые коробки можно сдать в утиль.

8. Новые коробки можно получить за 10 дней.

9. Можно заказать 100 тысяч штук.

**РЕШЕНИЕ:** просить распоряжения м-ра Альберта о немедленном переходе на новые коробки, так, чтобы можно было заказать их уже сегодня.

**РЕЗУЛЬТАТ:** м-р Альберт, пока я ждал, связался с нашим отделом продаж и бухгалтерией. Они подтвердили мои расчеты и выводы. М-р Альберт дал добро на смену тары. М-р Альберт был приятно поражен.

## Глава 9

# ТВОРЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ НА АЛЬФА-КОЛЛЕГИИ

---

**П**роблемы в нашей жизни будут всегда. Однако можно взглянуть на них как на вызов — вызов, который заставляет нас превозмочь самих себя и более полно использовать наш скрытый потенциал. Не найдется в истории такого человека, чьи подвиги, достижения и свершения нельзя было бы превзойти. В этом смысл эволюции — каждое поколение становится совершенней предыдущего. Как это происходит?

Наибольший прогресс бывает достигнут в том случае, когда каждый индивид интуитивно анализирует свою личную ситуацию, то есть решает **СВОИ** собственные проблемы... «подметает перед собственной дверью». И в этом суть решения проблем — взять на себя ответственность за то, кто вы есть, что делаете и где находитесь.

Чтобы вам было легче привести в порядок свои мысли о ваших проблемах и трудностях, задайте себе следующие три вопроса.

### **Это проблема или «мыльная опера»?**

Люди путают «проблемы» с «мыльными операми». На самом деле, для иных людей вся их жизнь — мыльная опера. Для них каждое событие (каждое слово, каждый поступок и каждый человек) — маленькая трагедия. Люди этого типа как-то беспомощны и думают, что мир существует только для того, чтобы сделать их несчастными или что-то взвалить на них.

**Спросите себя:** «Действительно ли это проблема?»

### **Не боксируете ли вы с тенью?**

Другие люди тратят время на несуществующие проблемы или проблемы, которые пока не требуют ответа. Вы случайно не замкнулись в мире «А что, если»? Не ищете ли вы ответы на вопросы, которые, если их не трогать, решатся сами собой? Многие проблемы исчезают, прежде чем приходится принимать решение. Вы, подобно Орсону Уэллсу, не станете пить вино раньше времени, так что не тратьте силы на решение проблем раньше срока!

**Спросите себя:** «Нужно ли решать эту проблему сейчас?» Но помните: если окажется, что как раз «сейчас» и нужно — не мешкайте.

### **«Проезд закрыт» или указатель поворота?**

Есть такие люди, которым стоит столкнуться с проблемой, как они сразу собирают манатки и убегают, они

сдаются. Они смотрят на любую проблему как на еще одно оправдание своих неудач. Как на повод обвинить себя. Заболеть. Часто можно увидеть, как личные победы и поражения отражаются на состоянии здоровья.

Проблемы у нас будут всегда. Но эти же самые проблемы могут помочь нам сохранить бодрость и здоровье. До тех пор, пока мы смотрим на проблему как на *вызов* или как на *приключение*, мы вправе рассчитывать сохранить свое здоровье. Лишь в том случае, если мы смотрим на проблему как на конец света, начинаются неприятности. Нам следует рассматривать любую проблему как урок, который надо извлечь, чтобы добиться успеха. Вспомните, Эдисон говорил, что, изобретая электролампочку, он сделал пять тысяч опытов — пять тысяч шагов к успеху. (Негативный тип расценивал бы это как 5000 неудач — да нет, он бы и десяти не выдержал!)

**Спросите себя:** «Как мне превратить эту проблему в полезный урок? В ступеньку моего восхождения к успеху?»

## Взгляд на звезды

Рассматривайте свою проблему как имеющую столько же решений, сколько звезд на небе. Главная причина поражений — остановка после первой неудачи. Люди, действительно добившиеся успеха, встречая неудачи, составляют и осуществляют новый план, раз за разом, пока не победят.

Проверьте, сколько идей вы можете выдать для решения проблемы, которая кажется тупиковой. Раскрепостите свое мышление — запишите все возможные варианты. Собственно говоря, запишите *невозможные* ответы!

Когда руководители высокого ранга собираются на «мозговой штурм», на стол вываливаются все идеи — даже нелепые, — благодаря этому фонтан идей бьет непрерывно!

Сохранить веселое расположение духа при решении проблемы — выиграть полбитвы! И всегда превращайте проблему в *проект*. Пусть проект *стимулирует* ваше мышление, а не тормозит творческий процесс. *Спрашивайте, не что проект может сделать для вас, а что вы можете сделать для проекта! Как этот проект может улучшить ваше финансовое положение, ваши взаимоотношения, вашу жизнь?*

Начните применять для поиска новых решений методику «Альфа-коллегия»! Увидите, что ваши проблемы рассыпятся, как домино.

### Альфа-коллегия

Обращали ли вы когда-нибудь внимание, что некоторые корпорации печатают на фирменных бланках список своих экспертов? Как бы вам понравилась идея иметь собственную коллегия экспертов, помогающих вам принимать решения? Концепция, которую мы сейчас станем изучать, была выдвинута миллионером-самоучкой, королем стали Эндрю Карнеги. Его *мыслительная коллегия* описана в знаменитейшей книге Наполеона Хилла «Думай и богатей», ставшей классикой.

Придумайте свою собственную коллегия экспертов, ведущих специалистов в любых, каких захотите, областях. Представьте эту воображаемую коллегия в таких деталях, чтобы вы могли проводить обсуждения, спрашивать совета и решать проблемы. Это легко сказать, но нелегко сделать, если следовать инструкциям Наполеона Хилла. Пытались многие, но лишь единицам удалось создать работающую мыслительную коллегия.

Сегодня, по прошествии пятидесяти лет, нам доступны результаты современных психологических исследований, и наше упражнение «Психотренинг для релаксации и снятия стресса по методу Сильвы» поможет нам воспользоваться идеей Карнеги.

Альфа-коллегия вызывается к жизни на уровне альфа-ритмов: вы воображаете или визуализируете *шестерых экспертов* по вашему выбору. Это могут быть люди живые или уже умершие, реальные или вымышленные. Вы отлично проведете время за шутками и беседами, штурмуя интеллектуальные вершины и участь у великих всему, чему только пожелаете.

Почему это работает? Психологи утверждают, что очень часто мы знаем ответы на свои вопросы... но из-за нашей сильной эмоциональной вовлеченности в проблему не можем найти решение. Когда вы «разговариваете» с одним или несколькими участниками вашей коллегии на уровне альфа-ритмов, вы способны более объективно оценить ситуацию, освободиться от своей эмоциональной вовлеченности и шутя «вывалить на стол» идеи! Дальше вы знаете... решение ценой в миллион долларов!

## Выход на альфа-коллегию

Стандартный способ войти в помещение коллегии следующий.

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один». На уровне представьте себе *альфаватор*... элегантную кабину лифта с комфортабельными креслами в центре. Мысленно войдите в альфаватор и сядьте в кресло. Вы заметите две необычных особенности: 1) двери альфаватора убираются вниз, в пол; 2) этажи пронумерованы в обратном порядке — первый этаж самый верхний! Теперь визуализируйте цифры по мере того, как они загораются... десять, девять, восемь... до одного. На единице дверь опускается, пропуская вас в помещение коллегии.

Используя свое воображение, обставьте комнату в любом стиле, который вам нравится. Представьте себе чудесный длинный «директорский» стол красного дерева

с вашим личным председательским креслом во главе. Вы создаете уникальное мысленное помещение для самого себя — так что установите любое специальное оборудование по своему выбору: компьютер (с модемом, разумеется), факс, телевизор с гигантским экраном, видеомагнитофон и современнейшую видеокамеру, которая будет *автоматически* записывать все заседания вашего мозгового центра. Ящики картотек и книжные полки... плюшевый диван и мягкие кресла, бар/кухонька с «особо питательными соками». Это ваша комната для размышлений, мозговых штурмов, для творчества — так что любое оборудование XXI века, которое вы сможете придумать... установите его! (Со временем можете «докупать» новые предметы.)

*ПОДСКАЗКА: полистайте рекламу оборудования для дома и офиса, чтобы набраться зрительных впечатлений об интерьере вашей альфа-комнаты.*

Теперь подберите членов коллегии. Решите, кого бы вы хотели видеть сидящими в шести креслах за вашим палисандровым столом. Это могут быть любые люди, которые вам нравятся (помощью чьего ума вы хотели бы воспользоваться), — знаменитости из прошлого, настоящего и даже из будущего. Вымышленные люди, ваши знакомые, собирательные образы. Многим хочется пригласить родственников и друзей — пожалуйста, все что хотите.

Вот несколько кандидатур для коллегии: Хосе Сильва, Ли Якокка, Джордж Буш, мать Тереза, Мартин Лютер Кинг, Наполеон Хилл, Бенджамин Франклин, доктор Спок, Голда Мэйер, мадам Кюри, доктор Джудит Пауэлл, королева Елизавета Вторая, Авраам Линкольн, Джордж Вашингтон, доктор Таг Пауэлл... список бесконечен. Вы можете выбрать кого-то из рекламного бизнеса, скажем, Дэвида Огилви... или созвать ведущих специалистов в вашей профессии, что добавит в ваши заседания *элемент интеллектуальной остроты*.



Члены коллегии теперь по двое появляются из альфаватора. Создавайте их и рассаживайте за своим столом. Когда приедут все шестеро, сядьте в свое председательское кресло и поприветствуйте собравшихся. Затем можете принести благодарность «Высшим силам» за возможность провести это заседание... С этого момента ваши эксперты готовы и ждут вопросов.

Выберите одну из текущих проблем и сформулируйте вопросы к коллегии. *Попросите* членов коллегии предоставить вам право окончательного решения. Сделайте глубокий вдох и, медленно выдыхая, приведите в порядок свои мысли... затем *подумайте об ответе* одного из ваших экспертов. У вас может появиться чувство, что вы его полностью выдумали, — не беспокойтесь, это правильное ощущение. Воображение... Выдумка... Интуиция! Спросите себя, что бы сказал данный человек, если бы действительно был здесь. Придумайте ответ!

Повторяйте процесс, обращаясь к другим консультантам, пока не наберете несколько предполагаемых решений вашей проблемы. Некоторые идеи могут звучать нелепо, но не отбрасывайте их — они часто способны натолкнуть вас и ваших экспертов на новые идеи.

Выслушав всех шестерых советников, сравните их решения. Какое из них выглядит оптимальным для вашей профессиональной и личной жизни? Вы часто будете получать ответы, которые сэкономят вам время и деньги.

Подходите творчески, используйте вашу коллегию для *мозгового штурма*. Попросите советников дать детальное описание: финансы, маркетинг, временной график, производство, персонал... точно так же по поводу семейных и личных/любовных взаимоотношений.

Каждый раз, когда вам понадобится дельный совет, вы знаете, куда за ним отправиться — на уровень вашей коллегии. Не забывайте спрашивать мнение консультантов о ваших решениях. Спрашивайте каждого по отдельности, особенно если они не спешат поделиться информацией.

Получив ответы, персонально поблагодарите каждого члена коллегии и выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Позаботьтесь записать ВСЕ идеи, особенно идеи тех членов коллегии, которые в жизни являются вашими конкурентами! Возможно, вас ждет потрясение, когда вы узнаете, что некоторые из отвергнутых на коллегии идей эти самые конкуренты начали реально воплощать в жизнь.

Всегда используйте свою альфа-коллегию для творческого принятия решений во всех областях вашей жизни. И помните, если вам поднадоел какой-нибудь эксперт, вы можете уволить его!

## **Принятие решений по методу Бенджамина Франклина**

И в заключение нашей темы о принятии решений мы рассмотрим модернизированную версию старинного надежного рецепта принятия решений *по Бенджамину Франклину*. Этот метод нередко используется коммерсантами при заключении сделок и может оказаться исключительно полезным и для вас.

Во-первых, проведите на большом листе бумаги вертикальную черту. По одну сторону от нее напишите «за», а по другую — «против». Затем перечислите все «за» и «против» для каждого решения. Увидев все «за» и «против», легко выбрать, какое решение следует принять — конечно то, где «за» больше, чем «против»!

Единственный недостаток этого метода в том, что он почти стопроцентно основан на левополушарном логическом мышлении. Правое же, творческое, интуитивное полушарие в принятии решения не участвует. С помощью альфа-коллегии мы подключим на уровне альфа-

ритмов правое полушарие мозга, чтобы усовершенствовать «метод Бена Франклина».

## **Метод «Бен-альфа»**

Начните с чистого листка бумаги. Проведите вертикальную черту с «за» и «против» по обеим сторонам от нее.

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один». На этом уровне войдите в помещение альфа-коллегии и займите свое место в председательском кресле. Вызовите двух самых отъявленных спорщиков: двух членов коллегии, чаще всех бравших слово на прошлых заседаниях.

Отведите сторону «за» одному из них, а «против» — другому. Дайте им немного времени на подготовку выступлений. Затем, используя метод «Ноготь большого пальца» (нажатие на ноготь), чтобы не выходить из расслабленного состояния, откройте глаза и запишите высказывания экспертов.

Снова закройте глаза, погрузитесь на более глубокий уровень, медленно делая глубокие вдохи и выдохи. В обратном отсчете (от десяти до одного) нет нужды, если вы все еще на уровне. Снова обратитесь к своим советникам, спросите, что они могут добавить к прежним высказываниям. Откройте глаза и запишите ответы. (При необходимости вы можете повторять процесс до тех пор, пока оба энтузиаста не исчерпают все свои доводы «за» и «против» данного решения.) Выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Сравните аргументы «за» и «против». Из этой информации вы извлечете ответ, учитывающий как логические выводы левого полушария, так и творческие, интуитивные идеи правого.

Метод «Бен-альфа» откроет вам мир гармоничного, творческого и логического решения проблем, который не только приносит пользу, но и стимулирует.

## РЕЗЮМЕ

### **Творческое решение проблем и принятие решений на альфа-коллегии**

Проведение мыслительной коллегии экспертов на альфа-уровне может быть так же приятно, как и полезно, для решения проблем и принятия решений... касающихся деловых и/или личных аспектов вашей жизни. Вам понравится усложнять и углублять характеры ваших экспертов, прочитав их биографии и автобиографии. Целые залежи материалов о некоторых из них могут найтись в вашей публичной библиотеке. Альфа-коллегия — замечательное упражнение для развития ваших способностей к творчеству, воображению, визуализации и иннергизации.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Стресс как результат перемен

#### Шкала жизненных событий

Какие же факторы стресса наиболее разрушительны? Доктор Томас Холмс и доктор Ричард Рахе, психиатры из Медицинской школы Вашингтонского университета, составили шкалу для оценки стрессогенного значения различных событий. Здесь приводится *модернизированная* и *адаптированная* версия шкалы Рахе и Холмса для стрессогенных ситуаций. Сила воздействия измеряется в баллах. Читая перечень, суммируйте свои баллы за истекший год.

| Событие                      | Сила воздействия |
|------------------------------|------------------|
| Смерть супруги(а)            | 100              |
| Смерть ребенка               | 85               |
| Развод                       | 73               |
| Смерть одного из родителей   | 70               |
| Раздельная жизнь супругов    | 65               |
| Тюремное заключение          | 63               |
| Смерть близкого родственника | 63               |
| Болезнь или травма           | 53               |
| Неуплата долга               | 51               |
| Свадьба                      | 50               |
| Увольнение с работы          | 47               |
| Примирение с супругой(м)     | 45               |

|  |    |
|--|----|
| Выход на пенсию  | 45 |
| Ухудшение здоровья родственника                          | 44 |
| Смерть домашнего животного                               | 42 |
| Долг на сумму выше \$150 000                             | 41 |
| Беременность   | 40 |
| Сексуальные проблемы                                     | 39 |
| Прибавление в семействе                                  | 39 |
| Перемены в бизнесе                                       | 39 |
| Изменение финансового положения                          | 38 |
| Смерть близкого друга                                    | 37 |
| Изменение характера работы                               | 36 |
| Учащение ссор с супругой(м)                              | 35 |
| Долг на сумму выше \$50 000                              | 31 |
| Изменение степени<br>ответственности на работе           | 29 |
| Уход сына или дочери из дома                             | 29 |
| Неприятности с родственниками супруги(а)                 | 29 |
| Выдающееся личное достижение                             | 28 |
| Начало или окончание трудовой<br>деятельности супруга(и) | 26 |
| Начало или окончание учебы                               | 26 |
| Перемены в условиях жизни                                | 25 |
| Пересмотр личных привычек                                | 24 |
| Неприятности с начальством                               | 23 |
| Изменение условий или времени работы                     | 20 |
| Смена места жительства                                   | 20 |
| Смена места учебы  | 20 |
| Смена места отдыха                                       | 19 |
| Перемены в религиозной активности                        | 19 |
| Перемены в социальной активности                         | 18 |
| Долг на сумму менее \$50 000                             | 17 |
| Изменение режима сна                                     | 16 |
| Рождество  | 16 |
| Изменение числа собирающихся<br>вместе родственников     | 15 |
| Изменение привычного режима питания                      | 15 |
| Отпуск   | 13 |
| Небольшие нарушения закона                               | 11 |
| <b>Ваше количество баллов</b>                            |    |

---

Если итог превышает 150 баллов, очевидно, что за прошедший год вы подверглись сильному стрессу, способствовавшему эмоциональным и физическим расстройствам.

## Снятие стресса и релаксация

***Помните, что содержание данной книги защищено авторским правом и ни в какой форме не может быть использовано в коммерческих целях. Упражнение Сильвы по психической тренировке защищено копирайтом © 1969, 1974, 1988 и 1991, Хосе Сильва. Вы можете скопировать этот сценарий только для личного пользования.***

Найдите спокойное место, где вас не потревожат. (Хотя необходимости в этом нет, вам может показаться удобным первые несколько раз выключать свет в комнате, чтобы не отвлекаться. Если вы на работе и другого подходящего места нет, подойдет любое место, где можно уединиться.)

Найдите удобный стул, расстегните одежду, если носите очки — снимите их. Поставьте ноги ступнями на пол, руки опустите на колени ладонями вверх. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь.

Выйдите на уровень альфа-ритмов с помощью метода «Три — один».

### **Метод «Три — один»:**

*Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 3 (три раза).*

*Три (пауза). Три (пауза). Три (пауза).*

*Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 2 (три раза).*

*Два (пауза). Два (пауза). Два (пауза).*

*Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 1 (три раза).*

*Один (пауза). Один (пауза). Один (пауза).*

Теперь вы находитесь на уровне альфа-ритмов, основном уровне, который вы научитесь использовать для улучшения всех сторон вашей жизни.

Чтобы помочь вам выйти на более глубинный, здоровый и «расслабленный» уровень сознания, я сейчас буду считать от десяти до одного и давать вам указания на каждой цифре.

На каждой следующей цифре вы почувствуете, что погружаетесь все глубже, расслабляетесь все больше. Вы перейдете на более глубинные, здоровые (психически и физически) уровни сознания.

Чтобы полная релаксация сознания шла более эффективно, мы станем использовать зрительный образ бело-голубого свечения — свечения, медленно проходящего по вашему телу, полностью расслабляя и тело, и разум.

10... Представьте, что бело-голубое свечение проникает через вашу макушку, снимая напряжение с верхней части головы и лба. Почувствуйте, как бело-голубое свечение изгоняет напряжение из вашего сознания, оставляя живительное, расслабленное ощущение...

9... Представьте, что бело-голубое свечение медленно обволакивает глаза... расслабляет глаза... Почувствуйте, что они расслабились... Почувствуйте, как бело-голубое свечение спускается ниже... расслабляет мышцы лица... ниже, ниже... Слегка раскройте губы... расслабьтесь.... Сделайте глубокий вдох и медленный выдох. Выдыхая, расслабляйтесь еще больше...

8... Почувствуйте, как бело-голубое свечение опускается ниже... охватывает заднюю часть шеи, расслабляя мышцы шеи и плеч... можете представить руки, нежно массирующие вашу шею и плечи... Ощутите, как расслабились мышцы шеи и плеч... Почувствуйте, как погружаетесь еще глубже...



7... Представьте, как бело-голубое свечение проникает в руки, расслабляя руки... ниже, в локти... расслабляя, успокаивая, исцеляя... бело-голубое свечение теперь движется к запястьям... почувствуйте, как руки и ладони наливаются тяжестью... Расслабьте обе ладони... Ощутите покалывание в пальцах... Расслабьтесь... Почувствуйте, как напряженность через пальцы вытекает из тела... Расслабьтесь...

6... Глубже и глубже... Представьте, как это бело-голубое свечение снова поднимается к шее и плечам... Полностью расслабьте эту область... Почувствуйте руки, нежно массирующие шею и плечи... Представьте, как бело-голубое свечение медленно проникает внутрь груди... Расслабьте все органы грудной клетки...

5... Свечение теперь движется к желудку и пищеварительным органам... Расслабляющее, успокаивающее, исцеляющее...

4... Расслабляющее свечение теперь движется к половым органам... Расслабьтесь... Переходит в бедра... Почувствуйте, как ощущение расслабленности распространяется ниже... ниже... ниже...

3... Ощущение расслабленности опускается к коленям... Расслабьтесь... Глубже и глубже в состояние полной релаксации... Бело-голубое свечение опускается ниже... ниже... расслабились оба колена... Расслабьтесь...

2... Все глубже и глубже к полной релаксации... Почувствуйте, как бело-голубое свечение опускается ниже... ниже... Расслабляются щиколотки... ниже... ниже... ступни... Расслабляются пальцы ног и подошвы... При расслаблении ощутите покалывание в обеих ступнях...

1... Теперь вы полностью физически расслаблены. Каждый раз, расслабляя тело и сознание, вы будете погружаться глубже... быстрее и легче, чем в этот раз.

Чтобы помочь вам выйти на более глубокие, здоровые и «расслабленные» уровни сознания, я сейчас буду считать от одного до трех и щелкну пальцами. В этот момент используйте свое воображение, чтобы зрительно

представить себя перенесенным в то место, где вам когда-то было хорошо и покойно. Вообразите приятную, спокойную обстановку. Поверьте, что вы действительно там... Постарайтесь увидеть то, что увидели бы... Услышать то, что услышали... Почувствуйте вкус, запах, прикосновения... и... ощутите то, что ощутили бы...

Раз... (пауза).

Два... (пауза).

На счет три вы перенесетесь на место релаксации. Когда вы в следующий раз услышите мой голос, на этом релаксационном уровне сознания пройдет много, много времени. Мой голос вас не потревожит; вы глубоко вздохнете и погрузитесь еще глубже.

Три ... (щелчок пальцами).

Расслабьтесь... (пауза 30 секунд).

Расслабьтесь... Вдохните глубоко и погружайтесь глубже (пауза).

### ***Программирование новой информации.***

... (пауза)

(Мысленно произнесите здесь вашу программирующую фразу-альфаматику. В этот момент можно ввести любой метод психического программирования, описанный в книге.)

Сейчас мы программируем позитивный пусковой механизм: *«Ноготь большого пальца»*.

Чтобы заставить себя мгновенно расслабиться, мысленно произнесите:

*«Каждый раз, когда я слегка нажму указательным пальцем на ноготь большого пальца, я незамедлительно перейду к приятному, расслабленному состоянию тела и сознания».*

В этот момент слегка нажмите на ноготь большого пальца указательным пальцем и представьте, как вы расслабляетесь. Теперь медленно ослабьте нажим и почувствуйте себя еще более расслабившимся... Почувствуйте, как вы расслаблены.

Каждый раз, применяя метод «Ноготь...», вы попадете на более глубокий и приятный релаксационный уровень сознания и тела... быстрее и легче, чем в предыдущий раз. Этот метод можно применять в тот момент, когда вам будет необходимо мгновенно расслабиться. Он сработает, даже если не закрывать глаза и заниматься своими обычными повседневными делами.

Сейчас мы запрограммируем еще один позитивный пусковой механизм: «*Поглаживание большого пальца*».

Медленно поглаживая большой палец указательным пальцем той же руки от первого сустава до кончика пальца, мысленно скажите себе следующее программирующее утверждение:

*«Каждый раз, когда я глажу свой большой палец указательным... медленно глажу от первого сустава до кончика пальца... я представляю себе, как напряжение покидает мое тело, и я чувствую в себе больше уверенности, чтобы справиться с любой ситуацией».*

Представьте, как напряжение тает в воздухе.

Всякий раз, используя метод «Поглаживание большого пальца», вы почувствуете, как напряжение и неприятные последствия стресса покидают ваше тело, почувствуете уверенность в своих силах, и это поможет вам справиться с любой ситуацией. Этот метод можно применять, когда вам будет необходимо мгновенно снять стресс или когда вы окажетесь в критической ситуации.

Теперь у вас есть инструменты для мгновенного расслабления и снятия стресса... они на кончиках ваших пальцев.

(Вы повторите каждую программу как минимум три раза на уровне альфа-ритмов, чтобы закрепить ее, сделать частью самого себя.)

**... (конец программирования)**

Сейчас я начну считать от одного до пяти. На счет пять вы откроете глаза; вы совершенно проснетесь; вы полны энергией; вы чувствуете себя лучше, чем раньше.

Раз... два, начинаем медленно выходить... три... На счет пять вы откроете глаза; вы проснетесь полностью, с чувством уверенности и безопасности... Не пострадают ни слух, ни зрение... не будет головной боли. Ваши зрение и слух будут улучшаться каждый раз, когда вы погрузитесь на эти глубинные уровни сознания... четыре... пять... (щелчок пальцами).

Глаза открыты, вы проснулись, чувствуя себя бодрым и здоровым, с ощущением полной безопасности и уверенности в собственных силах.

### **Сверхмощное программирование для достижения целей, здоровья, успеха**

1. Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три — один» (3-3-3; 2-2-2; 1-1-1).

2. Для погружения считайте от 10 до 1 (10-9-8-7-6-5-4-3-2-1), для физического расслабления... представьте себе бело-голубое свечение, пронизывающее ваше тело начиная с макушки... медленно опускающееся вниз на каждой последующей цифре.

3. Для погружения перенеситесь в ваше идеальное место релаксации (психической релаксации) на короткое время.

4. Ввод альфаматики: мысленно произнесите краткое доброе пожелание, позитивное утверждение или, если хотите, альфаматику.

Примеры альфаматики, *полезной для всех:*

*«Позитивное мышление приносит мне желаемые преимущества и пользу».*

*«С каждым днем и каждым часом я становлюсь все лучше, лучше и лучше».*

*«У меня всегда будет идеальное физическое и психическое здоровье».*

5. Раздел секции программирования — психическое программирование: вербальные и мысленные образы, то

есть вам нужно применять свои собственные слова и визуализировать события с помощью БАЦ — быстроты, аффектации, цвета — перед вашим внутренним взором (20 градусов вверх от горизонтальной линии взгляда).

### **Альфаматика улучшения зрения**

*ПРИМЕР: «Мое тело, мозг и разум принимают сейчас программу "стопроцентное зрение" и в дальнейшем станут заставлять мышцы глаз растягиваться и взаимодействовать таким образом, что мои глазные яблоки примут совершенно нормальную, здоровую, гармоничную форму, и у меня будет идеальное зрение как вблизи, так и вдали».*

Создайте мысленный БАЦ-образ, как это все происходит.

*ДОПОЛНЕНИЕ: добавьте физический пусковой механизм. «Каждый раз, когда я включаю свет (или каждый раз, когда я беру карандаш), мое тело, мой мозг...»*

### **Альфаматика повышения благосостояния**

*ПРИМЕР: «Мое тело, мозг и разум работают гармонично, имея одну цель — думать о богатстве, стремиться к нему и принимать его так, чтобы каждая минута каждого дня была более плодотворна в финансовом плане, чем предыдущая. Я ХОЧУ быть богатым; я ЗАСЛУЖИВАЮ того, чтобы стать богатым; я ДУМАЮ, как богатый; я УЖЕ богатый. Я приношу благодарность за свое всевозрастающее богатство».*

6. Для повышения внутренней готовности на счет от 10 до 1 перейдите на уровень альфа-коллегии: 10-9-8-7-6-5-4-3-2-1. поприветствуйте своих шестерых экспертов и попросите их ознакомиться с вашей мыслительной программой.

7. Перепрограммируйте 5-й шаг — на этот раз вместе с членами коллегии. Для *здоровья...* мысленно проникните внутрь вашего тела и примените усиленный БАЦ-метод для всесторонней коррекции здоровья/тела. Для *постановки целей* проанализируйте ситуацию на коллегии и применяйте программу «Заметки в блокноте».

Затем используйте метод голографической иннергизации. Для создания образа поверните взгляд вправо, затем, для вызова образа, переведите взгляд влево. Используйте все пять своих чувств (зрение, слух, обоняние, осязание и вкус *плюс* эмоции) для правдоподобной и динамичной визуализации. Ощутите/почувствуйте конечный результат ваших усилий.

8. Выйдите с уровня альфа-коллегии: поблагодарите экспертов и считайте от 1 до 10, затем от 1 до 5. Откройте глаза и произнесите: «Лучше и лучше *плюс*» (ваше волшебное пусковое слово или фразу).

*ПРИМЕРЫ* вербальных пусковых волшебных фраз: для зрения — «*сто процентное зрение*» или «*теперь я вижу*»; для благосостояния — «*теперь я процветаю*» или «*вселенское богатство*».

## **Альфаматика гармоничной жизни**

Создайте собственный мысленный образ для каждой альфаматики. Повторяйте каждую альфаматику по три раза в день на релаксационном уровне альфа-ритмов сознания и тела. Дополнительно редактируйте каждую альфаматику на уровне бета-ритмов (работа/бодрствование).

**Физическое благополучие.** Мои действия идеальны, и поэтому мое тело восстанавливает идеальные органы, ткани и клетки.

**Умственная деятельность.** Моя способность к творческому мышлению возрастает с каждым моим вдохом.

**Духовное просветление.** Я помню о разуме Вселенной во время сна и бодрствования.

**Эмоциональный самоконтроль.** Мое отношение стало позитивным, я принимаю и предвижу перемены.

**Личностный рост.** Я радуюсь каждому дню, когда выполняю задуманное так хорошо, как только могу, когда я энергичен, уверен и смел.

**Успех в бизнесе.** Я мудро распоряжаюсь своим временем и быстро достигаю своих целей.

**Гармоничные семейные отношения.** Я люблю своих близких и позволяю им быть самими собой.

**Доверие к окружающим.** Я становлюсь более отзывчивым, терпимым и стараюсь понять всех, с кем общаюсь.

**Финансовое благополучие.** Средств достаточно... недостаток потребностей. Теперь я знаю и получаю то, чего хочу от жизни.

## УКАЗАТЕЛЬ СТРАТЕГИЙ

Если вы хотите разрешить неожиданно появившуюся проблему, просмотрите этот список... найдите предмет беспокойства... прочитайте в тексте книги о подходящем методе (методах)... и примените его для решения ваших проблем.

### Вы сами творец своего мира!

**Беспокойство:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; уровень альфа-ритмов; пусковой механизм; ввод альфаматики (Приложение).

**Бизнес, успех:** голографическая иннергизация; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; таблица «Маршруты успеха»; пусковой механизм; мгновенная коррекция отношения; ввод альфаматики; альфа-менеджмент времени; метод «Бен-альфа»; программа «Заметки в блокноте»; альфа-коллегия.

**Благополучие:** пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация; маршруты успеха.

**Боль, снятие:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация на релаксационном уровне.



**Быстрое чтение:** ввод альфаматики; пусковой механизм; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

**Вдохновение:** уровень альфа-ритмов; альфа-коллегия; пусковой механизм.

**Вес, изменение:** пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

**Взаимоотношения:** соответствие на вербальном и физическом уровне; субъективное программирование; голографическая иннергизация.

**Визуализация:** голографическая иннергизация; пусковой механизм; ввод альфаматики; рассмотреть события дня на уровне альфа-ритмов.

**Вина:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; ввод альфаматики; субъективное программирование; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов для оценки событий дня.

**Время, менеджмент:** программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов для оценки и коррекции событий дня; ввод альфаматики; ежедневные маршруты успеха.

**Гнев:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики (Приложение).

**Депрессия:** мгновенная коррекция отношения; вербальный или физический пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики.

**Здоровье:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; голографическая иннергизация; мгновенная коррекция отношения.

**Интуиция:** уровень альфа-ритмов; альфа-коллегия; ввод альфаматики.

**Курение, бросание:** пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

**Мотивация:** программа «Заметки в блокноте»; ввод альфаматики; пусковой механизм.

**Нерешительность, медлительность:** ввод альфаматики; пусковой механизм.

**Общение:** соответствие физическое; соответствие вербальное; субъективное программирование; голографическая иннергизация.

**Организованность:** программа «Заметки в блокноте»; пусковой механизм; ввод альфаматики.

**Ответы, поиск:** альфа-коллегия; метод «Бен-альфа»; интуиция на уровне альфа-ритмов.

**Отношение, изменение:** мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм.

**Память, улучшение:** пусковой механизм; программа «Заметки в блокноте»; ввод альфаматики; практика визуализации/иннергизации.

**Пара, поиск идеальной:** постановка целей; голографическая иннергизация; метод «Бен-альфа»; субъективное программирование.

**Письмо/писатели:** альфа-коллегия; ввод альфаматики; программа «Заметки в блокноте»; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм.

**Поиск пропавших людей или животных:** субъективное программирование; голографическая иннергизация.

**Прибавка, просьба о:** программа «Заметки в блокноте»; соответствие на вербальном и физическом уровне; совещание с членами мыслительной коллегии; голографическая иннергизация; субъективное программирование.

**Привычки, изменение:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой

механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация.

**Проблемы, решение:** программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; голографическая иннергизация для поиска решения.

**Продажи:** пусковой механизм; субъективное программирование; голографическая иннергизация; ввод альфаматики; соответствие на физическом и вербальном уровне.

**Разочарование:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики.

**Релаксация:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов; ввод альфаматики.

**Речи, публичные:** пусковой механизм; программа «Заметки в блокноте»; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; голографическая иннергизация.

**Решения, принятие:** программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия.

**Страхи:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики.

**Стресс, снятие:** пусковой механизм; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; уровень альфа-ритмов; ввод альфаматики.

**Суматошность:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики; программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа».

**Счастье:** мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; голографическая иннергизация.

**Творческие способности:** пусковой механизм; альфа-коллегия; ввод альфаматики на релаксационном уровне.

**Тревога:** метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики (Приложение).

**Уверенность в себе:** пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация.

**Цели, выбор:** пусковой механизм; таблица «Маршруты успеха»; голографическая иннергизация; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; ввод альфаматики.

## ОБ АВТОРАХ

### Доктор ТАГ ПАУЭЛЛ и доктор ДЖУДИТ ПАУЭЛЛ



Доктор Таг Пауэлл и доктор Джудит Пауэлл — живой пример того, что они пропагандируют. Их жизнь доказывает: изучая научные основы аутотренинга и уделяя больше внимания собственному «Я», вы сможете стать счастливыми, благополучными и богатыми. Супругам Пауэллам рукоплескали во всем мире: от Нью-Йорка до Гонконга и Греции.



Два ведущих американских лектора и тренера в области возможностей человеческого организма, Таг и Джудит руководили и руководят программами самосовершенствования тысяч и тысяч своих приверженцев. Темы их семинаров охватывали различные проблемы: от способов повышения самооценки и симпатии к самому себе до искусства финансового благополучия и улучшения взаимопонимания.

За лекции на тему «Психотренинг по методу Хосе Сильвы» Таг был награжден престижным Президентским Кубком и получил титул «Лучший лектор Соединенных Штатов». Джудит удостоилась нескольких выс-

ших национальных премий, в том числе премии Бенджамина Франклина за лучшую аудиокассету «Up Your Energy» на Американском съезде книготорговцев в 1988 г. В настоящее время они ездят по всему миру, проводя семинары по темам «Психотренинг по методу Хосе Сильвы», «Магия цвета», «Выдумывай деньги», «Люби самого себя», «Внутренняя сила» и читая свой новый курс «Власть коммерции».

Их книги переведены более чем на семнадцать языков. Они сочиняют и записывают аудиокассеты по самосовершенствованию, которые мгновенно раскупаются. Пауэллы пишут статьи для многочисленных журналов, ведут две ежемесячные колонки в разделе международных публикаций и продолжают делиться с публикой своими идеями в новых книгах.

И Таг, и Джудит получили докторские степени по психоориентологии (высшая ученая степень в этой области) в Техасском институте психоориентологии. Таг учился у доктора Карла Саймонтона, специализирующегося в помощи раковым больным посредством визуализации; Тагу и Джудит были выданы дипломы магистров по нейролингвистическому программированию и сертификат Общества НЛП в Южном институте НЛП тренеров-партнеров по НЛП. Таг и Джудит занимаются исследованием прошлой жизни и являются членами ассоциации «Исследования и терапия прошлой жизни».

Ведущие своего собственного телешоу «Это все в вашей голове», лауреаты премии выдающихся достижений кабельного ТВ за «Лучшую образовательную передачу кабельного ТВ», они желанные гости на лучших радио- и телешоу во всем мире. Пауэллы с юмором обсуждают самые серьезные темы и оживляют свои семинары и лекции остроумными замечаниями и отступлениями. В прошлом Таг был популярным нью-йоркским актером и комиком. В его богатой биографии нашли место профессии

бизнес-менеджера, президента рекламного агентства и даже конструктора ракет.

До встречи с Тагом Джудит получила диплом бакалавра по специальностям цветовой дизайн и бизнес-менеджмент и осваивала профессию врача. Любовь связала их, и теперь Таг и Джудит вместе учат людей, как им помочь самим себе — физически, интеллектуально и духовно.

Пауэллы и сегодня не останавливаются на достигнутом. Их интересы не ограничиваются только написанием книг и чтением семинаров.

География их нынешних лекционных поездок включает Лос-Анджелес, Хартфорд, Чикаго, Хьюстон, Атланту, а также Индонезию, Сингапур, Бангкок, Франкфурт, Гонконгский университет и Малайзийский институт менеджмента в Куала-Лумпуре. Они только что вернулись из турне по Венгрии, Греции и Кипру. Только в Афинах семинары собрали свыше 2000 человек.

В перерывах между лекционными турне Таг и Джудит живут в своем доме в Санкт-Петербурге, штат Флорида, вместе со своими «просветленными» скотч-терьерами Мастером, Буддой и Изидой.

## Оглавление

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| <b>Вместо предисловия</b> ..... | 6 |
|---------------------------------|---|

### **Глава 1**

#### **Мгновенное снятие стресса и релаксация**

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>в девяностые годы</b> ..... | 7 |
|--------------------------------|---|

    Зона комфорта: внутри стеклянного яйца ..... 8

    Открытие новых способов борьбы со стрессом .. 9

    Три главные причины возникновения стрессов 10

    Первые звонки или... .. 12

    Как нейтрализовать стресс ..... 13

    Алкоголь и наркотики..... 15

    Сила альфы ..... 17

    Программирование сознания/мозга ..... 17

    Мгновенная релаксация ..... 18

    Мгновенное снятие стресса ..... 19

    Как часто следует тренироваться ..... 20

    Где тренироваться ..... 21

    Как скоро появятся результаты ..... 21

    Резюме ..... 22

### **Глава 2**

|   |    |
|---|----|
| <b>Мгновенная коррекция отношения</b> ..... | 23 |
|---|----|

    Нашим миром правит отношение ..... 24

    Правильная ориентация может спасти жизнь... 24

    Где искать истоки неправильного отношения .. 25

    Отношение создает сценарий..... 26



|  |    |
|--|----|
| Как исправить негативный сценарий с помощью физических пусковых механизмов .....     | 27 |
| Новые открытия в области психических процессов приема и переработки информации ..... | 29 |
| Эмоциональная память .....   | 29 |
| Позитивное отношение... почему оно помогает  | 30 |
| Секрет мгновенной коррекции отношения с помощью вербальных пусковых механизмов ..    | 31 |
| Шесть шагов коррекции отношения .....  | 32 |
| Понимание депрессии и пессимизма .....   | 33 |
| Как победить депрессию .....   | 34 |
| Как регулировать настроение в коммерческой деятельности .....                        | 35 |
| Резюме .....   | 37 |

### **Глава 3**

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Магические кнопки вашего сознания .....</b>           | <b>38</b> |
| Счастливая свеча, притягивающая деньги .....             | 38        |
| Счастливый костюм .....                                  | 39        |
| Что такое пусковой механизм .....                        | 41        |
| Кнопки саморазрушения .....                              | 42        |
| Семь составляющих эффективного пускового механизма ..... | 43        |
| Улучшение зрения с помощью пускового механизма .....     | 46        |
| Резюме .....   | 47        |

### **Глава 4**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Голографическая иннергизация .....</b>     | <b>50</b> |
| Мозг «похож» на голограмму .....              | 50        |
| Истоки голографической теории визуализации .. | 52        |
| Визуализация не синоним воображения .....     | 52        |
| Художники и визуализация .....                | 53        |
| Обманите свое сознание .....                  | 54        |
| Сила повторения .....                         | 55        |
| Качество ввода .....                          | 55        |
| Построение голографической иннергизации ..... | 56        |
| Создание киноопыта .....                      | 57        |

|  |    |
|--|----|
| Визуализация... методы совершенствования .....   | 59 |
| Основы голографической иннергизации .....  | 60 |
| Процесс голографической иннергизации, синтезирующий киноопыт и направление взгляда ..... | 60 |
| Ввод зрительного образа .....  | 61 |
| Проверка зрительного ввода .....   | 62 |
| Ввод слухового образа .....  | 63 |
| Проверка слухового ввода .....   | 64 |
| Ввод/проверка кинестетического образа .....  | 64 |
| Канал запахов: обоняние .....  | 66 |
| Вкусовой канал: вкус .....   | 66 |
| Конструирование и проверка эмоций .....  | 67 |
| Резюме .....   | 68 |

## **Глава 5**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Не стройте стены, стройте мосты .....</b>                    | <b>72</b> |
| Вавилонская башня наших дней .....                              | 73        |
| Кадровые проблемы .....   | 74        |
| Семейные конфликты .....  | 74        |
| Пусть слушатель расслабится .....                               | 75        |
| Шаг первый: на языке тела .....                                 | 76        |
| Захват лидерства и установка взаимосвязи .....                  | 77        |
| Шаг второй: на уровне слов .....                                | 78        |
| Как люди думают .....   | 80        |
| Откуда вы узнаете новости .....                                 | 80        |
| Еще одно открытие .....   | 81        |
| Зрительный, слуховой, кинестетический .....                     | 81        |
| Проверьте себя .....  | 82        |
| Три главных канала для установки вербального соответствия ..... | 83        |
| Очень важное замечание .....                                    | 85        |
| ЗСК в коммерции .....   | 86        |
| Шаг третий: направление взгляда .....                           | 89        |
| Признаки зрительной обработки .....                             | 89        |
| Два вида вопросов .....   | 90        |
| Вызов из памяти зрительного образа .....                        | 92        |
| Конструирование зрительного образа .....                        | 92        |
| Несфокусированный или неподвижный взгляд .                      | 93        |

|   |    |
|---|----|
| Как определять и проверять .....                                | 93 |
| Признаки слуховой обработки .....                               | 94 |
| Вызов из памяти слухового образа .....                          | 94 |
| Конструирование слухового образа .....                          | 95 |
| Признаки кинестетической обработки .....                        | 95 |
| Внутренний диалог — разговор с самим собой .....                | 96 |
| Телесные ощущения и эмоции .....                                | 97 |
| Практическое применение .....                                   | 97 |
| Лжецы глядят влево? .....                                       | 98 |
| Признаки, «выдающие» ведущий канал .....                        | 98 |
| Как улучшить запоминание и воспроизведе-<br>ние материала ..... | 99 |
| Резюме .....  | 99 |

## **Глава 6**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Субъективные коммуникации .....</b>                                  | <b>104</b> |
| Исследования доктора Райна .....  | 105        |
| Исследования дистанционного восприятия .....                            | 106        |
| ПСИ-способности и доходы на рынке серебра .....                         | 107        |
| Критики и мошенники .....   | 108        |
| Власть прессы .....   | 108        |
| Сфабрикованные репортажи .....  | 109        |
| ПСИ-полиция поймана на мошенничестве .....                              | 109        |
| Изменение тона масс-медиа .....   | 110        |
| ПСИ-способности и большой бизнес .....                                  | 111        |
| Современные исследования соответствуют<br>всем научным стандартам ..... | 111        |
| Как вы можете использовать свои<br>ПСИ-способности .....                | 113        |
| Метод субъективного программирования .....                              | 114        |
| Ограбить человечество .....   | 116        |
| Не значит ли это манипулировать другими .....                           | 117        |
| Когда появятся результаты .....   | 117        |
| Примеры программ .....  | 118        |
| Воздержание от наркотиков или алкоголя .....                            | 118        |
| Повышение успеваемости и прилежания .....                               | 119        |
| Преодоление страхов .....   | 120        |
| Пусть проявят больше любви .....  | 120        |

|   |     |
|---|-----|
| Субъективное программирование для поиска идеальной пары ..... | 121 |
| «Реклама» товаров и услуг .....                               | 123 |
| Варианты мыслительных убеждений .....                         | 124 |
| Резюме .....  | 124 |

## **Глава 7**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Маршруты успеха</b> .....                 | 126 |
| Высокое искусство постановки целей .....     | 126 |
| Как перехитрить ваше внутреннее сознание ... | 128 |
| Путеводитель по маршрутам успеха .....       | 129 |
| Анкета достижения успеха .....               | 136 |
| Резюме .....                                 | 137 |

## **Глава 8**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Время: альфа-менеджмент</b> .....                   | 140 |
| Метод альфаматики .....                                | 140 |
| Составляющие альфаматики .....                         | 142 |
| Разработайте свой сценарий дня или события             | 143 |
| Утренняя программа .....                               | 144 |
| Дневная программа .....                                | 145 |
| Вечерняя программа .....                               | 145 |
| Движущие силы альфа-менеджмента .....                  | 147 |
| Программа «Заметки в блокноте» .....                   | 147 |
| «Заметки в блокноте» для подчиненных .....             | 148 |
| «Заметки в блокноте» для профессионалов .....          | 149 |
| Совершенствуйте свою корреспонденцию .....             | 149 |
| Принятие решений с помощью заметок<br>в блокноте ..... | 150 |
| Практика .....   | 151 |
| Резюме .....   | 153 |

## **Глава 9**

|   |     |
|---|-----|
| <b>Творческое решение проблем</b> .....       | 155 |
| Это проблема или «мыльная опера»? .....       | 156 |
| Не боксируете ли вы с тенью? .....            | 156 |
| «Проезд закрыт» или указатель поворота? ..... | 156 |
| Взгляд на звезды .....                        | 157 |

|  |            |
|--|------------|
| Альфа-коллегия .....                                     | 158        |
| Выход на альфа-коллегию .....                            | 159        |
| Принятие решений по методу Бенджамина<br>Франклина ..... | 162        |
| Метод «Бен-альфа» .....                                  | 163        |
| Резюме .....   | 164        |
| <b>Приложение</b> .....                                  | <b>165</b> |
| <b>Указатель стратегий</b> .....                         | <b>176</b> |
| <b>Об авторах</b> .....                                  | <b>181</b> |



# Сам себе психолог

Эта книга, в оригинале имеющая название «Управление разумом», — бесспорный хит практической психологии последних лет. Она переведена на семнадцать языков. Ее авторам, чете Пауэлл, известным инструкторам по методу Сильвы, аплодировали в самых престижных аудиториях мира — от Нью-Йорка до Греции и Гонконга. Сам же метод психотренинга Хосе Сильвы, признанный революционным, изучается сейчас в 80 странах, причем им уже овладели более 8 миллионов человек. Прочитав эту книгу, вы не только поймете истоки всемирного «ажиотажа» вокруг Сильвы, но и наверняка сделаетесь очередным приверженцем его метода. Почему? Потому, что он способен в корне изменить вашу жизнь: вы станете увереннее в себе, удачливее, богаче... Впрочем, попробуйте убедиться в этом сами!

Читайте книги издательства «ПИТЕР»



Заказ наложенным платежом:

197198, Санкт-Петербург, а/я 619  
e-mail: [postbook@piter-press.ru](mailto:postbook@piter-press.ru)  
для жителей России

310093, Харьков, а/я 9130  
для жителей Украины

220012, Минск, а/я 104  
для жителей Беларуси

<http://www.piter-press.ru>



ISBN 5-88782-079-9



9 785887 820798 >

**ПИТЕР®**