

Герхард ХУН / Хендрик БАКЕРРА

# ПОТОК

между Сциллой стресса и Харибдой скуки



NR



**Gerhard Huhn / Hendrik Backerra**

# **SELBSTMOTIVATION**

FLOW – Statt Stress oder Langeweile

**Герхард Хун / Хендрик Бакерра**

# **ПОТОК**

между Сциллой стресса и Харибдой скуки



Издательство Вернера Регена  
Немецкая школа коучинга и медиации  
Санкт-Петербург  
WR-Verlag/ADI-CIS-GmbH  
Gera

ББК 88  
X98

Ответственный редактор *Елена Ходова*  
Перевод с немецкого *Александр Шурбелев*  
Консультант *Аида Алиева* (Translation-online24)

*Перевод осуществлен по изданию:*

Huhn G., Backerra H. Selbstmotivation: FLOW – Statt Stress oder Langeweile.  
München: Carl Hanser Verlag, 2008.

**Хун Г., Бакерра Х.**

X98 Поток: Между Сциллой стресса и Харибдой скуки / Пер.  
с нем. А. Шурбелева. СПб.: Издательство Вернера Регена,  
Немецкая школа коучинга и медиации; Gera: VWR-Verlag,  
2015. — 224 с., ил.

ISBN 978-5-903070-47-3 (Издательство Вернера Регена)

ISBN 978-3-944096-10-0 (VWR-Verlag/ADI-CIS-GmbH)

Цель этой книги в том, чтобы силы, которые Вы потратите на ее проработку, не пропали зря и чтобы в будущем Вы могли самостоятельно справиться с любым упадком, а в тот период, когда, наоборот, Ваша сила будет просто литься через край, использовать ее столь эффективно, чтобы получать от жизни максимум радости.

ББК 88

Все права защищены.

Это произведение, включая все его части, защищено авторским правом.  
Любое применение материалов книги, выходящее за рамки закона об авторских правах,  
без согласия издательства недопустимо и преследуется законом.  
Это особенно касается фотомеханической репродукции, переводов,  
записи на микрофильмы, записи на электронные носители  
и обработки в электронных системах.

ISBN 978-5-903070-47-3  
(Издательство Вернера Регена)  
ISBN 978-3-944096-10-0  
(VWR-Verlag/ADI-CIS-GmbH)

© Huhn G., Backerra H., 2014  
© Christian Tschepp, логотип серии, 2007  
© Издательство Вернера Регена, VWR-Verlag  
(русское издание), 2015

*То, что Вы сейчас держите в руках, выглядит как книга, что может привести к самому серьезному недоразумению, которое мы хотели бы сразу устранить.*

*Читатель обычно ожидает от автора чего-то захватывающего или веселого, а лучше всего — того и другого, по крайней мере, хорошего развлечения. Если в руках книга, посвященная какой-нибудь проблеме, тогда читатель настроен на получение нового знания, на путешествия в незнакомые миры, внезапные открытия или советы, которые помогут лучше разобраться в его профессии или частной жизни.*

*Ничего такого Вы здесь не встретите. Эта книга предназначена не для пассивного потребителя, а для таких людей, как Вы (ведь в противном случае Вы ее, пожалуй, и не купили бы), — для тех, кто привык сам распоряжаться своей жизнью.*

*Мы писали ее не просто как книгу, не ради увлекательного чтения, а исходили из того, что мы — как тренеры и консультанты по коучингу — будем сопровождать Вас в том путешествии, где открытия делать будете только Вы.*

*Удовольствие, которые Вы получите, читая эту книгу, возникнет не от простого чтения множества строк: оно появится только потому, что Вы сами примете непосредственное участие в некоторых процессах и небольших упражнениях.*

*Таким образом, перед Вами не что иное, как книга-действие: с первой страницы для Вас начинается Ваш полноценный, личностный тренинг, в котором мы, оба тренера, будем затем сопровождать Вас на всех последующих страницах.*

*Мы обещаем Вам лишь одно: если Вы не ограничитесь простым перелистыванием книги (которая, кстати, при первом просмотре может немного напугать), а постараетесь воплотить в жизнь наши советы, она Вас по-настоящему увлечет, и, перевернув последнюю страницу, Вы будете уже другим человеком: не тем, каким были тогда, когда прикоснулись к ней в первый раз.*

*А мы, если Вы того пожелаете, преодолевая время и пространство, всегда будем рядом: Вам достаточно только выйти в Интернет, где Вы легко свяжетесь с нами по следующему адресу:  
<http://flow.verlag-dr-regen.com> — и дело пойдёт.*

*Итак, мы желаем Вам вдохновляющего и полного открытий путешествия и будем рады Вашим «открыткам», которые Вы отправите нам по пути.*

*Герхард Хун и Хендрик Бакерра*

---

*С благодарностью посвящается  
нашим родителям  
Маргарете и Хайнцу Хунам,  
Хильке и Манфреду Бакерра*

---

## Оглавление

Вместо введения: итак, начнем! .....	9
 Часть I Фокусируя внимание .....	13
Фокус 1: Самомотивация — к истокам вашей энергии .....	15
Фокус 2: ПОТОК — стремление к счастью .....	35
Фокус 3: Ценности — постигая движущие силы .....	53
Фокус 4: Целевой сценарий — концентрация сил .....	87
Фаза 1: Что я хочу ИМЕТЬ? .....	96
Фаза 2: Что я могу, хочу или должен ДАВАТЬ? .....	104
Фаза 3: Полный целевой сценарий .....	126
Фаза 4: Искусство «отстраненного участия» («detached involvements») .....	131
 Видение и жизненная цель: источник харизматического излучения .....	133
 Часть II Осуществляя идеи .....	141
Энергия 1: Пробудить силу воли — тренировать невозмутимость ....	143
Энергия 2: Преодолевая внешние препятствия .....	151
Энергия 3: Снимая эмоциональные блокады .....	163
Энергия 4: Противостоя раздражителям срочности .....	175
Энергия 5: Овладевая днем .....	185

---

Часть III	Приложения, литература, благодарности, сведения об авторах .....	189
Приложение 1:	Шесть списков ценностей для разных сфер жизни ...	191
Приложение 2:	Список вознаграждений .....	206
Приложение 3:	Глоссарий .....	208
Приложение 4:	Литература .....	216
Благодарность!	.....	220
Об авторах	.....	222

## Вместо введения: итак, начнем!

У этой книги нет цели мотивировать Вас именно как читателей. Какой смысл писать очередную, сто пятидесятую книгу, руководствуясь давно известным принципом? К тому же в этой области есть выдающиеся, достойные прочтения и напрямую мотивирующие бестселлеры. Впрочем, мы совсем не хотим занимать и противоположной позиции. У этих книг свой смысл, и в особых жизненных ситуациях они могут оказаться очень полезными.

Тем не менее, мы обращаемся к читателям, которым *не нужна* книга в виде рецептурного справочника. Мы просто хотим дать информацию. Хотим сделать так, чтобы Вы сами разобрались, что же Вами по-настоящему движет. Чтобы выяснить, почему иногда «*подлая натура*» так сильна, и что делать, чтобы одолеть ее и сразу начать жить так, как Вы, собственно, и хотите это делать.

Цель этой книги в том, чтобы силы, которые Вы потратите на ее проработку, не пропали зря и чтобы в будущем Вы могли самостоятельно справиться с любым упадком, а в тот период, когда, наоборот, Ваша сила будет просто литься через край, использовать ее столь эффективно, чтобы получать от жизни максимум радости.

Пока Вы надеетесь на то, что какая-то книга, семинар или тренер сумеют Вас мотивировать, Вы просто ищете той или иной зависимости. Вообще в этом нет ничего плохого: ведь та или иная зависимость — неотъемлемая часть нашей жизни, а тот, кто ищет одной лишь независимости, на самом деле впадает в зависимость от нее. Однако когда речь идет о мотивации, полезно взглянуть на дело внимательнее.

Ведь здесь речь идет — не больше и не меньше — о внутреннем источнике мотива, о нашей жизненной энергии и о том, как ее использовать.

Решая, что можно переложить ответственность за свою жизнь на кого-нибудь другого, мы сильно ошибаемся, и последствия такого решения могут быть роковыми. Мы следуем примерно такому принципу: *«Пусть другие люди определяют мою жизнь. Тем самым я получаю возможность как-то заявлять о себе и каждый успех записывать на свой счет, но все будущие ошибки сваливать на других»*. «Знакомо звучит, не правда ли?» — спрашивает Мишель Лебёф (Michael LeBoeuf) своих читателей (ему и принадлежит цитируемое высказывание). Более того, он даже считает, что человеку от рождения свойственна ошибка *«все причины, по которым мы чего-то не делаем, искать не в самих себе. Но если мы всегда делаем ответственными за себя кого-то другого, это приводит к фрустрации. Если Вашу жизнь определяют другие люди, то это происходит по той простой причине, что Вы сами им это позволяете. В конце концов, каждый сам несет ответственность за свои чувства, триумфы, удовольствия и неудачи»*.

Тот, кто перестает учиться, становится стариком. И не важно, сколько ему лет — двадцать или восемьдесят.  
Генри Форд I



Личности,  
а не принципы  
движут эпохой.  
Оскар Уайльд

*Соглашаясь с этим, Вы делаете огромный шаг в сторону лучшей жизни. Прекрасно об этом сказал Альберт Эллис (Albert Ellis): “Лучшие годы Вашей жизни — те, когда Вы решаете, что Ваши проблемы — действительно Ваши собственные. Вы не перекладываете ответственность на мать, окружение или политиков. Вы твердо решаете, что сами определяете свою судьбу”».*

Проводя семинары и давая личные консультации, мы убедились, что почти для всех участников многочисленные варианты мотивации оказываются слишком затратными и сложными. Человек читает какую-нибудь книгу или ходит на семинар, а потом у него скребет на душе: ведь все, что ему надо делать, он все-таки не делает. В результате требуется мотивация для мотивации, и такая мотивация проваливается в пустоту.

Относитесь  
ко всему как  
можно проще, но  
не проще того!  
Эйнштейн

Однажды Эйнштейн сказал, что ко всему надо относиться как можно проще, но не стоит перебарщивать с простотой! В этом и дилемма. Без углубленного понимания связей *слишком* простые советы по поводу мотивации остаются бездейственными — и не потому, что здесь речь идет о каком-то техническом или методическом феномене, а по той простой причине, что смыслообразующие вопросы и более глубинные эмоции играют существенную роль. С другой стороны, слишком основательно вникая в рассмотрение психологических и тем более философских аспектов человеческой природы, быстро перестаешь понимать, что же на самом деле осуществимо, а что нет. Поэтому мы решились на авантюру: говорить как можно проще, но не слишком просто. Мы не хотим заново изобретать велосипед: наоборот, обратившись ко всей полноте человеческих знаний, переработав имеющуюся обширную литературу, но прежде всего учитывая несметный жизненный опыт других людей, а также наш собственный, мы предлагаем ту «выжимку», которая в короткий срок вполне серьезно и обоснованно откроет Вам путь к выработке собственной мотивации.

Кроме того, Вы скоро заметите, что перед Вами не просто книга для чтения. Собственную *пользу* Вы *получите от нее только в том случае, если в решающих местах будете активно содействовать* процессу, высказывать свои соображения, превращая книгу в *рабочий инструмент*. Эти места мы выделили рамкой, и если Вы боитесь вносить записи прямо в книгу, можно — до того как Вы начнете читать — ксерокопировать соответствующие страницы. Если у Вас есть доступ к Интернету, Вы можете сразу загрузить все формуляры (а также дальнейшую информацию по теме). В соответствующих местах на краю страницы мы будем указывать адрес нашего сайта:

<http://flow.verlag-dr-regen.com>

Активное участие  
в обработке  
материала Вы  
можете обеспе-  
чить, загрузив  
соответствующие  
формуляры из  
Интернета —  
**flow.verlag-  
dr-regen.com**

Мы в первую очередь тренеры, а не писатели. Эту книгу мы написали на основе нашей повседневной работы с людьми, которые стремятся к тому, чтобы сделать свою жизнь осмысленной.

Итак, наша задача — практическая, а не теоретическая. Поэтому вполне возможно, что сначала Вы просто будете предпринимать практические

шаги и только потом, когда возникнут вопросы, почему мы Вам предлагаем то-то и то-то, будете обращаться к тексту (или также к нашему сайту в Интернете). Пояснительные примеры мы даем только тогда, когда — согласно принципу Эйнштейна — они кажутся нам необходимыми.

Итак, для предисловия сказано достаточно. Отправимся в путь. Началó, как всегда, — штука нелегкая. Нам не хотелось бы давать никаких обещаний насчет «мгновенного счастья» или «счастья в жизни за десять минут». Искусство жить тоже зависит от способностей. Здесь надо постараться сделать из своей жизни нечто прекрасное и осмысленное, но зато тот, кто потратит на это необходимую энергию, будет щедро вознагражден — той увлекательной, насыщенной и захватывающей жизнью, в которой много мгновений счастья, воодушевления и внутреннего мира. Но теперь — прежде чем читать дальше — начните сразу с практического шага:

Ответьте на следующие вопросы:

Почему мне интересна эта книга?

Какую пользу, какие выгоды она мне даст?

Какой поддержки я от нее ожидаю?

Сколько времени я могу потратить на осмысление содержания этой книги?

Насколько глубоко я хотел бы ее прочесть?

- ☐ Я хочу лишь перелистать ее.
- ☐ Я намереваюсь ее тщательно проработать.
- ☐ Я буду делать это с карандашом и бумагой или на компьютере.
- ☐ Я хотел бы вникнуть в нее настолько, чтобы иметь возможность передать ее содержание другим людям.
- ☐ Особенно меня интересует:

Почему Вас заинтересовала эта книга?

flow.verlag-  
dr-regen.com

Часть I

ФОКУСИРУЯ ВНИМАНИЕ

**Фокус 1: самомотивация — к истокам вашей энергии**

*«Самое трудное в жизни — быть последовательным  
в самом обыденном»*  
Неизвестный автор

Превратится ли жизнь в скучную рутину или обернется катастрофой, полной стрессов, — это в первую очередь зависит от трех вещей: правильного обращения с энергией, правильного пользования информацией и удачного использования времени.

Правильное  
обращение  
с энергией,  
информацией  
и временем.

Прежде всего, необходимо согласовать эти три фактора. Чтобы установить осмысленную связь между использованием энергии, информации и времени, чтобы сделать нашу жизнь качественной и содержательной, необходимо уделить внимание ВНИМАНИЮ.

Дарить вниманию  
ВНИМАНИЕ

Истощение, подавленность, демотивация — тревожные сигналы. Если жизненная энергия отсутствует, на это есть свои причины. Прежде всего, постарайтесь выяснить, не являются ли они сугубо физическими, — обратитесь к врачу. Но если речь идет о психическом «синдроме выгорания», помощь специалиста тоже необходима. Таким образом, все, о чем мы будем говорить ниже, не может заменить врачебную помощь, если она необходима, но поддержит Вас и даст более полную картину.

Если утром, заряженные энергией, Вы хотите бодро начинать день, а потом, после работы, наслаждаться своей частной жизнью, стимулы, которые мы даем Вам в этой книге, помогут сделать решающий шаг в новом направлении.

Не встречали ли Вы человека, который буквально излучает энергию, заражая ею других? Человека, глядя на которого Вы спрашиваете себя, как он (или она) это делает? И откуда только у него эта энергия? К такому человеку стоит присмотреться внимательнее, познакомиться с ним поближе. Может, сами того не ожидая, Вы обнаружите, что проблем у этого человека хватает. Нередко таким людям приходится разбираться в довольно тяжелых жизненных обстоятельствах. И тем не менее в таком человеке Вы заметите одну особенность, которая не лежит на поверхности, но становится заметной только при внимательном наблюдении — и потом все больше и больше: эти люди отличаются от других своей *внимательностью*.

Внимательность

Пока мы невнимательны, погружены в суету, наша энергия расходуется быстро. Мы переполнены информацией, сбиты с толку, у нас нет времени сделать что-то существенное, чего мы могли бы достичь.

Самомотивация — это, прежде всего, не что иное, как получение доступа к той энергии, которая управляет импульсами наших действий, ее направление и фокусировка. Речь идет о том, чтобы изнутри пробудить в себе готовность к действию, волю к действию и тем самым нацелиться на

Взаимосвязь  
самомотивации  
и фокусировки  
ВНИМАНИЯ

достижение желаемых результатов. Это направление наших интересов и соответствующая фокусировка на них является условием концентрации нашего ВНИМАНИЯ.

ВНИМАНИЕ появляется тогда, когда нас что-то по-настоящему интересует или когда (например, в опасной ситуации) все зависит от концентрации нашего восприятия на совершенно определенном процессе (например, едущая на нас машина).

Мы сами — хозяева нашего ВНИМАНИЯ, но мы живем в мире, где миллиарды тратятся на то, чтобы задать ему совершенно определенное — и часто совершенно иное — направление. Велика опасность того, что мы утратим господство над собственным ВНИМАНИЕМ, и оно подвергнется чужому воздействию: тысячи фирм, не одна дюжина телевизионных станций всячески стараются, чтобы Вы обратили на них внимание. Фильмы, книги журналы и газеты, радиопередачи, игры, видео, записи на DVD, CD, магнитофонах и прочих носителях — все это производится и приносит доход их изготовителям только в том случае, если им удастся в достаточной мере привлечь к себе Ваше ВНИМАНИЕ. Его требует Ваш начальник, а если Вы сами являетесь таковым, то Ваши сотрудники, клиенты и т. д. На него притязают Ваша жена, муж, подруга или подруги, друг или друзья, дети, родители, дедушка и бабушка и т. д., и т. п. Целый мир борется за Вас: сражается, просит, умоляет или безмолвно надеется заполучить Ваше ВНИМАНИЕ. Порой он делает это наивно, порой изощренно, честно и нечестно, эффективно, а нередко и тщетно. И в любом случае — постоянно: как только Вы открываете глаза и до того самого момента, когда смыкаете их, чтобы наконец отдаться целительному сну.

Реклама — это наука, которая возбуждает ВНИМАНИЕ человека достаточно долго, чтобы вытянуть из него деньги. Стивен Батлер Ликок

*(Сразу оговоримся — мы не хотим, чтобы нас превратно поняли: в стремлении других людей завладеть нашим ВНИМАНИЕМ нет ничего плохого. Ведь каждый преследует здесь только свои собственные, вполне оправданные интересы, а нам остается снова и снова решать, откликаться ли на эти соблазнительные призывы или нет. Но нам следует именно решать, а не просто бездумно реагировать. Ведь когда мы по-настоящему обращаем ВНИМАНИЕ на какую-нибудь оригинальную рекламу, когда интересуемся привлекательным продуктом, это может вполне иметь смысл и даже доставлять удовольствие — точно так же, как однажды в субботу, когда планировалась работа в саду, мы целый день отдаемся ухаживаниям нашего партнера или партнерши. Причем, приняв соответствующее решение, надо следовать ему целиком и полностью, всем сердцем, а не наполовину, мысленно продолжая пропалывать сорняки между грядками клубники или сметать улиток).*

Причина, по которой другие люди могут привлечь к себе наше ВНИМАНИЕ, коренится в нашей генетической, психической и духовной структуре, которая обладает также высокой степенью отвлеченности. Наша лимбическая система (область нашего мозга, расположенная под большим мозгом) с характерными для нее импульсами управления, которые отвечают за поиск приятных переживаний и призваны к тому, чтобы помочь

Лимбическая система: см. Глоссарий

избегать всякого неприятного опыта, оказывается гораздо сильнее, чем расположенный над нею большой мозг. (Когда мы ищем источник нашей «подлой природы», которую хотели бы преодолеть, нам надо начинать с поисков в нашей лимбической системе). Большой мозг, несмотря на весь его ум, — вовсе не «хозяин в доме».

Самомотивация  
путем сознатель-  
ного обращения  
к способностям  
нашего мозга

Чем лучше другие люди знают, в чем именно мы подвержены влиянию, тем легче им сделать так, чтобы мы потратили свое время на восприятие их интересов. Компании и рекламные агентства тратят огромные суммы на проведение соответствующих исследований и придумывают изощренные планы по привлечению покупателей или использованию их сервисных услуг.

Поэтому когда мы говорим о самомотивации, прежде всего необходимо, поставив заслон всем попыткам мотивировать нас на посторонние интересы, вернуться к рассмотрению своих собственных внутренних сил, интересов, желаний и ценностей. Следовательно, укрепление собственной энергии означает:

1. осознание потенциальных ее похитителей, которые находятся в Вашем окружении;
2. осознанное использование собственной энергии.

Сам наш мозг как таковой хорошо подготовлен к выполнению этой задачи. По словам философа Слотердайка (Sloterdijk), он — не что иное, как *«организм, предназначенный к отражению нежеланного опыта»*.

Мозг — это  
организм,  
предназначенный  
к отражению  
нежеланного  
опыта. *Петер  
Слотердаик*

Это означает, что наше ВНИМАНИЕ мы обращаем *только* на *новый же-  
ланый опыт*, а все нежеланное совсем не (осознанно) воспринимаем. Правда, выбор того, что нам желанно, осуществляется по тем критериям, о которых вряд ли кто-нибудь когда-нибудь думал. Этот выбор довольно иррационален, произволен и часто ориентирован на те предпочтения и антипатии, которые своими корнями уходят в далекое прошлое. Поэтому сейчас самое время проверить, годятся ли вообще критерии выбора для жизни, как Вы ее понимаете. На что Вы направляете свое ВНИМАНИЕ? У какой информации есть шанс проникнуть в Ваш ум? Удерживаете ли Вы в нем то, что *действительно* важно? Да и вообще разобрались ли Вы, что на самом деле важно для Вас? Какой новый опыт Вы хотели ли получить? Как бы Вы хотели жить?

Или, может быть, Вы живете той жизнью, где другие люди из Вашего окружения определяют (теперь или раньше), что же на самом деле важно для Вас?

Оградить себя от чужих манипуляций и укрепить собственную мотивацию Вам будет легче, если Вы рассмотрите некоторые причины, по которым мы что-либо делаем или не делаем. Раньше этими вопросами занимались великие философы, а лет сто назад они перешли в ведение психологов,

Оградить себя от  
чужой мотивации  
и манипуляции



которые разработали целый ряд концепций, помогающих нам разобраться в причинах и мотивах наших действий. Хотя в последнем столетии исследователям не удалось прийти к единому мнению, но, наверное, как раз множество попыток объяснения адекватнее отражает всю сложность человеческой психики, чем одна-единственная ясная модель. Таким образом, весьма практическую работу, которая последует далее, мы хотели бы подкрепить парой основополагающих соображений.

Однако прежде мы хотели бы предложить Вам выполнить первое небольшое упражнение, а также рассмотреть пару путеводных мыслей, чтобы укрепить Вас для дальнейшей работы с этой книгой.

*Первое предварительное соображение: «Но ведь уже есть кое-что...»*

Когда мы думаем о будущем, когда размышляем о том, что должно наступить, мы почти всегда думаем и о том, что что-то пойдет не так. В результате Вы обращаете Ваше ВНИМАНИЕ на то, чего у Вас нет, чего Вы желаете и к чему стремитесь. Возможно, что это, помимо прочего, приводит к росту недовольства, а тем самым — к появлению негативных переживаний, которые, в свою очередь, могут оказывать парализующее воздействие и с самого начала подавлять Ваш жизненный порыв, если эти желания и идеи оказываются слишком большими, недостижимыми, или Вам не дает покоя лишь отсутствие чего-то важного.



Поэтому, прежде всего, имеет смысл заложить основу тех позитивных чувств, которые придадут Вам уверенность в себе. Итак, постарайтесь по достоинству оценить то, чего Вы уже достигли.

Прежде чем Вы займетесь рассмотрением возможностей сформировать Ваше будущее, подумайте немного над тем, что Вы уже имеете.

Внимание! Каждый раз, когда этот знак появляется на краю страницы, желательно прекратить чтение и **начать действовать самому**. Лучше всего сразу совершенствовать самодисциплину с помощью следующего небольшого упражнения. Вы потратили какую-то сумму денег, чтобы купить эту книгу, или это сделал человек, подаривший ее Вам. Если Вы хотите, чтобы она не просто окупилась, но принесла какой-то доход, **одного чтения мало. Надо действовать.**

Не завтра, не когда-нибудь. **СЕЙЧАС!**

Полный перечень упражнений Вы можете найти на нашем сайте **flow.verlag-dr-regen.com** и распечатать для личного пользования

Итак, перед началом работы сосредоточьтесь на том, за что Вы уже можете быть благодарны. Найдите несколько минут на то, чтобы поблагодарить за уже достигнутое. Быть может, для этого стоит заварить чашку кофе или стакан хорошего чая? И к тому же у Вас наверняка есть прекрасная музыка, которая вдохновляет Вас и усиливает хорошее настроение. Приготовьте что-нибудь для записи, а мы пока подождем. А теперь постарайтесь вспомнить:

Какие моменты успеха, преодоления старых границ, переживания удачи отложились в Вашей памяти?

В чем Ваши сильные стороны, Ваши особые способности? В каких делах и ситуациях Вы чувствуете себя хорошо, ощущаете, что Вы в ладу с собой и миром?

Где и когда у Вас появляется особое упорство и Вы можете воодушевить не только себя, но и других?

За что Вас хвалили, за что Вы получали особое признание?

Чему Вы научились?

Какие экзамены Вы уже выдержали?

(Здесь можно вспомнить и о сдаче нормы по «плаванию вольным стилем», и о Вашем водительском удостоверении — помните ли Вы еще, какое волнение тогда испытывали? Как сильно Вам пришлось напрягаться?)

Чего Вы уже добились?

Как другие оценивают Вас?

Что Вам подарили?

Случались ли в Вашей жизни моменты, которыми Вы можете гордиться? Сохраняли ли Вы мужество в опасной ситуации? Проявляли ли гражданское мужество?

Случалось ли Вам насладиться счастьем (быть может, даже незаслуженным)?

Какие счастливые моменты были в Вашей жизни?

Есть ли у Вас какие-нибудь особые силы, таланты, врожденные или рано приобретенные способности, которые Вы можете использовать без особого напряжения, и которые в определенных сферах жизни вселяют в Вас спокойствие и уверенность?

Нет ничего хорошего, кроме того, что ты сделал сам. Эрих Кестнер

### *Второе предварительное соображение: ловушка «Все или ничего»*

Прежде чем приступить к рассмотрению процесса самомотивации, обратим внимание на два другие аспекта.

Абрахам Маслоу (Abraham Maslow) — психолог, который как никто другой исследовал тайны человеческой мотивации — говорит о том, как много несчастья навлекают на себя люди, недооценивая то, чего они уже достигли, а порой даже пренебрегая этим или вовсе отказываясь от него. Осуществленные желания теряют свое значение: важным кажется лишь то, что еще не достигнуто.



Из стремления  
к совершенству  
возникает много  
боли. *Мелоди  
Битти*

Самый простой путь сделать себя несчастным — предаться нереалистичному перфекционизму. Наши внутренние требования общаться с совершенными людьми, иметь совершенное общество, совершенных учителей, родителей, политиков, наша тоска по какой-то идеальной работе, по совершенному во всех отношениях партнеру, по друзьям, которые готовы принимать нас целиком и без всяких оговорок, просто по непреходящему экстастическому счастью, — вот что делает нас несчастными и ожесточает. Такие ожидания — не что иное, как иллюзии, и поэтому они неизбежно ведут к раз-очарованию и тем самым — как пишет Маслоу — к «сопутствующим чувствам отвращения, ярости, депрессии и мести».

Ловушка «Все  
или ничего»

Человек, загнавший себя в ситуацию «или все — или ничего», теряет возможность выбирать между тем, что лучше, и что хуже.

Мы хотим, чтобы Вы почувствовали радость от выбора между реальными возможностями, а не строили воздушные замки.

Это путь здоровья. Вот что пишет по этому поводу Маслоу:

Здоровье — это  
достижимая  
реальность.  
Абрахам Маслоу

*«Здоровые люди существуют, даже если их и немного. Здоровье со всеми его ценностями — поскольку оно оказывается возможным — по существу представляет собой достижимую реальность. Всем тем, кто предпочитает реально смотреть на вещи, а не закрывать на них глаза, кто хочет чувствовать себя хорошо, а не плохо (в душевном смысле — авторское примечание), кто хочет оставаться невредимым, а не искалеченным, можно посоветовать одно: стремитесь к психологическому здоровью.*

*Знание о том, что удивительные люди могут существовать и даже существуют — пусть в небольшом количестве и на глиняных ногах — достаточно для того, чтобы вселить в нас мужество, надежду и силы, веру в нас самих и собственные возможности роста. Надежда на человеческую природу, какой бы рассудочной она ни была, поможет нам двигаться на нашем пути к братству и состраданию».*

### Выводы исследователей

Что же это, собственно говоря, такое — «само-мотивация»?

В слове «мотивация» слышится «мотив». Это слово восходит к латинскому «*motivum*» или «*motivus*» и связано с латинским глаголом «*movere*», что означает «двигать».

Краткое определение  
мотивации:  
энергия, которая  
мобилизует  
стимулы «я хочу»  
и «я стану»

В популярном толковом словаре «мотив» переводится как «движущая причина» («Обстоятельство, которое вызывает в человеке определенную реакцию или определенное поведение». Далее говорится, что «мотивировать» значит «побуждать кого-нибудь к чему-либо»).

Словарь Дуден описывает «мотивацию» как «совокупность движущих причин, воздействий, влияющих на тот или иной поступок». Есть и более

осторожные определения мотивации, например, «готовность к определенному поведению и вероятность ее проявления» (Bertelsmann Lexikon).

Если говорить совсем просто, речь идет о том, что мотивация мобилизует нашу энергию, а та дает возможность осуществить свои или чьи-то планы — короче, заставляет нас говорить: «Я хочу», «я стану».

Человек — существо планирующее. Что бы он *ни* делал (или, наоборот, *не* делал) — всему этому предшествуют определенные представления (или, по крайней мере, внутренние образы) на тему желаемого состояния. Многие из нарисованных нами сценариев будущего (даже большинство из них или почти все) поначалу совсем не осознаются. Ко многим из этих процессов, разыгрывающихся в сферах нашего духа, наше сознание имеет очень ограниченный доступ или вообще никакого.

Часто мы не замечаем этого, потому что в обиходной речи слова *планы* и *цели* мы употребляем только по отношению к тем состояниям, к которым мы вполне сознательно стремимся. Но иногда, в действительности, именно бессознательно преследуемые планы мешают осуществлять нам сознательно намеченные цели.

Например, кто-то решил, что если он повесит над своим письменным столом фотографию мужа (или жены) и детей, то это будет прекрасная возможность поддерживать с ними связь и углублять ее даже во время работы. Если чувства, в результате которых и возникла эта картина, достаточно сильны, у человека появляется необходимая энергия выбрать соответствующую фотографию или сделать новую, увеличить ее до нужных размеров, купить рамку, вставить в нее фото и поставить на стол. Но если по ходу дела дома возникают какие-то неприятности, упомянутая мотивация может ослабнуть, и при первых же затруднениях (не нашлось, например, подходящего фото или перед магазином, где продают рамки, не оказалось места для парковки) человек отказывается от своего замысла. Значит, энергии на его осуществление просто не хватило. Но может случиться и так, что при раздумье на эту тему стремление осуществить задуманное только усилится, при совместном выборе нужной фотографии снова нахлынут воспоминания о прекрасно проведенном отпуске, воскреснут романтические чувства, и человек даже решит потратиться на профессионального фотографа, который сделает ему вполне подходящий семейный портрет.

Путаницу в нашу мотивацию вносит тот факт, что в большинстве случаев речь не идет о вполне четко структурированной ситуации: напротив, множество самых разных эмоций, потребностей, импульсов, мотивов, побудительных причин и энергий одновременно, то нарастая, то стихая, борются между собой, стремясь взять верх в нашей системе.

### От мотивации к мотивированию

Исследование мотивации пытается установить, откуда — в описанном ниже процессе — появляются энергетические импульсы:

Пока люди живут и действуют, им необходимо следовать тому или иному плану. *Георг Миллер, Евгений Галантер, Карл Прибрам*

Кто не знает, куда направляется, пусть не удивляется, что попал совсем не туда. *Народная мудрость*

**Цели и задачи** осуществляются благодаря соответствующим **мерам** и **ресурсам** и ведут к желаемому **результату** и, тем самым, — к **успеху**. Стимул к успешному прохождению этих шагов проистекает из личной **энергии** и **фокусирования на тех эмоциях**, которые направляют наше **ВНИМАНИЕ** на достижение цели. **Предметом исследования мотивации является выявление источника этого эмоционального стимула и причины его направленности.**

Новый, обоснованный подход: психосинергетика Дитмара Ханша.

Несмотря на усилия целого столетия до сих пор мы имеем дело с множеством несогласных друг с другом разъяснительных моделей: только теперь, в начале XXI века, с одной стороны, наметилось действительно нечто новое в *психосинергетической* модели Ханша (Hansch), а с другой — работы Райнберга (Rheinberg) дали возможность говорить об интеграции самых разных подходов на основе научно обоснованной точки зрения. Он говорит, помимо прочего, также о значении неосознаваемых нами аспектов мотивации и воли (см. с. 29 и след.).

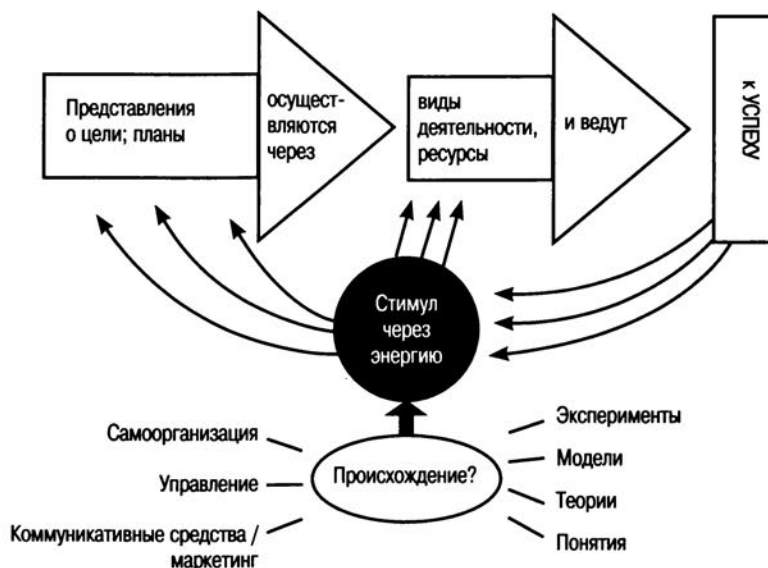


Рис. 1: Предметы исследования мотивации (А)  
(продолжение Б см. на с. 30).

В первой трети XX столетия — после ранних подходов, ориентированных на рассмотрение подсознательных импульсов и использовавших методы глубинной психологии (здесь среди прочего можно назвать имена Фрейда, Адлера и Юнга) — яснее заявил о себе и некий дополнительный способ рассмотрения, который просматривался уже в ранних подходах, вскоре после введения экстремального разделения труда на конвейере в массовом промышленном производстве (тейлоризм), но основательнее был исследован под различными ярлыками в контексте борьбы за так называемую «гуманизацию труда», начиная приблизительно с пятидесятых годов.

Исследование природы мотивации превратилось в исследование ее *дефицита* и не раз ставило своей целью дать ответ на следующий вопрос: как создать мотивацию у сотрудников компаний и организаций, если таковая отсутствует? Казалось бы, решение напрашивается само собой: надо просто поискать возможности усиления самомотивации. Но как раз тут и скрыта ловушка. Если мы, например, станем изучать причины отсутствия мотивации в системе работы компаний (с вытекающим отсюда повышенным числом больных, снижением производительности труда, внутренним увольнением и т. д.), вполне вероятно, что наши выводы и модели будут отличаться от тех, которые возникают тогда, когда, напротив, исследуется огромная сила мотивации, характерная для спортсменов-экстремалов, альпинистов, предпринимателей, глубоко заинтересованных сотрудников, исследователей, людей искусства, а также чутких и сострадательных педагогов или терапевтов.

Поэтому некоторые из известных представлений о мотивации возникли в результате исследований (а оттуда они перешли в наши повседневные представления о ней), цель которых заключалась в выявлении средств и способов, позволяющих *«творческую силу человека полностью поставить на службу экономических целей компании»* (McGregor). Акцент здесь, на-верное, делается на слове *«полностью»*.

В своей книге *«Mythos Motivation»* Шпренгер (Sprenger) показывает, что за такими подходами к рассмотрению природы мотивации кроется пессимистический, негативный взгляд на человека, предполагающий, что люди как таковые не готовы выкладываться полностью. Поэтому задача менеджмента якобы состоит в том, чтобы, стимулируя необходимую мотивацию, бороться с низкой производительностью труда. Мы видим, что здесь проблема мотивации, в конечном счете, сводится к рассмотрению напряженных отношений между работодателями, которые хотели бы максимально использовать трудоспособность своих работников, и работниками, которые заинтересованы в том, чтобы, трудясь как можно меньше и *«как можно дольше расходуя рабочую силу создавать материальные предпосылки для своей собственной жизни, которая начинается только за пределами работы»* (Holzkamp / Osterkamp).

Поэтому Шпренгер проводит различие между соответствующими (манипулятивными) усилиями менеджмента (так называемое *«мотивирование»*) и подлинной (*«внутренне присущей»* самому работнику) мотивацией, которая развивается самостоятельно. Мы соглашались с этим различием, но здесь не будем вникать в эту чрезвычайно актуальную проблематику теории инструментального мотивирования. Скажем только, что довольно скоро как психотерапевтическому движению *«Human Growth»*, так и движению *«Human Relations»* пришлось считаться с изменениями, вызванными динамикой развития общества, а также с теми противоречиями, которые они не только не могли устранить, но даже (за редкими исключениями) и не собирались этого делать. Следовательно, здесь мы тоже не будем вникать в эти концепции.

Чтобы избежать ловушки при разьяснении природы мотивации, не следует делать точкой отсчета слабо мотивированных людей.

Лучше учиться у людей, мотивация которых достаточно сильна. Надо исследовать не слабость мотивации, а ее силу (*«Позитивная психология»*)

Система мотивирования есть недоверие в ранге методики. Райнхард К. Шпренгер

## Самомотивация

Абрахам Маслоу

Итак, давайте снова сосредоточим свое ВНИМАНИЕ на нашей собственной мотивации, а не на той, которую нам навязывают. Исследуем здоровое начало, займемся тем, что доставляет удовольствие, укрепляет и вдохновляет нас на осмысленные действия. Начнем с Абрахама Маслоу, который в пятидесятые годы противопоставил современным ему направлениям в психологии (на его взгляд, слишком выхолощенным и опиравшимся только на психоанализ Фрейда или на бихевиоризм) оптимистический, не сводящийся к каким-то жестким принципам, целостный взгляд на человека. Прямо в начале своего главного труда «Мотивация и личность» он разъясняет, что моделям человека, возникшим из терапевтической точки зрения на него, он хотел бы противопоставить образ здорового человека (причем он вполне допускает, что в реальной жизни такое здоровье встречается довольно редко).

*«Мы никогда не поймем, что такое человеческая жизнь, если не примем во внимание ее высших притязаний. Рост, самореализация, стремление к здоровью, идентичности и независимости, требование совершенства (и другие способы устремленности «вверх») теперь, несомненно, надо признать довольно распространенной и, наверное, универсальной человеческой тенденцией».*

Принцип  
доминанты

Согласно Маслоу, наши врожденные потребности можно выстроить в определенной иерархической последовательности. После того как потребности определенной ступени удовлетворяются, на следующей ступени возникают новые, требующие преимущественного удовлетворения (*принцип доминанты*). Если, например, физиологические потребности (голод и жажда) удовлетворены, на следующей ступени на первый план выходит потребность в безопасности, которая тоже требует удовлетворения. Затем — по порядку — идет потребность в принадлежности определенному кругу

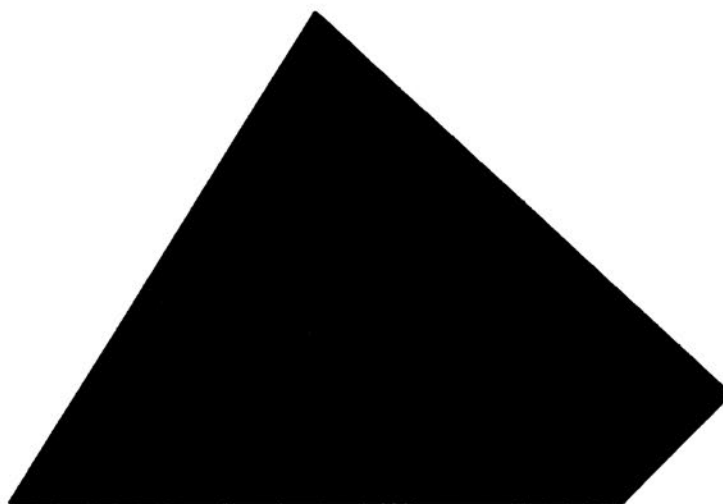


Рис. 2: Упрощенная иерархическая модель Маслоу



людей и любви, в уважении и, наконец, в самореализации. На вершине этой иерархии потребностей находится потребность в «*трансцендентности*» (шестая ступень). Согласно Маслоу, эта высшая ступень представляет собой потребность в том последнем и предельно достижимом, что возвышается даже над потребностью в самореализации, — речь идет о поиске той идентичности, которая даже выходит за пределы индивидуального человеческого бытия.

Иерархия  
потребностей

Для большинства людей уже ступень самореализации остается лишь надеждой или целью — чем-то таким, чего они желают и к чему стремятся, и лишь немногим, по-видимому, удастся вплотную подойти к достижению этой цели. *(И как все мы знаем, слишком многим все еще приходится ежедневно бороться за удовлетворение и обеспечение элементарных потребностей первого уровня.)* Маслоу приводит пятнадцать признаков человека, достигающего уровня самореализации:

Нельзя жить  
одной надеждой,  
но и без надежды  
тоже невозможно.  
Лотар Шмидт

1. Лучшее отношение к реальности / неизвестности. Лучше, по сравнению с другими, переносит неопределенность.
2. Принимает себя и признает других — со всеми их особенностями.
3. Очень спонтанен (не будучи при этом нелепо экстравагантным).
4. Сосредоточен на проблеме, а не на себе.
5. Время от времени нуждается в уединении (дистанцированная / объективная точка зрения).
6. Относительно независим от окружения / культуры (без стремления выделиться на их фоне).
7. Оценка по достоинству существенных в жизни вещей (в том числе и повседневных).
8. Имеет мистический опыт (например, экстаз, раскрытие беспредельных просторов).
9. Имеет выраженный социальный интерес и чувство принадлежности ко всему человечеству.
10. Имеет глубокие отношения с людьми, приносящие удовлетворение.
11. Настроен демократически, с уважением относится ко всем людям независимо от их расы, вероисповедания и дохода.
12. Проводит четкое разграничение между целью, с одной стороны, и средствами / путем ее достижения, с другой стороны; получает удовлетворение от самого процесса достижения цели.
13. Имеет чувство юмора, но без недоброжелательства.
14. Обладает индивидуальным творческим началом к созданию действительно нового.
15. В случае необходимости готов противостоять требованиям культуры и окружения.

Признаки  
самореализую-  
щихся людей

К образу пирамиды надо относиться с осторожностью!

В нарисованной пирамиде нет ничего непонятного, но на самом деле нам надо относиться к ней весьма сдержанно, помня о том, что это лишь образ, а не физическая реальность. *(Это изображение мы восприняли с довольно смешанными чувствами. Насколько нам известно, сам Маслоу никогда не сводил все многообразие связей наших знаний к этому совершенно простому образному иерархическому знаменателю. Не он, а прежде всего некоторые из наших коллег-тренеров вот так упростили — и, надо сказать, достаточно спорно — гораздо более сложные мысли Маслоу.)*

Тем не менее, два аспекта этой метафоры играют решающую роль. Согласно наблюдениям Маслоу, человек, стремится, во-первых, к достижению определенных состояний по *иерархическому принципу* (при всех имеющихся переходах одного в другое и тех движениях вверх и вниз, которые в динамике живого организма постоянно приводят к возникновению новых ситуаций).

Во-вторых, при достижении чего-то нового, старое, уже достигнутое быстро утрачивает степень своей значимости, причем те или иные новые ценности внезапно (и почти всегда в высшей степени неожиданно) приобретают для тех, кого это касается, огромное значение и немалую притягательную силу (*принцип доминанты*).

Виктор Е. Франкл

Примерно в то же самое время Виктор Франкл (Viktor Frankl) разработал психотерапевтическую концепцию, в которой средоточием ВНИМАНИЯ становится *стремление человека к обретению смысла*. Тем самым в пятидесятых-шестидесятых годах он решительно отошел от представлений своих коллег, постоянно отмеченных печатью потребностей (таким образом, у него сложились несколько напряженные отношения с Маслоу, что привело к активной дискуссии между обоими и к интеграции обоих подходов, возможной, по крайней мере, на уровне самореализации). В человеческой *воле к смыслу* Франкл видит *исконный* источник импульса, запускающий — независимо от физиологических потребностей — импульсы действий (т. е. смыслообразующее действие совершается не только на более высоком уровне, как это было в иерархии потребностей, предложенной Маслоу).

Воля к смыслу как исконный источник импульса

Тот, кто требует высокой производительности в работе, должен наделить эту работу смыслом. Вальтер Бёкман

В своей книге *«Sinn-orientierte Leistungsmotivation und Mitarbeiterführung»* Вальтер Бёкман (Walter Böckmann), ученик Франкла, рассматривает, прежде всего, мотивационные аспекты концепции и переноса в мир экономики и труда. Его тезис гласит: *«Тот, кто требует высокой производительности в работе, должен наделить эту работу смыслом»*.

Самомотивация означает сосредоточение на том, что имеет для нас значение, имеет ценность — на том, что важно нам самим

В конечном счете, осуществление смысла означает: делать то, что нам кажется целесообразным и, следовательно, ценным.

Итак, завершая это небольшое путешествие в мир исследования мотивации, мы возвращаемся к исходной точке: в конечном счете, самомотивация означает сосредоточение на том, что имеет для нас значение, имеет ценность — на том, что важно нам самим. При этом важно иметь в виду

следующее: **свою жизнь мы воспринимаем как осмысленную только тогда, когда перестаем думать лишь об удовлетворении своих физиологических потребностей**, какими бы важными они на первый взгляд ни были.

Когда

- отдаваясь творческой деятельности,
- присутствуя в жизни одного или нескольких других людей,
- обретая новую установку по отношению к той ситуации, которую мы, вероятно, не сможем изменить и на которую не сумеем повлиять,

Три возможности переживания смысла

мы выходим за пределы самих себя («трансцендируем»), тогда глубоко в самих себе мы открываем доступ к подлинным источникам сил. Следовательно, речь идет об *осуществлении смысла*, а *смысл* там, где мы *претворяем в жизнь наши ценности*. На личностном уровне ценности воспринимаются как преисполненные значимости отношения к другим людям; как такое же ценное и значимое обращение с вещами, а также как социальные и индивидуальные переживания или ощущения. Следовательно, когда мы направляем наше ВНИМАНИЕ на то, чтобы, реализуя какие-либо ценности, совершить или пережить нечто наполненное смыслом, мы впервые сосредотачиваемся на возможности выяснения наших собственных источников мотивации.

Самомотивация = самоорганизация, базирующаяся на ценностях

В первой части книги мы продолжим знакомство с другими «линзами», потому что для фокусировки нашего ВНИМАНИЯ нам необходима целая система линз — объектив. Иногда — как сейчас — мы будем *фокусировать* наше ВНИМАНИЕ, в другом месте нам понадобится линза, которая *расширяет* и рассеивает наше ВНИМАНИЕ.

Обзор. Часть I: фокусируя внимание

Фокус 1: самомотивация: к истокам Вашей энергии

Путь через часть I: наш объектив фокусирует Ваше внимание

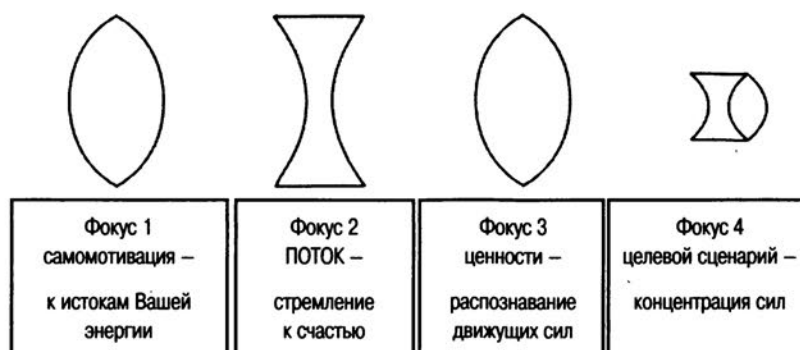


Рис. 3: Фокусировка ВНИМАНИЯ

Например, ближайшую линзу нам представляет тот исследователь, который в последние десятилетия занимался проблемой поиска человеком собственного счастья: мы имеем в виду Михая Чиксентмихайи (Mihaly Csikszentmihalyi), заслуженного профессора психологии Чикагского

Фокус 2: поток — стремление к счастью



<p>The Pursuit of Happiness (Стремление к счастью)</p> <p>Фокус 3: ценности</p> <p>Фокус 4: целевой сценарий</p>	<p>университета, который в настоящее время заведует кафедрой в Высшей школе менеджмента Питера Ф. Друкера Клермонтского университета. Воодушевленные его работами, в следующей главе мы расширим наш угол зрения и рассмотрим широкий спектр человеческих представлений о счастье. Затем, в третьей главе, мы сконцентрируемся на некоторых особенно важных ценностях, а в следующей, четвертой главе займемся — с помощью конкретных сценариев осуществления поставленной цели — их претворением в жизнь.</p>
<p>Часть II: осуществляя идеи</p> <p>Энергия 1: активируя силу воли</p> <p>Энергия 2: преодолевая внешние препятствия</p> <p>Энергия 3: снимая эмоциональные блокады</p> <p>Энергия 4: противостоя раздражителям срочности</p> <p>Энергия 5: овладевая днем</p> <p>Две различные системы мотивации</p>	<p>Во второй части книги мы сосредоточим ВНИМАНИЕ на осуществлении наших планов, необходимом укреплении силы нашей воли, раскрепощении и доверии, а затем научимся преодолевать внутренние и внешние препятствия. Реализацию всего того, что Вам станет ясно в отношении Вашей мотивации, Вы можете осуществить только в «здесь и сейчас» того отдельного дня, который Вам даруется. Совсем в духе высказывания Эриха Кестнера (Erich Kästner), который сказал: <i>«Нет ничего хорошего, кроме того, что ты сделал сам»</i>.</p> <p>Становится все яснее, что только что описанные стимулы подвигают нас (= мотивируют) к поведению, которое не управляется одними лишь потребностями, а должно соотноситься с областью первичного уровня, где мы имеем дело с совершенно самобытной устремленностью. Она говорит об иных принципах поведения, отличающихся от того, чем мы руководствуемся, когда речь идет лишь об удовлетворении наблюдаемых потребностей первичной системы.</p> <p>Теперь мы можем дополнить рисунок 1 (с. 22), расширив области первичных импульсов вторым, вторичным измерением, в котором раскрываются мотивы, охватывающие наше стремление к смыслу, счастью, трансцендентности, а также опыты ПОТОКА, описанные в следующей главе (см. рисунок 4 на с. 30).</p>
<p>Первичная система обеспечивает выживание и удовлетворение потребностей</p> <p>Вторичная система стремится не только к удовлетворению потребностей, но также к усилению и оптимизации</p>	<p>Более основательно рассмотрев эту вторую систему импульсов, Дитмар Ханш (Dietmar Hansch), назвавший свою концепцию <i>психосинергетикой</i>, выявил одно интересное отличие: если в первичной системе импульсов речь, прежде всего, идет о формировании состояний или приобретении объектов, которых мы стремимся достичь или получить и сохранить, потому что в ходе эволюционного развития они оказались пригодными для выживания, и теперь, благодаря соотносению с заданными значениями и «краеугольными ценностями», мы можем отмечать их как в физическом, так и в психическом плане, то вторичная система стремится к оптимизации процессов. Следовательно, если в первичной системе мотивационные стимулы упраздняются при достижении требуемых значений, <b>то во вторичной — как только ощущение достигнутого толкает нас на дальнейшее совершенствование наших способностей — стимул только усиливается</b> (например, при освоении языка, компьютерной программы, какого-нибудь музыкального инструмента или вида спорта).</p>

Отмежевываясь от того направления в психологии, которое по-прежнему несет на себе сильный отпечаток бихевиоризма и обращено в прошлое,

«позитивная психология» (с девяностых годов прошлого столетия сосредоточившаяся на рассмотрении упомянутых аспектов вторичной мотивационной системы) обращена в будущее и не приемлет той простой схемы «раздражение — реакция», которая представлена в западных психологических парадигмах XX века, разработанных ведущими исследователями США.

Позитивная психология

Хотя наш подход к проблеме постоянно развивается, совершенствуется и шлифуется, с одной стороны, на основе совокупности практического опыта наших семинаров и индивидуальных консультаций (продолжающихся уже более тридцати лет), а с другой — благодаря обобщению и оценке соответствующих научных исследований, т. е. сотен, если не тысяч слагаемых мозаики, именно в работах Ханша (см. список литературы) мы находим ту фундаментальную концепцию, на которую охотно ссылаемся, когда речь заходит о научной основе нашего подхода.

*«Уровень первичных, биологически определенных мотиваций — это лишь один слой человеческой личности, на котором лежит слой вторичных мотиваций, определенных культурой. Чем более сильные вторичные мотивации мы развиваем, тем шире наша возможность трансцендировать свою природу».*

Дитмар Ханш, «*Evolution und Lebenskunst*»

В своей книге «Мотивация» Фалько Райнберг, заслуженный профессор психологии из Потсдама, — разрабатывая идею *психосинергетики* — не только проводит упомянутое различие между первичной и вторичной системой импульсов, но также обращает внимание на другие, более глубокие аспекты. Еще до того как маленький ребенок начинает говорить, у него формируются основополагающие («базальные») мотивационные структуры, сугубо индивидуальные в каждом человеке. Существует несколько (их немного) универсальных потребностей, возникших, вероятно, в ходе биологической эволюции (например, потребность в достижении, власти, тесном сближении с другими людьми, соревновании, близости и т. д.), которые, как правило, **не сразу осознаются человеком**. Обусловленные ими особенности поведения заявляют о себе в течение довольно длительного времени. Вызванные мгновенными раздражителями, они вновь и вновь проявляются в определенных ситуациях, особенно публичных. Их последствия мы воспринимаем на уровне эмоций, когда — если говорить совсем просто — чувствуем себя хорошо, как только эти мотивы реализуются на практике, или плохо, если они не осуществляются.

Некоторые очень сильные мотивационные структуры формируются уже до того, как ребенок начинает говорить (базальные мотивы)

В исследовании этих аспектов мотивации, находящемся еще в начальной стадии, речь идет о результатах, полученных в ходе неоднократного истолкования различных образов. Даже управляемые фантазии и представления или кататимное переживание образов (по Лейнеру / Leuner) отсылает к этим глубоко скрытым мотивам, которые — по систематике Ханша — скорее надо отнести к первичной системе импульсов.

Базальные мотивы могут согласовываться с теми, которые появляются позже и постигаются через язык, но это не обязательно (см. с. 31)

Посеешь мысль —  
пожнешь поступок;  
посеешь поступок —  
пожнешь привычку;  
посеешь привычку —  
пожнешь характер;  
посеешь характер —  
пожнешь судьбу.  
*Неизвестный автор*

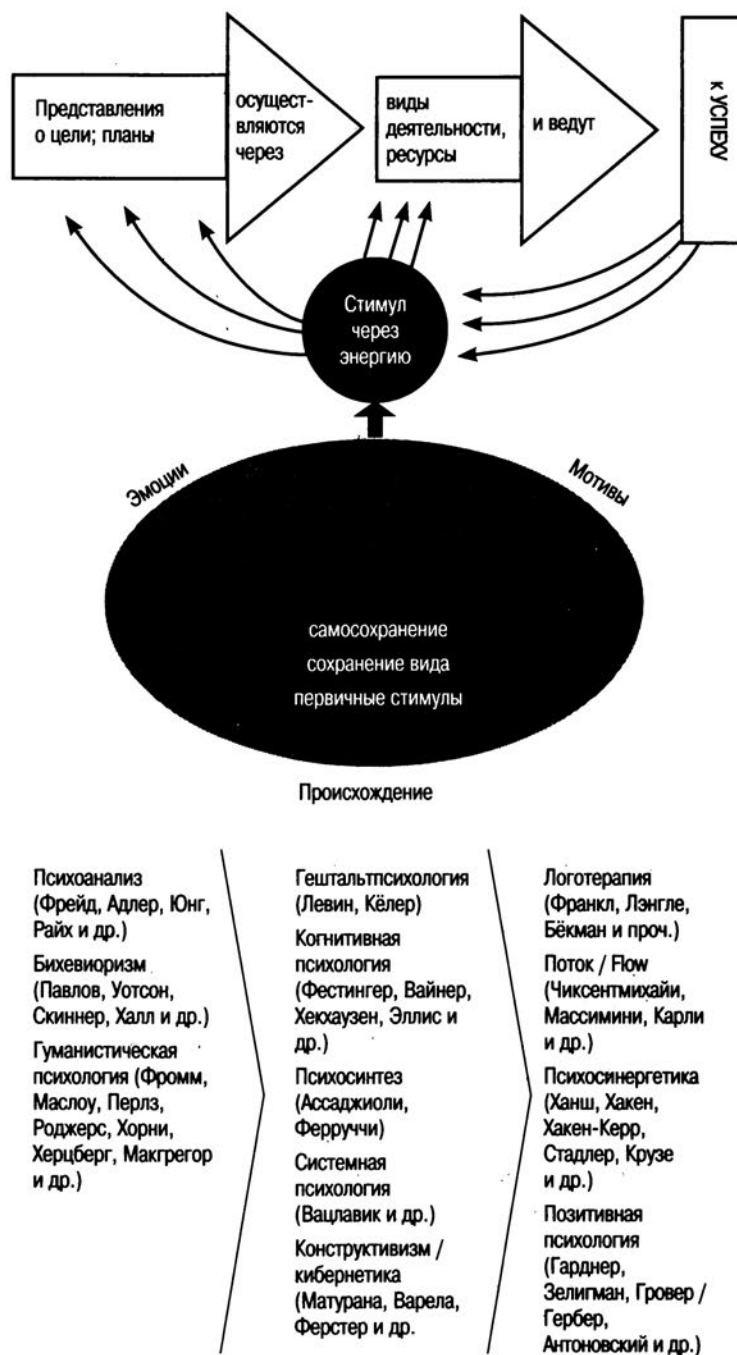


Рис. 4: Предметы исследования мотивации (Б)

Более обширное научное, актуальное освещение сегодняшнего состояния исследования мотивации Вы найдете в книге Фалько Райнберга «Мотивация» («Motivation»).

Затем, когда ребенок учится говорить и после того, как он научился этому, формируются так называемые *приписываемые себе мотивы (self-attributed motives)*. Это мотивы и ценности, которые доступны нашему сознательному восприятию: мы знаем о них или можем их узнать. Мы даем им названия, потому что их можно выразить в языке и тем самым — посредством левого, вербального полушария — сделать понятными другим людям. По существу, их число неограниченно (в отличие от вполне обозримого незначительно числа базальных мотивов). Поэтому индивидуальные различия гораздо важнее, они явно обусловлены социализацией, поскольку приобретаются в ходе обучения. Мы доводим их до сознания благодаря самонаблюдению, анализу (например, во время работы с приведенным в этой книге, в качестве стимула, списком ценностей). Правда, обусловленное ими поведение краткосрочно, хотя его снова можно вызвать актом их осознания (этим, помимо прочего, объясняется важность словесных или образных целевых сценариев, о которых мы тоже поговорим в свое время).

Райнберг, ссылаясь помимо прочего на Д. К. Макклелланда (D. C. McClelland), подчеркивает важность отличия базальных мотивов от мотивов, приписываемых себе. Обычно довольно сдержанный и осторожный в формулировках, этот ученый говорит о данном различии как о «*почти революционной гипотезе*».

Во всяком случае, современное состояние изученности этой проблемы говорит о том, что «*обе эти системы мотивации совершенно независимы друг от друга!*» (Райнберг). Но если существуют две независимых системы, тогда можно, по меньшей мере, предположить, что они не всегда преследуют одни и те же цели и, может быть, время от времени даже выбирают прямо противоположные направления. Может быть, тем самым мы сумеем понять, почему некоторые цели осуществляются большим напряжением воли или же не осуществляются вовсе?

Базальные мотивы могут вступать в напряженные отношения с сознательными мотивами, препятствовать им или даже блокировать их

Каково практическое значение этих исследований? Первое впечатление — прямо-таки неожиданное: существуют темы для мотивации и внутренние импульсы, которые остаются закрытыми для рационального познания, но которые, тем не менее, сказываются на нашем поведении, а последствия их воздействия доходят до нас в виде неких смутных переживаний. Мы что-то делаем, но ни самим себе, ни другим не можем как следует объяснить, почему мы это делаем (или почему чего-то не делаем). Кроме того, вполне возможно, что обе системы мотивации не преследуют совместно одних и тех же мотивов, а может быть даже в некотором конкурентном противоречии, сдерживая или даже блокируя друг друга, оказывают влияние на наше поведение. Наверное, здесь (если говорить обыденным языком, который используется в некоторой справочной литературе) мы выходим на след нашей «*подлой натуры*».

Иногда во время проведения экспериментальных сеансов его участники переживали нечто неожиданное: мотивы, которые выводились из управляемых образов и их толкования, явно противоречили тем мотивам и ценностям, которые сознательно назывались в процессе самопознания. Эти

Учитывать свои  
чувства  
и выбирать цели,  
основываясь  
не только  
на когнитивно  
доступных  
ценностях

люди — причем чаще, чем это предполагали исследователи — стремились к осуществлению поставленных ими самими целей, хотя они и не соответствовали их основополагающим, базальным мотивам. Как раз те, кто очень сознательно подходит к выбору правильной цели, рискуют, целиком и полностью сосредоточившись на своих когнитивных, рационально доступных мотивах, сильно осложнить себе жизнь, если выбранные таким образом цели противоречат базальной эмоциональной установке.

#### Примеры:

*Скрытый основополагающий мотив «соревнования» — стремление быть лучше других, желание побеждать их — явно противоречит такой сознательно артикулированной ценности, как «командная работа». В своем сознательном поведении человек с такой констелляцией будет стремиться к сотрудничеству, общению и честности в отношениях с другими людьми. Но если в какой-нибудь стрессовой ситуации дело принимает серьезный оборот, если какой-нибудь проект рискует провалиться, потому что почти все сроки нарушены из-за долгих обсуждений, он берет инициативу в свои руки и изо всех сил старается не оказаться в проигрыше. Потребности и соображения других членов команды внезапно становятся неважными, отходят на второй план. Другой пример: человек, для которого основополагающим мотивом является его принадлежность семье и друзьям, месяцами борется за то, чтобы стать представителем своей фирмы за океаном, потому что для него на сознательном уровне важен карьерный рост. Но когда ему сообщают, что решение принято в его пользу, от его первоначальной радости в тот же вечер не остается и следа, ночь проходит тревожно, внезапно накатывают сомнения, растет внутреннее напряжение и в конце концов он даже отказывается от этого продвижения. Тем, кто еще больше верит в силу бессознательного, наверное, понятно, что происходит дальше: за неделю до запланированного перелета в другую страну такой человек — во время занятий спортом — получает серьезную травму, ему приходится лечь в больницу, а работа за границей достается конкуренту.*

Вы сами можете тут же продолжить такие примеры, и это будут наблюдения как людей из Вашего окружения, так и Ваши собственные. Поэтому очень полезно просмотреть свою биографию и поискать, нет ли в ней признаков скрытых импульсов и намерений.

Итак, надо постараться как можно основательнее разобраться в базальной области мотиваций. Метод, предложенный Райнбергом и другими учеными, в конечном счете сводится к тому, чтобы вновь и вновь используя направляемые образы, т. е. образные представления и фантазии, тем самым выявить импульсы, поступающие из невербального полушария большого мозга (и связанных с ним частей лимбической системы).

В предыдущих изданиях данной книги мы вкратце уже касались этих аспектов, но теперь хотим уделить им значительно большее внимание. На странице 64 и последующих Вы найдете сразу три примера управляемых



имагинаций, с помощью которых — если захотите — сможете выявить скрытые стороны собственных мотивов. Однако не следует ожидать, что на «экране» Вашего сознания всплывут «титры» с Вашими ценностями и мотивами: скорее это будут настроения, ощущения, чувства. Обратите внимание на появляющиеся мысли и ассоциации и следуйте — без какой-либо внутренней цензуры — за всплывающими внутренними образами — до тех пор, пока не поймете, что же они хотят Вам сообщить. Во время семинаров и индивидуального коучинга всякий раз становилось ясно, что эти имагинации и фантазии — прекрасная подготовка для последующего когнитивного процесса разъяснения.

Три примера управляемых имагинаций по приближению к базальным мотивам со страницы 64 (руководство по индукции и подготовке имагинаций Вы найдете на с. 60)

Доверьтесь мудрости Вашей собственной системы, которая — при достаточно осторожном и внимательном к ней отношении — позаботится о том, чтобы обе Ваши системы стимулов пришли к согласию.

Начиная со страницы 70 Вы можете приступить к раскрытию подлинного смысла тех приписываемых себе мотивов, которые доступны Вам на уровне сознания.

Сознательный доступ к Вашей системе ценностей, со с. 69.

Самомотивация начинается тогда, когда мы фокусируем наше ВНИМАНИЕ на стремлении к счастью, смыслу и синергии, т. е. на всем спектре вторичных стимулов. Следовательно, все дело в том, чтобы согласовать базальные мотивы с теми, которые доступны нашему сознанию, а не в том, чтобы механически устанавливать какие-то заслуживающие осуществления цели (или даже позволять, чтобы кто-нибудь третий внушал нам, что эти цели достойны осуществления). Поэтому в следующей главе нам предстоит ответить на тот вопрос, который решает всё и который нам надо задавать снова и снова: *«Сердцем ли мы совершаем тот путь, который совершаем?»*

Итак, начнем наше путешествие с рекогносцировки стремления к счастью, того неотъемлемого права человека, о котором так сказано в американской Декларации независимости (1776 г.):

*«Декларация независимости*

*В КОНГРЕССЕ, 4 июля, 1776.*

*Единодушная Декларация тринадцати Соединенных Штатов Америки*

*... Мы исходим из той самоочевидной истины, что все люди созданы равными и наделены их Творцом определенными неотчуждаемыми правами, к числу которых относятся Жизнь, Свобода и стремление к Счастью».*

Декларация независимости: стремление к счастью

**Фокус 2: ПОТОК — стремление к счастью**

*«Большинство людей счастливы настолько, насколько они хотят быть счастливыми».*

Авраам Линкольн

Если «счастье» — это то, чего — как говорил уже Аристотель — ищут почти все люди, тогда, наверное, они проявят особое внимание к той информации или занятию, которые обещают «больше счастья». Что же это такое, что люди тут ищут? Что такое счастье? И приблизимся ли мы к ответу на вопрос, что такое самомотивация, если займемся человеческим поиском счастья?

Аристотель  
(384–322 до н. э.),  
«Никомахова  
этика»

*«Почему одни люди любят свою работу, умеют наладить в семье прекрасные отношения и наслаждаются часами, проведенными в уединенном размышлении, а другие считают свою профессию отвратительной, скучают дома и боятся оставаться одни?»*

*Как сделать так, чтобы повседневная рутинная работа захватывала бы, как скоростной спуск на лыжах, вдохновляла бы, как хор “Аллилуйя” Генделя и была наполнена смыслом так, как участие в священном обряде?*

*Исследования, которые я провел вместе с другими учеными, заставляют думать, что такие перемены возможны».*

Так профессор Чиксентмихайи описывает свое любопытство и свою исследовательскую работу, насчитывающую более тридцати лет и посвященную природе человеческого счастья, радости, окрыляющего единства с собой и миром, которое большинству людей выпадает в их жизни как случайный подарок судьбы, но которое другие делают частью их повседневной жизни, стремятся к нему и умеют сознательно придать ему форму. Возвышающий опыт того, что ты умеешь распоряжаться самим собой, ощущение успешно заверченного действия, более глубокое понимание имеющихся связей, согласие с собой и миром, способность брать судьбу в свои руки, — все это Чиксентмихайи называет термином ПОТОК (FLOW). Тем самым он отделяет свои изыскания от прочих исследований феномена счастья: ПОТОК — это такая форма счастья, на которую мы сами оказываем влияние — в отличие от других опытов счастья, которые нельзя вызвать сознательно (например, выигрыш в лотерею или встреча с партнером своей мечты).

В согласии  
с собой и миром

Когда вращается  
фортуны колесо,  
тогда удел  
мудрейших —  
счастье — недви-  
жимо. Кристоф  
Мартин Виланд

*«Хотя не существует никакого царского пути к ПОТОКУ, и неповторимость каждого человека требует индивидуального подхода к нему, но тот, кто понимает, что такое ПОТОК, получает возможность изменить собственную жизнь. Эти изменения зависят не столько от внешних событий, сколько от того, как мы их интерпретируем. Счастье — это вопрос сознания, это состояние, к которому надо быть готовым, которое каждый должен культивировать и отстаивать. В такие редкие минуты чувствуешь*

Чиксентмихайи:  
нет никакого  
царского пути  
к Поток

Счастье — это  
вопрос сознания

*подъем духа, глубокую радость, которая длится долго и становится мерил-  
лом того, какой должна быть настоящая жизнь. Те, кто учится формиро-  
вать свой внутренний опыт, могут определять собственное качество жизни,  
и это, пожалуй, больше всего подходит к тому, что мы обычно называем  
счастьем».*

Примечательно, что к таким же выводам, хотя используя совершенно дру-  
гой метод, а именно метод сознательного отхода от западной науки в пои-  
сках другого вида знания, приходит писатель-этнолог Карлос Кастанеда  
(Carlos Castaneda). Став учеником мексиканского индейца, он вместе  
с ним собирал рискованные виды опытного познания, которые иногда  
принимали очень резкие и болезненные формы.

Карлос Кастанеда

После особенно неприятных последствий употребления так называемой  
«чертовой травы» Кастанеда спрашивает своего учителя Дона Хуана о  
том, был ли способ избежать такой боли. (*Здесь счастье можно понимать  
как намеренное и удавшееся предотвращение страдания.*) Дон Хуан так от-  
вечает на вопрос Кастанеды:

*«...Когда я узнал о чертовой траве, я понял, что это растение для меня —  
ничто, и я больше не шел его путем».*

*«Почему ты принял решение против него, Дон Хуан?»*

*«Каждый раз, когда я пытался попробовать чертову траву, она почти убива-  
ла меня. Однажды мне было так плохо, что я подумал: “Мне конец” —  
и все-таки я мог бы избежать всей этой боли».*

*«Как, разве есть какой-то особый путь предотвратить страдание?»*

*«Да, есть».*

*«Что это — формула, способ отношения или что-нибудь еще?»*

Para mi solo  
recorrer los  
caminos que  
tienen corazon,  
cualquier camino  
que tenga  
corazon. Por ahi  
yo recorro, y la  
unica prueba que  
vale es atravesar  
todo su largo.  
Y por ahi yo  
recorro mirando,  
mirando, sin  
aliento. Don Juan

*«Это способ постижения вещей. Когда я, к примеру, учился с помощью  
чертовой травы, я был чересчур усерден. Я набрасывался на дела, как дети  
на сладости. Чертова трава — лишь один из множества путей. Любая  
вещь — один путь из множества путей (un camino entre cantidades de  
caminos). Поэтому никогда не забывай: путь — это только путь. Если чув-  
ствуешь, что не хочешь идти по нему, не нужно идти ни при каких обстоя-  
тельствах. Чтобы добиться необходимой ясности, тебе в твоей жизни  
нужна самодисциплина. Лишь тогда ты узнаешь, что путь — это только  
путь. И тогда для тебя или других нет никакого позора в том, чтобы  
не идти по нему, если твое сердце этого не хочет. Но когда ты решаешь  
остаться на пути или сойти с него, будь свободен от страха или тщесла-  
вия. Предупреждаю тебя: будь точен и внимателен в выборе пути. Испы-  
тывай его каждый раз, когда тебе это покажется необходимым. И тогда  
задай себе — и только себе самому один вопрос. Это — тот вопрос, который  
задают лишь в возрасте. Мой наставник сказал мне о нем, когда я был  
молод, и кровь слишком бурлила во мне, чтобы я мог его понять. Сегодня я*



понимаю этот вопрос. Хочу тебе сказать, как он звучит: является ли этот путь тем путем, который ты совершаешь сердцем? Все пути одинаковы, все ведут никуда. Есть пути, которые ведут через заросли или в них. Могу сказать, что в своей жизни я прошел долгий-долгий путь, но я — нигде. Сегодня вопрос моего наставника что-то значит. Это путь сердцем? Если он таков, тогда это хороший путь. Если нет, тогда он бесполезен. Оба пути никуда не ведут, но один — это путь сердцем, а другой нет. Один исполнен радости, и пока ты идешь по нему, ты един с ним. Другой заставит тебя проклясть свою жизнь. Один делает тебя сильным, другой обессиливает.

Это путь сердцем?

Но если все пути никуда не ведут, тогда не важно, по какому идти?

Тогда все напрасно?

Как же мне тогда мотивировать себя?

Как найти свой путь сердцем?

Почему вообще я должен совершать путь сердцем?

Почему просто не пойти каким-то одним из многих?

Может, ответ нам даст Чиксентмихайи. Свою книгу «*Lebe gut!*» он начинает строками поэта Одена:

Хочешь полной жизнью жить?  
Начинай же — без раздумий.  
Впрочем, можешь отложить,  
Но тогда считай, что умер.

Затем автор пишет:

«Мы стоим перед простым выбором: в промежутке между “сейчас” и неизбежным концом наших дней мы можем решить, жить ли нам или умереть. С биологической точки зрения наша жизнь — это автоматически протекающий процесс, длящийся до тех пор, пока мы обеспечиваем себя всем необходимым. Однако “жизнь” (в том смысле, в каком ее понимает Оден) — это процесс, который ни в коем случае не протекает сам по себе. В действительности всё восстает против этого: ведь если мы сами не даем нашей жизни никакого направления, над нею начинает властвовать кто-то посторонний, и она служит чужим интересам. Биологически запрограммированные инстинкты позаботятся о том, чтобы жизнь лишь воспроизводила имеющийся в нас генетический материал; культура стремится к тому, чтобы жизнь посвящалась распространению существующих в этой культуре ценностей и утвердившихся обычаев, а другие люди, преследуя свои интересы и удовлетворяя собственные потребности, стремятся к тому, чтобы забрать у нас как можно больше энергии. И все это совершается без оглядки на то, как перечисленное скажется на нас. Мы не можем и не имеем права ждать, что кто-то поможет нам жить. Как мы хотим жить, нам нужно решить самим».

Вспоминается Дон Хуан, призывавший к тому, чтобы Вы и только Вы сами спросили себя:

«Это путь сердцем?»



Когда Ваше сердце бьется чаще?

В какие минуты Вы переживаете особую радость?

Что для Вас лично означает быть счастливым?

Ответ ни в коем случае не может быть каким угодно.

Дальше  
не читать, пока  
не ответите на  
эти вопросы.

Говоря об обретении опыта ПОТОКА, Чиксентмихайи указывает на два различных аспекта: первый в большей степени связан с внешними факторами, с тем, как мы к ним относимся — т. е. с нашим поведением — и с характером психических переживаний (в дальнейшем это будет описываться в разделе А), а второй — с внутренней готовностью и способностью пуститься в обретение опыта ПОТОКА (в дальнейшем — раздел Б).

А: десять  
аспектов опыта  
ПОТОКА

## А: Десять аспектов опыта ПОТОКА

### 1. Опыт ПОТОКА появляется в процессе осуществления самостоятельно поставленной цели

Человек знает, чего он хочет; у него ясная цель.

1. Конкретная  
цель — это вызов

Чтобы достичь состояния ПОТОКА, нам прежде всего необходима какая-то задача, проблема, которую мы хотим или должны решить, необходим вызов, который захватывает нас. Альпинист знает, что он хочет покорить вершину, шахматист хочет поставить мат противнику, а хирург — спасти жизнь человеку.

Преследуя эти цели, данные люди не стремятся к тому, чтобы стать счастливыми: они имеют в виду нечто иное, причем нечто вполне определенное. Ощущение счастья приходит как *следствие* выполнения задачи, достижения, как дополнительное вознаграждение.

В нашем путешествии мы еще вернемся к этому феномену и рассмотрим его внимательнее. Прежде всего, мы увидим, как важно в этой связи иметь точное представление о той цели или состоянии, к которым стремишься.

Если, например, Вы решаете выучить иностранный язык, одного только желания совершенно недостаточно для того, чтобы прийти к опыту ПОТОКА. Когда можно сказать, что ты на самом деле выучил иностранный язык? Ведь, несмотря на все старания, постоянно замечаешь, что где-то еще не ладится: хромает произношение, чувствуешь неуверенность в грамматике или есть пробелы в словарном запасе.

Важно точно знать, чего именно хочешь добиться. Чего я, собственно, хочу достичь своими познаниями в испанском: написать на этом языке статью или письмо, принять участие в политической дискуссии, где участниками будут носители этого языка, или мне достаточно просто суметь объясниться в определенных ситуациях (отпуск, встреча с испанскими друзьями и т. д.)?

Уже сейчас подчеркивая важность ясно поставленной, хорошо представимой цели, мы хотим тут же акцентировать внимание на дальнейшем важном моменте, к которому вернемся далее, в практической части книги.

**2. Опыт ПОТОКА предполагает прямую и непрерывную обратную информацию об успехе. В любой момент знаешь, на правильном ли пути ты находишься, и насколько хорошо обстоят дела.**

Шахматист с болью замечает, что когда он плохо играет, противник убирает с доски одну его фигуру за другой. Альпинист точно отслеживает, находится ли он на пути к вершине или опять уклонился от нее, а хирург видит прямо перед собой результат своей искусной работы или неумелости, если дело кончилось плохо.

Чтобы при достижении поставленной цели констатировать продвижение к ней, необходимо иметь обратную связь. При изучении испанского языка она, например, заключается в том, что, придя в испанский ресторан, я — не мешкая, не заикаясь и не заглядывая в словарь — могу спокойно разобраться в меню, что-то заказать, да еще и пофлиртовать с официанткой или официанткой.

2. Постоянная обратная связь

Знание о том, чего я хочу достичь, и переживание определенного успеха на пути к намеченной цели окрыляют меня и помогают еще сильнее сосредоточиться на тех или иных действиях, сразу видеть ошибки, вносить исправления и с помощью новой обратной связи узнавать приятную новость: теперь снова все идет как надо, я снова на правильном пути. Лишь изредка эту непосредственную обратную связь мы получаем извне. Почти всегда нам приходится создавать ее самим с помощью большой степени внимательности. Следовательно, нам надо установить определенные *критерии оценки* наших действий и *осознать, что ведет к цели, а что нет*. Значит, необходимо сделать немалый вклад в развитие осознанности: «Счастье, — пишет Чиксентмихайи, — это вопрос сознания».

Таким образом, мы, пожалуй, добрались до самого важного аспекта, необходимого для приобретения опыта ПОТОКА.

**3. ПОТОК появляется только тогда, когда имеющиеся вызовы, которые мы себе ставим, или перед которыми мы поставлены, — мы можем преодолеть с помощью своих способностей.**

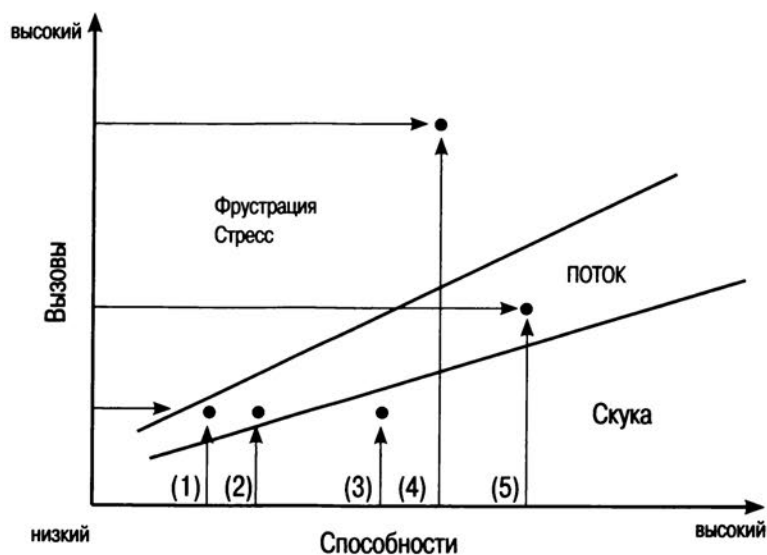
Опыт ПОТОКА совершается тогда, когда наши способности соответствуют нашим вызовам, и оба компонента превосходят определенный уровень,

3. Ставить себя перед вызовами, имея достаточно развитые способности для их преодоления

ПОТОК — узкая тропа между скукой и завышенными требованиями

лично воспринимаемый как граница. Пока мы ищем вызовов, которые соответствуют нашим способностям, и пока мы совершенствуем эти способности, т. е. растем и учимся, счастье не изменяет нам. Если же мы перестаем учиться, если предъявляем к себе чрезмерные требования и потому впадаем в фрустрацию, если не ищем никаких новых, более серьезных вызовов, наша жизнь становится скучной.

Следовательно, существует лишь та относительно узкая промежуточная область — «канал ПОТОКА» — где и совершается то, что мы называем счастьем: этот канал пролегает (и у каждого он совершенно свой) между полем фрустрации, с одной стороны, куда мы попадаем, если у нас слишком завышенные ожидания и цели, и огромным полем рутины и скуки, с другой стороны, которое нас окружает, если наши способности не задействованы в достаточной мере.



1. Наши способности соответствуют масштабу вызова.
2. При неоднократном преодолении одного и того же вызова: ПОТОК и увеличение способностей — обучение.
3. При преодолении одного и того же вызова теперь возникает рутина, так как наши способности выросли: скука как следствие заниженных требований.
4. Теперь — вдохновленные прежним опытом ПОТОКА — мы ищем существенно большего вызова, который превышает наши возможности справиться с ним. Это ведет к неудаче, стрессу и фрустрации, которые вызваны завышенными требованиями.
5. Теперь мы ищем вызова, соразмерного нашим способностям, и это снова приводит к возобновлению ПОТОКА.

Рис. 5: Канал ПОТОКА

Чтобы попасть в этот канал ПОТОКА, важно в правильном ракурсе рассматривать стоящие перед нами задачи. Немногим знаком тот факт, что наш мозг не просто лишь воспринимает ситуацию, в которой мы оказываемся, но активно ее создает, а это значит, что мы сами можем определять характер нашего отношения к какой-либо проблеме или задаче. По существу, всякую деятельность мы могли бы превращать в переживание ПОТОКА, если бы рассматривали ее правильным образом.

Любой вид деятельности имеет в себе потенциал для опыта ПОТОКА

Воспринимая любую деятельность прежде всего как возможность пережить опыт ПОТОКА (ведь тогда мы снова свободны в своем принятии решения и можем сказать: нет, не в этот раз), мы смотрим на мир другими глазами, у нас совсем другая установка. Проблемы и трудности мы уже не воспринимаем как препятствия, которые только мешают.

Следовательно, если Вы, к примеру, решили записаться на курсы иностранного языка, важно правильно выбрать уровень обучения. ВНИМАНИЕ надо направить на преодоление совершенно особого вызова, а не просто на «курсы испанского».

Приведем практический пример. Представьте, что Вы довольно долго находились в какой-нибудь испаноязычной стране, где и начали изучать испанский. Вы научились заказывать в ресторане завтрак или обед, а через пару недель уже могли поддерживать разговор на общие темы, например, говорить о погоде. Правда, Вы еще не имеете никакого понятия о грамматике. Вернувшись домой, Вы решили пойти на курсы испанского, чтобы, наконец, освоить язык «по-настоящему», с изучением грамматики, и тут первое время на Вас наверняка напала скука: ведь пришлось знакомиться с простыми предложениями и словами, которые Вы и так уже знаете. В такой ситуации никакого переживания ПОТОКА не возникнет, и Вы быстро потеряете интерес к испанскому. Вряд ли Вы переживете опыт ПОТОКА и тогда, когда, записавшись на курсы разговорного испанского, окажетесь среди участников, обсуждающих газетную статью, которую Вы еще не поняли: ведь в таком случае требования к Вам окажутся слишком высокими. Языковой курс приносит удовольствие только тогда, когда Вы постепенно идете от одного успеха к другому, когда трудности возрастают постепенно, и Вы осознаете собственную компетентность благодаря практическим занятиям, промежуточным экзаменам и постоянному активному разговору и письму.

Когда речь заходит о возможности опыта ПОТОКА, то здесь главное — не что делать, а как делать

ПОТОК возникает только на определенном уровне трудностей, соответствующих нашей способности преодолеть их, а именно тогда, когда для решения проблемы *необходимо приложить все наши способности и напрячься немного больше обычного, как бы перерастая себя самого*. ПОТОК возникает тогда, когда мы переходим те или иные личностные границы, когда пускаемся в борьбу с трудностями или идем на определенный риск. Теперь ясно, почему совсем нелегко прийти к опыту ПОТОКА в условиях повседневной работы. Уже первые два условия (ясно поставленные цели и непосредственная обратная связь) имеются далеко не всегда. Кроме того, многие структурные и организационные элементы в компаниях нацелены на то, чтобы избежать ошибок и заставить сотрудников как можно лучше делать свое дело и по возможности не допускать никаких вызовов.

Исходя из однажды достигнутой точки пересечения способностей и вызовов, многие люди сами (дабы не рисковать) намеренно ищут такие задачи,

с которыми, при их способностях, им легко справиться. Поначалу это приносит в их жизнь максимальный контроль и управление (см. следующую иллюстрацию).

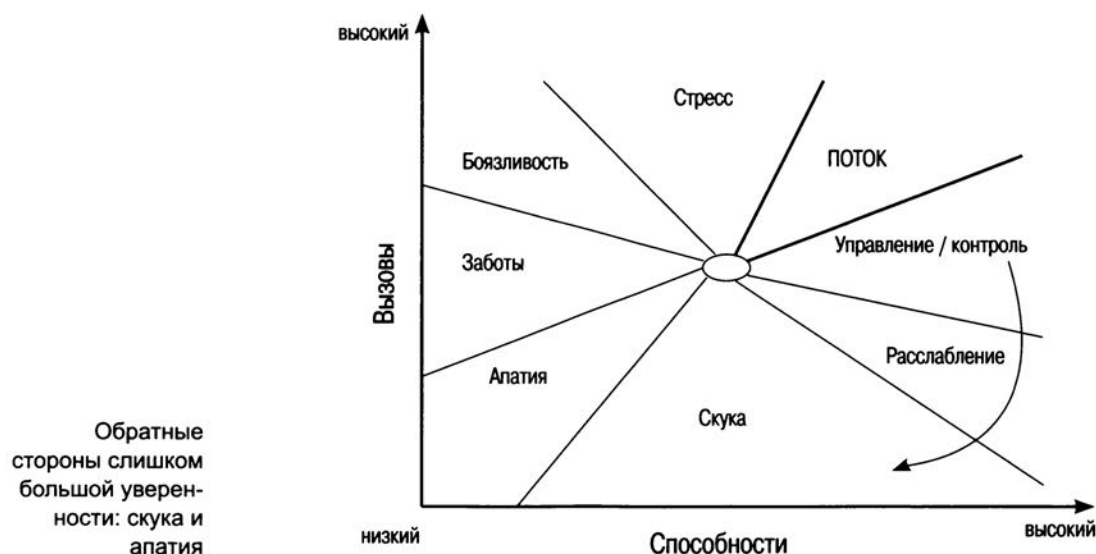


Рис. 6: Эмоциональные состояния вне канала ПОТОКА и динамика, возникающая в результате отказа от опыта ПОТОКА (по Чиксентмихайи — со ссылкой на Массимини (Massimini) и Карли (Carli))

Но достигнутое чувство большей безопасности дорого обходится. Счастливые моменты опыта ПОТОКА в этой области уже не возможны. Если отказ от преодоления вызова становится принципиальной установкой, если дело не идет дальше выполнения одних только привычных требований и такая ситуация затягивается, тогда человек неизбежно соскальзывает в фатальное поле скуки, а оттуда недалеко до состояния апатии и депрессии. Впрочем, как для отдельного человека, так и для компании оба поля, которые на приведенном рисунке (рисунок 6) расположены ниже канала ПОТОКА, имеют и положительные аспекты: человек чувствует себя хорошо и уверенно, а предприятие не идет на риски. Но и здесь сохраняет свою силу древнее высказывание греческого философа Гераклита: *все течет*. В этом состоянии нет ничего стабильного. Постепенно движение ко все большей безопасности становится все сильнее. Задачи выполняются все лучше (при неизменном уровне вызовов), и потому в этой области способности к их выполнению постоянно растут. В конце концов высокой концентрации больше не требуется, мы уже внутренне не участвуем в том, что делаем, и теряем ощущение того, что наши действия имеют значение. И тогда снова возникает потребность в опыте ПОТОКА. Нет ничего удивительного в том, что в итоге все больше людей ищет каких-то стимулов и опыта ПОТОКА в свободное от работы время.

Но никакого недоразумения в этом нет: здесь мы говорим о признаках некой тенденции, которая еще не стала обычным явлением. Как показали исследования Чиксентмихайи и его коллег по всему миру, большинство

Panta rei — «все течет». Гераклит



людей по-прежнему получают почти весь свой опыт счастья на работе, а не в свободное время. Даже если все мы мечтаем о свободных выходных и прекрасных неделях отпуска (временная праздность может оказывать благотворное воздействие, и для многих она просто необходима, чтобы восстановиться и найти новые силы), все равно счастливыми мы становимся тогда, когда совершаем активные действия, преодолеваем вызовы, совершенствуем свою компетенцию, расширяем собственные границы. При хорошей организации труда, хорошем руководстве всегда следует заботиться о том, чтобы наряду с областями, где не допускается никаких ошибок, для сотрудников всегда *дополнительно* существовали области, в которых они могут рисковать, принимать различные вызовы и переживать свой личностный рост.

Большинство людей чаще испытывают счастье на работе, а не в свое свободное время

С этим теснейшим образом связан четвертый аспект.

**4. Во время обретения опыта ПОТОКА Вас охватывает чувство, что по крайней мере принципиально успех находится в Ваших руках, т. е. управление и контроль возможны. Правда, результат часто остается неопределенным.**

Для достижения состояния ПОТОКА нам необходима внутренняя уверенность в том, что, по меньшей мере, каким-то образом мы можем влиять на ситуацию, можем управлять процессом или держать под контролем достижение результатов. В ходе обучения мы будем делать то, что делаем, все лучше. Многих ошибок, которые мы сделали в начале, теперь мы не допустим. Это означает, что мы знаем, какие ближайшие шаги нам надо предпринять. С другой стороны, нам не стоит слишком заноситься и считать, что теперь уровень развития наших способностей на сто процентов исключает всякий риск. Конечно, шахматная партия, которая через десять минут заканчивается поражением противника, не заставит пережить опыт ПОТОКА. Вызов должен быть таким, чтобы мы оказались в пограничной области своих возможностей.

4. Задача кажется принципиально решаемой — но результат остается открытым

Таковы, в общем и целом, *предпосылки* опыта ПОТОКА. Рассмотрим теперь *сопутствующие явления, следствия и более глубокое значение* этого особого способа переживания человеческого счастья.

**5. Высокий уровень сосредоточенности приводит к тому, что ВНИМАНИЕ направляется на ограниченное поле раздражителей, информационных импульсов и стимулов. Прочие проблемы и заботы повседневной жизни отходят на второй план.**

Во время переживания опыта ПОТОКА необходимая интенсивная сосредоточенность на существенном приводит к тому, что мы просто не обращаем внимания на голод, жажду или другие неприятные переживания или даже не ощущаем их, пока находимся в этом процессе. Раздражения, которые не связаны напрямую с выполнением задачи, не воспринимаются сознанием.

5. Высокая концентрация

Невосприимчивость к повседневным заботам



Вернемся к игре в шахматы. Сосредоточившись на собственных фигурах или размышляя о том, какие ходы планирует сделать наш противник, мы совсем забываем о том, что вот уже три часа сидим, склонившись над шахматной доской, а ведь в начале игры нам немного хотелось есть...

**6. Кажется, что границы собственного «Я» исчезают, сознание и действие сливаются воедино, возникают минуты самозабвения.**

**6. Самозабвение**

Теперь возникает ощущение легкости, текучести, парения. С головой уходишь в то, чем занят, и собственное Эго утрачивает свою значимость. (Причем это «занятие» не обязательно должно быть активным: это может быть в высшей степени сосредоточенное прослушивание какого-нибудь музыкального произведения, просмотр театральной постановки или чтение содержательной книги).

**7. Чувство времени меняется или совсем исчезает.**

**7. Изменение чувства времени**

Порой кажется, что время совсем остановилось, в другой раз мгновения тянутся бесконечно долго, а иногда время просто «летит».

*(Все выглядит так, словно в эти моменты вербальное полушарие головного мозга, отвечающее, помимо прочего, за наше хронологическое, линейное понимание времени, по меньшей мере, на какое-то время умолкает, уступая более сильной активизации невербального полушария).*

**8. Опыт становится аутотелическим, самоцелевым (ауто — сам, телос — цель).**

**8. Удавшееся действие важнее раздумий о внешней награде**

Достигнутый успех — это удавшееся завершение действия, осуществление той цели, которую мы сами себе поставили. (При упомянутых выше более пассивных занятиях речь может идти о более глубоком понимании, постижении художественного замысла или проникновении во всю сложность взаимосвязей.)

Надежды на внешнее вознаграждение или признание, а также спекуляции на эту тему становятся менее важными (но это не значит, что они совсем утрачивают свое значение). Опыт ПОТОКА может возникнуть тогда, когда какая-нибудь деятельность мотивируется нашим внутренним миром, а не когда мы начинаем действовать, руководствуясь одной лишь перспективой вознаграждения (например, премией или повышением по службе), или когда намеченные цели поставлены нам другими, и мы не можем отождествить себя с ними.

Как легко мы принимаемся за дело, которое сулит нам развлечение! Например, импровизируя на своем музыкальном инструменте, мы приближаемся к нашей цели (в будущем сыграть в ансамбле с другими музыкантами), и уже в самом нашем упражнении есть некоторое развлечение.

Для переживания опыта ПОТОКА важно, чтобы нас радовала наша активность как таковая — независимо от того, ждет ли нас (в конце) какое-нибудь внешнее вознаграждение или нет. Конечно, когда за достигнутый успех мы получаем вознаграждение — будь то похвала начальника или повышение жалования — это не может не радовать. Однако давайте будем честными: разве похвала, которая, может, и ожидает нас в конце, сделала сам процесс легче и приятнее, украсив наш долгий путь к цели, не говоря уже о возникновении опыта ПОТОКА?

Вполне может случиться и так, что сначала мы противимся выполнению какой-нибудь задачи, а через некоторое время просто в восторге от нее. Но для того чтобы наша работа привела к возникновению опыта ПОТОКА, мотивация усилия должна вытекать из нас самих.

От внешней  
мотивации  
к внутренней

## 9. Комплексное развитие личности как награда за преодоленный вызов.

Комплексность (не путать со сложностью) — это одновременный и взаимодополняющий рост

- **дифференциации** (рост знаний, индивидуализации, специализации)
- и
- **интеграции** (понимание взаимосвязей и взаимодействий, а также сплетение элементов, приобретенных благодаря дифференциации, с целым; связь с другими людьми, учреждениями и мыслями).

Рост компетенции  
благодаря  
повышению  
комплексности:  
тонкое взаимо-  
действие между  
восприятием  
информации  
и внутренним  
пониманием

В росте упомянутой комплексности Чиксентмихайи видит удачное сочетание двух тенденций и направлений сил, которые сами по себе противостоят друг другу.

*«Дифференциация означает движение в сторону неповторимости, обособления себя от других. Интеграция же означает нечто противоположное: связь с другими людьми, мыслями и образами, которые находятся по ту сторону “Я”. Комплексное “Я” — это такое “Я”, которому удастся связать обе эти тенденции друг с другом... “Я”, которое только дифференцировано — не интегрировано — может достичь больших индивидуальных успехов, но рискует впасть в эгоцентризм.*

Опасность  
эгоцентризма  
и конформизма

*Человек, чье “Я” основывается исключительно на интеграции, живет надежно и безопасно, но ему недостает самобытной индивидуальности. Только тогда, когда направляешь психическую энергию в обоих направлениях и избегаешь как себялюбия, так и конформизма, твое “Я” действительно обретает комплексность».*

Существует довольно опасная тенденция считать, что все процессы надо (и можно) ускорять. В последние три десятилетия как раз это — причем с огромной скоростью — и происходит в области накопления и передачи знаний, т. е. в области дифференциации. Здесь техника и дух изобретательства способствовали все более драматическому ускорению.

Я не презираю знания... но что мы должны делать, так это учиться тому, как нам учиться, как обострять наш аппетит к познанию, чтобы работа нас радовала, творчество возбуждало, чтобы мы любили учиться тому, что мы должны делать именно сейчас, и искать то, что мы охотно делали бы.

Альберт Сент-Дьёрдьи

Однако техника оказывается бессильной, когда дело касается внутренних процессов интеграции, переплетения мыслей, различных видов информации, понимания взаимосвязей и формирования или изменения тех или иных структур в процессе обработки информации в нашем мозге. Здесь односторонний рост знаний, не сопровождающийся более глубоким пониманием происходящего, приводит не к увеличению упомянутой комплексности, а к большей *усложненности*, к нарастанию «психической энтропии» (как сказал бы Чиксентмихайи) или просто к усилению духовно-душевной неразберихи, т. е. как раз к прямой противоположности желанного состояния счастья.

С нашим коллегой Лотаром Зайвертом (Lothar Seiwert) — который прошел путь развития от тренера по тайм-менеджменту до консультанта в сфере «искусства жизни», наглядно засвидетельствованный в его книгах, мы самым настоящим образом призываем не к ускорению, а к *замедлению*, к «открытию медленности», если хотим снова лучше понять самих себя, других людей, а также процессы, протекающие в этом мире.

## 10. Обретение комплексности ведет к росту собственного «Я».

10. Рост личности: большая компетентность, большая подвижность, внутренний мир

Благодаря успеху в своих начинаниях, благодаря прорыву к той цели, которую мы сами поставили перед собой, мы отвоевываем у физической энтропии («внутренней неразберихи»), эмоционально воспринимаемой как неприятное чувство угнетения и напряжения, поле структурной упорядоченности, область порядка.

Снятие напряжения, глубокая радость, за которой следует невозмутимость, описывается затем как текучее, освобождающее, парящее чувство легкости, как взлет радости и счастья. Мы ощущаем гармонию или — как сказал бы Ханш — синергию. Тело и дух пребывают в согласии с собой и миром — пребывают в ПОТОКЕ.

Активность ПОТОКА потребляет меньше ментальной энергии, чем это делают такие негативные состояния, как страх или скука; потоковая активность принадлежит самой природе человека

В результате своих исследований Чиксентмихайи приходит к выводу, что людям, достигавшим состояния ПОТОКА, не надо столько ментальной энергии, сколько ее требуется тем, кто борется за концентрацию, потому что они либо скучают, либо боятся. Он считает, что состояние ПОТОКА точно так же принадлежит природе человека, как и мозг, который обрабатывает информацию. С его точки зрения удовольствие от учебы так же естественно, как удовлетворение от секса, причем то и другое способствует осуществлению эволюционных целей человека, сохранению его вида.

Игры, художественные виды деятельности, осмысленная работа и религиозные обряды — хорошие примеры такой потоковой активности. Практически любой вид деятельности может привести к возникновению оптимального опыта или ПОТОКА, если он удовлетворяет описанным выше критериям.

Такова одна сторона медали: десять аспектов внешних факторов достижения опыта ПОТОКА и вопрос о том, как мы обходимся с ними и с тем или иным психическим переживанием.

А теперь перейдем к рассмотрению другой стороны, а именно *внутренней готовности и способности* окунуться в переживание опыта ПОТОКА.

### Б. Внутренняя готовность к опыту ПОТОКА

Б. Внутренняя  
готовность  
к опыту ПОТОКА

Итак, второй ряд условий — это условия внутреннего порядка. Некоторые люди обладают неподражаемым мастерством соотносить свои способности с возможностями, полученными со стороны. Они ставят перед собой достижимые цели, даже если кажется, что это совершенно не для них. Они умеют чувствовать обратную связь там, где другие ничего не воспринимают. Они легко концентрируются, и их не просто отвлечь.

Поскольку они не боятся потерять себя, они без труда могут забывать о себе. Люди, научившиеся управлять своим сознанием, таким образом, обладают «личностью ПОТОКА». Им не надо играть, чтобы пережить опыт ПОТОКА. Они могут быть счастливы, даже стоя у конвейера или сидя в одиночной камере. Здесь мы не хотели бы бежать впереди ученых, которые интенсивно работают над решением вопроса о том, в какой мере в такой ситуации, с одной стороны, играет роль генетика, знакомое окружение, а с другой — независимые от всего этого возможности развития и обучения. Все это требует дальнейших исследований.

Во всяком случае, Бертран Рассел (Bertrand Russell), один из величайших философов XX века, охарактеризовал свой путь к личному счастью как процесс обучения. Вот что он пишет: *«Я постепенно научился равнодушно относиться к себе и своим недостаткам. Я все больше сосредотачивал свое ВНИМАНИЕ на внешних объектах: состоянии мира, различных отраслях науки, индивидах, к которым я чувствовал симпатию»*.

Как бы там ни было, но Чиксентмихайи убежден: способность к счастью — это способность, *«которая поддается воздействию, способность, которую можно совершенствовать тренировкой и дисциплиной»*.

Вспомним, что сказано у Кастанеды: *«Чтобы добиться необходимой ясности, тебе в твоей жизни нужна самодисциплина»*. Уже древние римляне своей поговоркой *«per aspera ad astra»* («через тернии к звездам») показывали, что путь к этим звездам вымощен трудом и напряжением.

Дон Хуан:  
Чтобы добиться  
необходимой  
ясности, тебе  
нужна самодис-  
циплина. Карлос  
Кастанеда

Если теперь, после всего сказанного, мы понимаем, что в наше будущее счастье нужно инвестировать, что оно не просто так падает с неба, но вновь и вновь приходит к нам как результат самых усилий, что, наконец, «запуск» самомотивации — это процесс, которому мы должны посвятить все наше ВНИМАНИЕ, тогда следует подумать и о том, путем *какого* именно опыта мы хотим прийти к переживаниям ПОТОКА.

В книге *«FLOW — Das Geheimnis des Glücks»* Чиксентмихайи пишет о людях, которые вели относительно счастливую и довольную жизнь, потому что в свою работу и отношения они вносили так много ПОТОКА, как могли. Однако он указал и на другое: счастливую жизнь трудно построить одним лишь нанизыванием друг на друга переживаний ПОТОКА.

От отдельных  
«пинков»  
к открытию  
темы жизни

В этом случае целое однозначно больше, чем сумма его частей. Какой-нибудь художник может писать картины десятилетиями и наслаждаться этим каждую минуту, но, достигнув среднего возраста (т. е. того периода, когда его идеи начинают повторяться и ближайших творческих импульсов ему приходится ждать дольше, чем на то хватает его терпения), впадает в депрессию и его охватывает чувство безнадежности. Профессиональный теннисист, долгое время полностью отдававшийся своей профессии, может превратиться в разочаровавшегося и озлобленного человека, если после завершения спортивной карьеры ему не удастся открыть канала ПОТОКА в новой области и снова начать учиться и тренироваться.

Система ценностей, дающая жизни смысл и направление

Вера в ту систему ценностей, которая дает личной жизни направление и смысл, облегчает процесс превращения всей жизни в целом в единое гармоническое переживание ПОТОКА. ПОТОК только тогда превращается в концепцию образа жизни, когда он связан с ответом на вопрос, что же является смыслообразующим фактором для отдельного человека.

Каждый сам наделяет себя ценностью.  
Фридрих Шиллер

Ключ к счастью, которое будет длиться всю жизнь, — в том, чтобы практиковать ПОТОК не только как опыт интенсивного переживания, но постараться как можно точнее выяснить: в какой области Вашей жизни Вы хотели бы получать свой потоковый опыт? Если Вам удастся пережить его там, где одновременно дело касается реализации ценностей и идеалов, достижение которых желанно для человека, тогда есть вероятность того, что Вы довольно долгое время будете вновь и вновь переживать ПОТОК, причем в гораздо большей степени, нежели лишь ожидая очередного «пинка».

Перенос этой концепции на профессиональную область, а тем более применение всех этих соображений в рамках руководства, должны дать возможность, например, руководителям, а также сотрудникам распознавать и определять смысл своей деятельности в контексте принципов и целевых установок компании. Это означает, что они должны спросить себя, что же для них на самом деле важно, что существенно. Кроме того, им надо уяснить, где целевые установки компании согласуются с их собственными установками, а где могут возникнуть конфликты и напряжение.

Поэтому в следующей главе мы продолжим рассмотрение этих ценностных и смысловых аспектов, на важность которых особенно указывали Виктор Франкл и Вальтер Бёкман.

Опыт ПОТОКА не даруется нам. Нередко расширению наших способностей предшествует долгий период фрустрации. Для того чтобы достичь роста, который мы сами сделали своей целью, необходимо учиться новому.

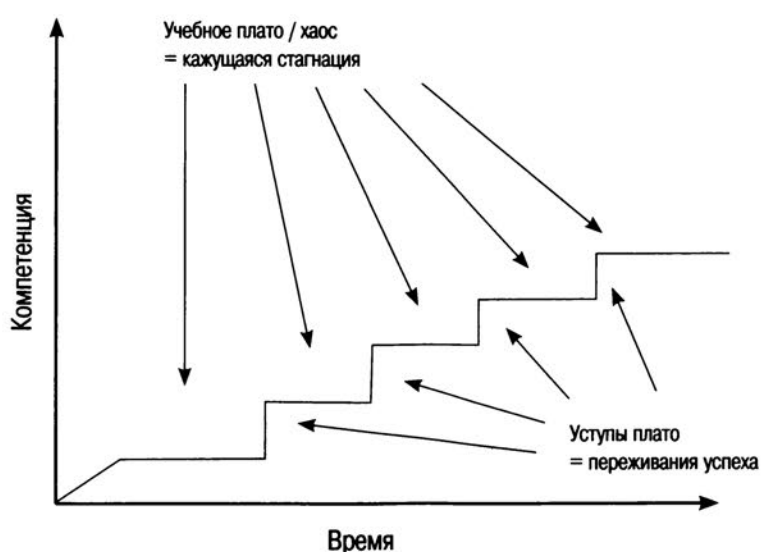
Общий знаменатель всех успешных людей — выдержка.  
Наполеон Хилл

Следующая иллюстрация показывает, что наше понимание непрерывно растет вместе с выученным материалом, но это происходит только в самом начале. После определенного, почти всегда довольно короткого, периода времени достигаешь точки, когда прогресс замедляется. Эта фаза носит название «фазы плато» и связана с утратой самомотивации: человеку кажется, что никакого прогресса нет, он даже ощущает себя слишком глупым для выполнения поставленной задачи, его охватывает сомнение и страх.



Но если в этой фазе мы не сдаемся, а продолжаем трудиться и, может быть, даже делаем это с еще большим напряжением, тогда то, что было раньше непонятно, внезапно становится ясным и сомнения на свой счет рассеиваются. Рост — это обучение, и поскольку наш мозг работает с этими уступами плато, рост означает нашу готовность принять динамическую взаимосвязь между длительными фазами фрустрации и краткосрочными переживаниями успеха.

Для того чтобы установить необходимые связи, нашему мозгу нужно время. Попад в ситуацию, когда Вы не (больше не) способны воспринимать материал, нельзя сдаваться: надо продолжать работать, делая соответствующие (малые или большие) перерывы.



В процессе обучения, да и вообще во всяком человеческом росте, достижение цели проходит через длительные «фазы плато», в которых мы приходим к стагнации и фрустрации

Рис. 7: Плато — уровни при обучении

Во время фазы плато Вы не будете замечать никакого прогресса, но на заднем плане мозг продолжает работу, формируя новые модели понимания. Можно даже делать какие-то другие дела, если в целом владеть положением. Через какое-то время наверняка произойдет скачок в обучении. Если Вы замечаете, что вообще не двигаетесь вперед, иногда бывает достаточно просто спокойно проспать одну ночь. Обычно — и вполне естественно — «просветление» приходит на следующий день.

Хуже всего, если Вы впадаете в панику, потому что стресс блокирует синапсы в мозгу, и он вообще перестает работать. Если это случилось, надо тотчас прервать обучение и как следует расслабиться — так, как Вам это лучше всего удастся.

Каждый «уступ плато», на который Вы поднимаетесь, дает возможность пережить новый опыт ПОТОКА. Возникает мотивация, которая растет изнутри (так называемая *внутренняя* форма мотивации), которая гораздо

Поэтому важно от всего сердца радоваться иногда успехам и правильно их праздновать!

Подумайте о том крестьянине, которому не пришла в голову мысль дергать пшеницу, чтобы она скорее росла

Тайна самомотивации: сделать прыжок от внешней мотивации к внутренней

Позвольте себе что-нибудь по-настоящему хорошее — пусть Ваша внутренняя мотивация будет вознаграждена еще более сильным приливом счастья (см. список вознаграждений на с. 206 и след.)

сильнее и продолжительнее, чем всякая ориентация на внешнее вознаграждение (*внешняя мотивация*). Но не предъявляйте к себе завышенных требований! Не требуйте от себя, чтобы внутренняя мотивация присутствовала у Вас с самого начала. Она возникнет только после определенного времени (развития). Сначала наши способности должны претерпеть определенную «чеканку», чтобы мы могли преодолеть вызов требуемой степени силы, — необходимой для того, чтобы появился опыт ПОТОКА. На седьмом и восьмом рисунках отчетливо проявляется взаимозависимость обоих аспектов друг от друга.



Рис. 8: Две фазы мотивации (внешней и внутренней) в модели ПОТОКА

Выберите себе на первом отрезке пути что-нибудь привлекательное из вознаграждений внешнего типа (рекомендуется выбрать от четырех до пяти первых промежуточных целей) (несколько первых стимулов Вы найдете в Приложении 2 на странице 206 и след.).

Как только Вы переживете первый реальный опыт ПОТОКА в этой области, Вам следует непременно переключаться на дальнейшую выработку энергии через внутреннюю мотивацию и настраиваться на следующий потоковый опыт, так как, в противном случае, все кончится разочарованием в самом себе и долго не протянется. Хорошее переживание ПОТОКА требует соответствующей подготовки. Мы предлагаем Вам сделать три шага.

Прежде всего, имеет смысл вспомнить о своем собственном, более раннем потоковом опыте, если он у Вас уже был в том или ином виде. Не всегда это должны быть непременно какие-то значительные пиковые переживания.



Опыт ПОТОКА возможен в совершенно будничных ситуациях. Но чтобы Вы на самом деле смогли выбрать опыт ПОТОКА и отличить его от прочих радостных переживаний, обратимся еще раз к профессору Чиксент-михайи:

*«В состоянии ПОТОКА одно действие сменяется другим, следуя той внутренней логике, которая, по-видимому, не требует сознательного вмешательства со стороны действующего. Он переживает этот процесс как единое течение от одного момента к другому, причем он сам — хозяин своих действий и едва ли чувствует разрыв между собой и окружающим миром, между стимулом (внешние раздражители и импульсы) и реакцией или между прошлым, настоящим и будущим».*

Второй шаг — это рассмотрение всех идей, которые приходят Вам в голову, когда Вы размышляете о возможных вызовах. Может, Вы хотите, чтобы у Вас был профессиональный потоковый опыт или опыт, связанный с Вашим партнером, партнершей или семьей? Быть может, Вы хотите стать победителем в какой-нибудь игре, добиться спортивного триумфа или, наконец понять и постичь что-то такое, что прежде было для Вас слишком сложным или недоступным?

Третий шаг заключается в том, что из всех возможностей Вы выбираете одну, а затем осуществляете ее. Если Вы стремитесь к опыту ПОТОКА не ради «одного лишь» сиюминутного чувства счастья, но хотите через переживание смысла и ценности углубить свое внутреннее содержание, тогда Вам надо принять решение о фактически выбранном вызове только после того, как Вы проработаете следующую главу, где мы основательно анализируем связь между переживанием счастья и реализацией какой-либо ценности.

(Как только Вы приняли соответствующее решение, начинается четвертый шаг, а именно *точное описание* того, что Вы хотите преодолеть как вызов. Подробности, касающиеся этого шага, Вы найдете в четвертой главе. Если Вы пойдете за нами дальше, Вы все чаще сможете наблюдать, как сильно в отдельных моментах жизни возрастает Ваша сосредоточенность и как остро Вам удастся сосредоточить свое ВНИМАНИЕ. Это фокусирует Вашу энергию и стимулирует Вашу мотивацию).

**В случае совсем простых повседневных целей или наличия достаточной внутренней мотивации Вы сначала, может быть, захотите и сможете (в целях экономии времени) отказаться от выведения целей из системы ценностей. В таком случае Вы можете пропустить следующие страницы и сразу начать с четвертой главы («Целевой сценарий») на странице 87 (если Вы делаете это в первый раз) или на странице 92 (при дальнейшем формулировании целевых сценариев). Затем обратите внимание на указание, данное на с. 95. Если в ходе реализации Вашего замысла Вы заметите, что мотивация угасает, настоятельно рекомендуем вернуться к этому месту в книге и продолжить чтение со следующей страницы.**

Ознакомились ли Вы уже с богатым списком наград, который дается в Приложении 2?

Если Вы хотите пропустить третью главу и сразу приступить к формулированию целей, тогда продолжите чтение четвертой главы на с.87



flow.verlag-  
dr-regen.com

Нет того, кто,  
совершив что-то  
обычное,  
не хотел бы  
совершить нечто  
необычное.  
Мария Эбнер-  
Эшенбах

Сразу же создайте себе условия для своего первого сознательного потокового опыта. Преодолейте свою «подлую натуру». Откажитесь от всяких отговорок и сразу же начинайте. Немедленно. Прямо сейчас. Возьмите в руки лист бумаги и шаг за шагом продвигайтесь вперед.

- Вспомните теперь о каком-нибудь личном потоковом переживании (или нескольких переживаниях) и опишите свое чувство счастья по этому случаю.
- Вспомните теперь, как осуществился опыт ПОТОКА (или несколько опытов).
- Выбор ближайших личностных вызовов: сначала соберите все имеющиеся возможности, позволяющие пережить собственный опыт ПОТОКА.
- Выбор – а теперь ответьте на вопрос: к какому вызову я хочу обратиться в первую очередь?

а затем:

- Чему я должен научиться, каких ресурсов мне еще не хватает?
- Теперь придерживайтесь только своих идей. Дальнейшие конкретные шаги Вы должны предпринять только после того, как проработаете четвертую главу. Пока мы займемся вопросом выбора подходящих вызовов, а также необходимостью точной и наглядной их формулировки.

Если Вы продвинулись в своем чтении до этого момента, Вам надо подумать над несколькими ободряющими внешними мотивациями. Стимулы для этого Вы найдете в Приложении 2, с. 206 и след.

Итак, третья глава предназначена для тех читателей, которые хотят узнать, каковы же их важные, значимые жизненные цели.

### Фокус 3: ценности — постигая движущие силы

*«Нам не нужны никакие новые ценности: нам необходимо мужество жить своими собственными».*

Гундл Кучера

*Предварительное замечание:*

*Здесь надо сделать еще одно указание. Понятно, что книга довольно сильно побуждает, прежде всего, заняться самим собой. Но в то же время очень важно как раз в такой период самопостижения вполне сознательно направить свое ВНИМАНИЕ на других людей, интенсивнее позаботиться о других. Прежде всего, это поможет внимательнее присмотреться к тем, кто относится к Вам положительно, к тем, кто может стать для Вас примером. И уясните одно: самая сильная мотивация исходит от тех, с которыми Вы постоянно встречаетесь в Вашем непосредственном окружении. Сознательно ли Вы выбираете людей, с которыми поддерживаете контакт? Есть ли у них какие-нибудь черты, которые вдохновляют Вас и открывают перспективы? Как эти люди влияют на Вашу систему ценностей — и как влияете Вы на Ваших близких? Можете ли Вы рассматривать себя как пример?*

В последней главе мы увидели, что далеко не все равно, какая деятельность приводит Вас к переживанию счастья и опыта ПОТОКА. Только тогда, когда то, чем мы занимаемся, имеет смысл, из отдельных переживаний счастья действительно возникает долгая счастливая жизнь.

Вызовы, которых мы ищем в нашей жизни, должны как-то связываться с нашими собственными жизненными темами, ибо в противном случае, несмотря на сиюминутную воодушевляющую радость достигнутого, потом все же остается пресный привкус.

Здесь уместно вспомнить Виктора Франкла. К традиционному пониманию человека с точки зрения психоаналитиков он относился критически, считая его слишком узким, а бихевиоризм и гештальтпсихологию отвергал как недостаточно полные методы разъяснения. С его точки зрения они либо рассматривали человека как существо, целиком определяемое инстинктами и импульсами, либо видели в нем лишь образчик биолого-физиологического гомеостаза (*стремление к состоянию равновесия*). Хотя человек располагает *«механизмами гомеостатического регулирования»*, сам он не является равновесной системой: для осознающего свое значение человека — речь идет скорее о *«создании продуктивных напряжений»*. *«Человек не свободен от всякого рода обусловленностей — не становясь при этом сугубо обусловленным человеком — но он свободен в выстраивании собственного отношения к ним...»* *«Человек полон инстинктов, но он не раб-творен в них; он делает что-то из своего инстинкта, но инстинкт не является определяющим для него»*.

Виктор Франкл цитирует Зигмунда Фрейда: «В тот момент, когда ты задаешься вопросом о смысле и ценности жизни, ты болен; ты лишь признал, что в тебе живет запас неудовлетворенного либидо». Франкл добавляет: «Лично я скорее поверю, что как раз тогда ты доказал лишь одно, а именно то, что ты действительно человек».

Франкл считает, что человек наделен «волей к смыслу» и возможностью «осуществления смысла посредством реализации ценностей».

Дистанция, необходимая для принятия им того или иного решения, его совесть заключены в нем самом, и он сам определяет, какую «ценность» ему надо реализовать в той или иной ситуации. Согласно Франклу, смысл — это не только индивидуальное, но и ситуативное полагание ценности, которое каждый миг в жизни человека осуществляется и реализуется заново.

Исполнение  
смысла через  
реализацию  
ценностей

Что такое наши ценности? Как мы обнаруживаем, в соответствии с какой системой ценностей, глубоко действующей в нас, принимаются наши решения?

Франкл различает три категории ценностей:

- творческие ценности (формотворчество и реализация заложенных в человеке возможностей — в трудах, направленных вовне или познаваемых внешним образом);
- (социальные) ценности восприятия (область социального восприятия, встречи с одним или другим человеком);
- ценностные установки (умение сполна реализовать творческие ценности или ценности восприятия в том смыслообразующем опыте, который рождается из соответствующего отношения к судьбе, к навязанной невозможности что-либо сделать и, тем не менее, суметь выйти за пределы собственной ограниченности, трансцендировать за пределы себя).

У человека есть  
сила творить  
идеалы и  
возноситься  
к ним.  
Наполеон Хилл

Смысл рождается из того, что важно для нас лично, из того, что имеет определенную ценность. Если Вы рассматриваете что-либо как ценное, это значит, что вот этому делу, состоянию, рабочему заданию или человеку Вы приписываете важность, придаете ему значение, т. е. считаете ценным.

Ценности определяют то, на что мы направляем наше ВНИМАНИЕ, и самым решительным образом влияют на наше поведение. Ключ к уравновешенной и счастливой жизни в том, чтобы жить в согласии с нашими собственными высшими идеалами, последовательно действовать в соответствии с тем, что мы считаем существенным в нашей жизни. Но это мы можем делать только тогда, когда нам ясно, каковы наши ценности. Ценности, с которыми мы сообразуем нашу жизнь, — это вехи, дающее ей направление. Благодаря им мы что-то делаем, а чего-то решаем не делать, и из совокупности всех решений складывается наш жизненный путь, вырастают важные темы или основополагающие идеи нашей жизни.

В неясности  
относительно  
собственной  
системы ценно-  
стей кроется  
причина многих  
фрустраций

Именно отсутствие чувства смысла заставляет нас ощутить дефицит ценностей, заставляет страдать и понуждает искать те ценности, которые действительно важны для нас. Причина многих фрустраций, разочарований, нереализованности и того глобального чувства, что вся жизнь могла бы быть совсем другой, в значительной мере кроется в том, что люди стремятся

к быстрому удовольствию, а не к глубокой радости, которая рождается тогда, когда реализуются подлинные ценности. Удивительно много людей оказывается жить в соответствии с их ценностями. Часто это объясняется тем, что им самим не ясна их собственная система ценностей; нередко причина в том, что человек одновременно следует ценностям, которые исключают друг друга; и, наконец, в той часто встречающейся неразборчивости, когда сначала следуют какой-то ценности, а потом ее «забывают».

С другой стороны, в жизни, согласованной с собственными ценностными ориентирами, кроется огромная сила. Когда мы живем в согласии с тем, что имеет для нас значение, в нас рождается чувство внутренней уверенности, мы излучаем надежность и определенность, внутренний покой и невозмутимость, к которой, в конечном счете, опять устремляется большинство людей.

Здесь мы солидаризуемся с призывом Чиксентмихайи. Он обратил внимание на проблемы, которые возникают в том случае, если мы ищем опыт ПОТОКА там, где получаем быстрый «пинок» (см. выше, с. 47). Ведь наша система предельно разумным образом *основывается на реализации наших ценностей*: как только мы перестаем жить ими, наш организм отвечает на это не только отсутствием переживаний счастья, но даже тяжелой болью, тревогой, сильным внутренним напряжением или подавленностью. Повидимому, внутри нас есть определенный защитный механизм, который заставляет нас жить в соответствии с нашей системой ценностей.

К сожалению, наше обращение с этим умным, чувствительным защитным механизмом можно назвать каким угодно, но только не разумным: мы никогда не меняем нашего поведения, не пытаемся согласовать его с нашей системой ценностей. Нет, борясь с болью, мы пытаемся делать это быстрым и удобным способом — вторгаемся в биохимию нашего мозга и, манипулируя тем гормональным состоянием, которое посылает сигналы тревоги, заменяем его другим, безразличным или даже счастливым. Мы делаем это с помощью курения, алкоголя, обильной еды, неразборчивого секса, наркотиков, попыток доминирования над другими (вплоть до насилия); мы часами смотрим телевизор, без конца играем в компьютерные игры, слишком много работаем и т. д.

В чем кроется подлинная проблема?

На самом деле такое поведение — результат фрустрации, гнева и внутренней пустоты — чувств, которые испытывают люди, не видящие в своей жизни смысла.

Стремясь избавиться от этих неприятных чувств, они делают то, что, как им кажется, довольно быстро изменит их состояние. Такое поведение быстро становится неким образцом, но понятно, что и оно не приносит людям счастья, и потому со временем они пытаются изменить поведение.

В своей книге «*Das Robbins Power Prinzip*» Энтони Роббинс (Anthony Robbins) так описывает эту дилемму: такие люди ищут возможности перестать

Источник силы, мощи и внутренней стабильности — это совпадение, которое означает жизнь в согласии с собственными позитивными ценностями

— и мы обладаем системой оповещения, которая предупреждает нас тогда, когда мы не живем в согласии со своими ценностями



пить, поменьше есть, больше не курить и т. д. Но в большинстве случаев они не делают одного: не вникают в истинные причины своих проблем.

Проблемы  
разного рода  
зависимостей —  
это прежде всего  
проблемы  
ценностей

Дело не в том, — как считает Роббинс, — что у кого-то проблемы с алкоголем: помимо этого у него совсем другая проблема, а именно проблема определения истинных ценностей. Эти люди пьют по одной-единственной причине: им надо изменить свое эмоциональное состояние, потому что они просто не выносят его. Их исправно работающая система безопасности посылает сигналы в виде боли, внутренней подавленности и тревоги. Но они нашли способы снова овладеть своим самочувствием, снова создавать ощущение благополучия.

В длительной  
перспективе  
борьба с зависи-  
мым поведением  
становится все  
затратнее и  
неэффективнее,  
если не устране-  
ны причины  
возникновения  
напряженных  
состояний

Приходится, правда, все чаще и в большем количестве принимать необходимые наркотические средства (потому что наша первичная биологическая система привыкает к ним): ведь иначе никак не справиться с постоянно появляющимся внутренним напряжением. И тогда приходится тратить время, энергию и, может быть, даже кучу денег на то, чтобы избавиться от своих же способов эмоциональной разрядки. Такие люди, как говорится, запрягают коня не с той стороны. Они просто не знают, что же, собственно, важно в их жизни.

Перемены, которые начинаются, когда человек живет в соответствии со своими жизненными представлениями, когда он видит, что его ценности реализуются, и живет в согласии с ними, вызывают огромную радость.

Кто живет и действует так, как ему кажется правильным — в соответствии со своей внутренней ориентацией, — чувствует это соответствие, эту congruentность. У такого человека развивается самоуважение, растет внутренняя стабильность и сила, а его **ВНИМАНИЕ направлено не на то, чтобы избежать боли или уменьшить ее, а на реализацию своих ценностей**. Он вряд ли позволит или вообще не позволит, чтобы им манипулировали другие люди, и к тому же у него есть ясное представление о *«желанном для него новом опыте»*.

Создание  
«когнитивного  
диссонанса»

Кто-то в канун Нового года решает: с первого января я бросаю курить. Тем самым он включает в свою систему новую ценность: «Я — некурящий».

И когда первого января ему удастся не закурить, эта ценность и его фактическое поведение приходят в согласие. У него появляется чувство внутренней силы, а его самоуважение стабильно и целостно (см. рисунок 9 а).

Четвертого января он приходит на работу и узнает из факсового сообщения, которое послала его секретарь, бывшая в отпуске, что в новогодние каникулы она сломала ногу, лежит с переломом, и ее не будет еще неделю. Он пытается сам включить компьютер, но полетел диск, и компьютер выходит из строя. Тут, как назло, звонит начальник и требует к одиннадцати важную документацию, которая понадобится ему на конференции в Брюсселе. Герой нашего примера впадает в панику и, чтобы хоть как-то успокоиться и найти документы, хватается за сигарету (см. рисунок 9 б).

Фактическое поведение и ценность уже немного расходятся, но пока дело не идет дальше одной сигареты. Однако ситуация далее накаляется: на конференции в Брюсселе решено

одну часть компании перевести в Лондон. Помимо высокой срочности, с которой придется реализовывать соответствующий менеджерский проект, на повестке дня стоит вопрос о собственной судьбе этой компании, а тут еще секретарь сообщает, что пока решила не возвращаться и за счет отпуска пройти курс лечения прямо там, где все произошло, — под руководством опытного старшего врача. И вот спустя неделю наш герой, решивший бросить курить, вернулся к своей прежней норме. *(Понятно, что это делается в интересах фирмы: ведь должен же во всем этом хаосе хоть кто-то сохранять спокойствие, а когда выкуришь одну-другую сигарету, дело идет, как известно, куда лучше)* (см. рисунок 9 в).

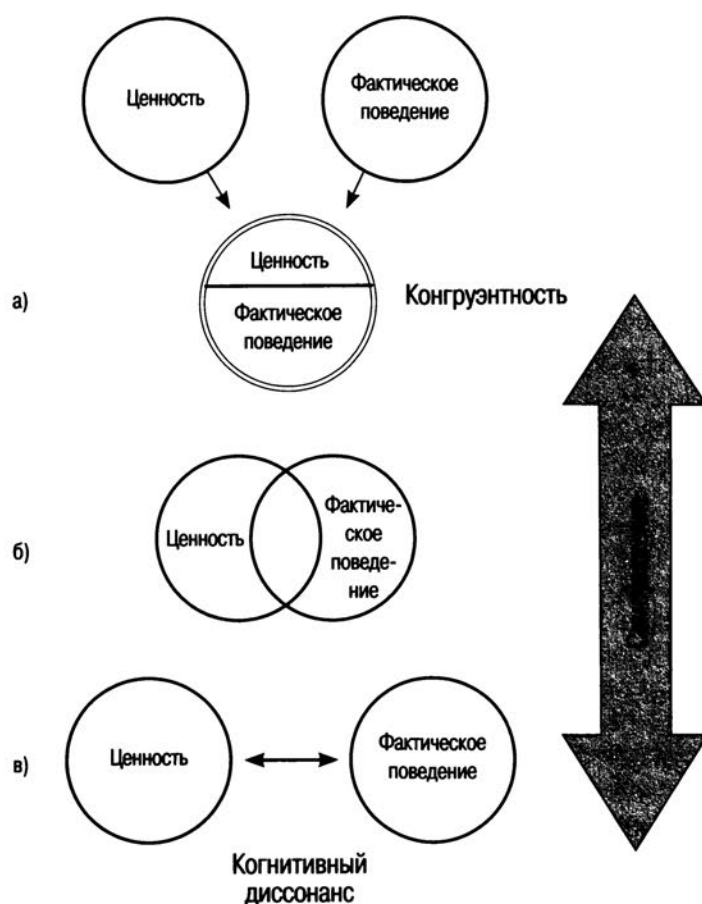


Рис. 9 а, б, в: При согласовании выбранной ценности и фактического поведения самоуважение остается высоким, но оно уменьшается, когда поведение отклоняется от избранной системы ценностей

Ценность и фактическое поведение сильно расходятся, и тогда возникает так называемый «когнитивный диссонанс», т. е. внутреннее осознание того, что в твоей собственной системе что-то не так. В результате — чрезвычайно неприятное чувство напряжения в животе и сердце. Это не что иное, как нервнующее состояние тревоги, и наш организм сигнализирует о немедленной потребности в действии.

Тревога глубоко внутри: в моей системе что-то не так



Есть три возможности обращения с когнитивным диссонансом:

1. Человек меняет свою ценность (например, решает остаться курильщиком).
2. Человек меняет свое фактическое поведение (он просто больше не курит, что бы ни происходило вокруг него и в нем самом).
3. Человек находит хорошее обоснование или отговорку (например, *почему тогда он все-таки не смог сразу бросить курить*).

Все дорожает,  
только отговорки  
все дешевле.  
*Народная  
мудрость*

А теперь отгадайте с трех раз, какой вариант предпочитает большинство людей? Правильно! Они упражняются в собственной изобретательности насчет отговорок.

Непоследова-  
тельность  
в жизни и есть  
самое последо-  
вательное.  
*Андре Жид*

Фрейд однажды сказал, что человек — существо не рациональное, а «рационализирующее», причем под этим словом, скрывающим всю серьезность ситуации, подразумевается наша способность выдумывать различные отговорки. Довольно долгое время весь наш организм старается работать как всегда, прием болеутоляющих средств или прочих самых разных лекарств скрывает истинную ситуацию, но потом это приводит к тяжелому внутреннему напряжению, повреждению иммунной системы, вызванному длительным стрессом, и, наконец, к более серьезным психосоматическим заболеваниям. Чувство собственной ценности разрушается, а ВНИМАНИЕ все больше сосредоточивается на том, чтобы добыть себе следующее «болеутоляющее».

Чувство напряже-  
ния — это  
следствие,  
а не причина,  
с которой надо  
бороться

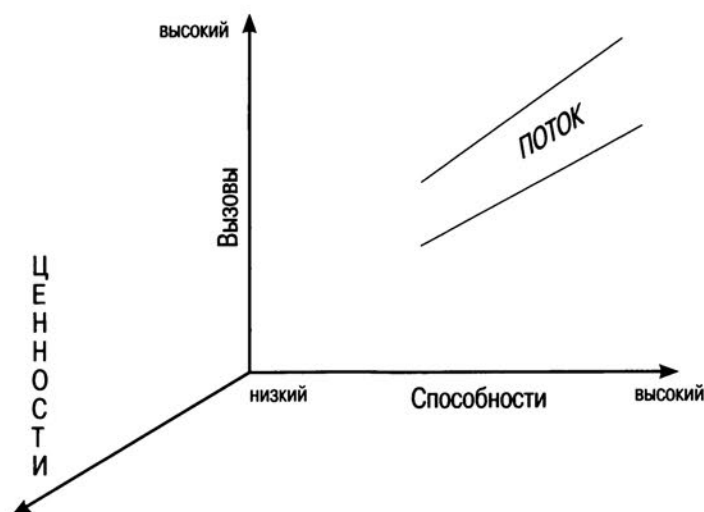
Известно, что из этого чертова круга нелегко выбраться, и потому так важно не делать даже первых шагов в его сторону. Надо отыскивать в своей жизни то, что имеет смысл, и жить в соответствии с этим. Кроме того, решение жить именно таким образом можно в любую минуту принимать снова и снова. Здесь мы хотели бы приободрить тех, у кого, наверное, уже давно поведение не совпадает с выбранными ценностями.

Искать вызов там,  
где он одновре-  
менно делает  
возможным  
реализацию  
ценностей

Нам следует поэтому здесь дополнить ту двухмерную модель ПОТОКА, которую предлагает Чиксентмихайи, *третьим измерением*, связав наблюдение за вызовами с глубинным измерением наших собственных ценностей. Как только мы перестаем искать вызовы лишь там, где они дают нам какой-то «пинок», а ищем их там, где одновременно переживаем воплощение наших ценностей, опыт ПОТОКА связывается с каким-то переживанием ценности и благодаря этому обретает новое стойкое качество. Как показал Ханш, такое переживание счастья, совершающееся во вторичной области мотиваций, оказывается довольно устойчивым, так как дает начало разнообразным и открытым процессам обучения и развития.

Чтобы противо-  
стоять искуше-  
ниям нашей  
«подлой натуры»,  
нам надо сказать  
большое ДА,  
надо выяснить,  
что же для нас  
действительно  
важно

Как прекрасно заметил Кови (Covey), нам необходимо одно мощное, большое «ДА» для того, чтобы суметь сказать многочисленные маленькие «нет» в адрес всех искушений нашей первичной системы, нашей «подлой натуры», — и, конечно же, те или другие «нет» в отношении притязаний наших ближних или соответствующих учреждений. Теперь нам надо открыть эти большие «ДА», и на этом мы сосредоточим ВНИМАНИЕ в этой главе.



Решающий шаг:

расширение модели ПОТОКА вводом третьего измерения: связи потоковых переживаний с личной системой ценностей

Рис. 10: Расширение модели ПОТОКА вводом третьего измерения: выведение вызовов из ценностей

Сейчас Вы можете подготовить почву для практической реализации и:

- определить те ценности, которые важны для Вас;
- определить их иерархическую последовательность;
- сосредоточиться на самых важных ценностях, которые Вы хотите далее развивать;
- понять, что эти ценности значат для Вас.

Планомерная работа над определением своих ценностей, в ходе которой Вы добавляете к старым ценностям новые и расстаетесь с теми, которые больше не важны, может стать для Вас новым открытием собственной личности.

Возможное открытие нового в собственной личности

*Осознание собственных ценностей или новое их определение особенно важны для формирования самомотивации. Совершив этот процесс, Вы достигнете того решающего поворотного пункта, когда на практике сможете все больше и больше ограждать себя от манипуляций других людей и внешней среды и жить собственной жизнью.*

Однако ВНИМАНИЕ: как бы мы ни подчеркивали здесь все значение сознательной работы с собственными ценностями, нам ни в коей мере не следует оставлять без внимания значение тех импульсов, которые действуют в нас бессознательно. Уже вначале мы самым настоящим образом это

**ВНИМАНИЕ:** нельзя недооценивать важность базальных мотивов! (см. с. 29 и след.)

подчеркивали (см. с. 29 и след.). Ссылаясь, помимо прочего, на Макклелланда, Райнберг подчеркивает значение так называемых «базальных мотивов», которые не сразу открываются нашему сознанию, — в отличие от тех «приписываемых себе мотивов», которые мы знаем или относительно легко можем узнать. Только тогда, когда нет противоречия между базальными ценностями и ценностями, осознаваемыми на когнитивном уровне, мы действительно можем утвердительно ответить на вопрос, «совершаем ли мы свой путь сердцем?».

Поэтому к частям наших мотивационных структур, доступных на сознательном уровне, мы приступим лишь после того (см. с. 70 и след.), как вначале основательно разберемся с базальными импульсами. (Если Вы сначала хотите опустить соответствующие имагинативные упражнения, то можно продолжить со страницы 70.)

#### А. Базальные мотивы

#### *А. Поиск следов: догадываетесь ли Вы о своих базальных мотивах?*

##### Подготовка управляемых имагинаций

#### Подготовка управляемых имагинаций

Когда речь заходит о том, чтобы выйти на след собственных базальных импульсов, весьма плодотворным оказывается метод управляемых фантазий (или *имагинаций*). Если у Вас нет опыта подобных путешествий, прочитайте следующий вводный текст и выполните предварительные упражнения (с. 62). В противном случае начинайте сразу со страницы 64.

##### О подготовке управляемых фантазий

Эти упражнения основываются на многолетнем опыте, они зарекомендовали себя как хорошо усваиваемые и чрезвычайно эффективные, даже если порой первые впечатления слишком слабы и неясны. Они, однако, не преследуют никаких терапевтических целей, и люди, которые в настоящий момент или уже долгое время испытывают эмоциональную перегрузку, не должны выполнять их без компетентного сопровождения. Тем, кто в свое время обращался к психотерапевту или сейчас консультируется у него, необходимо выполнять это упражнение вместе с ним.

Если по ходу дела возникнут сильные негативные переживания, желательно прекратить упражнение, закрыть глаза, сосчитать в обратном порядке от десяти до единицы, открыть глаза и, сделав несколько физических упражнений, вернуться в состояние ясного сознания.

Можно либо самому записать текст на магнитофон (причем желательно постоянно делать достаточную паузу между отдельными образами), или попросить человека, в присутствии которого Вы чувствуете себя комфортно и безопасно, чтобы он очень медленно и с соответствующими паузами (приблизительно тридцать секунд) прочитал Вам тот или иной текст. Время необходимо сверять по часам, поскольку чувство времени очень обманчиво.

Заранее подготовьте ручку, книгу с пустыми страницами или бумагу.

Может быть, человек, с которым Вы предпримете это воображаемое путешествие, станет Вам настолько близким, что Вы перейдете с ним на «ты». Поэтому мы составили текст именно в такой форме обращения.

а) В порядке введения:

Два вида внутреннего зрения

Есть два различных вида внутреннего зрения. Они могут существовать порознь, а могут и переплетаться.

Один вид визуализации состоит в оживлении образов из воспоминаний. Перед своим внутренним взором мы видим то, что когда-то видели и переживали в реальной жизни. Мы воскрешаем в нашей памяти сохраненные нами образы.

Второй способ внутреннего зрения — это конструирование представлений. Творческой силой своей собственной фантазии мы создаем какую-нибудь совершенно новую картину. Мы представляем что-нибудь такое, чего на самом деле еще не переживали. Многим этот второй способ зрения дается труднее, чем первый. Кроме того, как только мы становимся взрослыми, он часто оказывается для нас очень непривычным. Охоту к такому нереалистическому зрению у многих отбивают уже в школе: «*Не мечтай — делай свое домашнее задание!*» Нередко на это «фантазерство» даже налагается запрет, и поэтому его надо снова разрешить, чтобы оно постепенно вернулось.

Так дайте же себе сейчас такое разрешение!

Но имейте терпение. Если Вы не привыкли работать с образами, не имеющими отношения к реальности, Вам понадобится какое-то время, пока формотворческие силы Вашего представления не произведут нечто на самом деле новое.

Мы дадим Вам упражнения, благодаря которым реальность, воспоминания и свободная фантазия могут хорошо перемешиваться друг с другом. Это самый лучший путь для того, чтобы спустя какое-то время выйти на собственные — именно свои — фантазии. Найдите для этого время. Не давите на себя. Пусть образы появятся сами — не пытайтесь их создать.

Но если Вы их создаете намеренно, это тоже неплохо: иной раз это даже может помочь повысить силу Вашего воображения. Иногда никаких картин не появляется — только чувства, воспоминания о каких-нибудь шорохах или запахах. Просто воспринимайте все так, как оно происходит. Не судите и не оценивайте.

Когда речь заходит о воображении, то наибольший эффект здесь дает позиция игровой невозмутимости и детского любопытства. Просто

Введение  
в тренинг  
способности  
представления

удивитесь и прежде всего найдите достаточно времени для ассоциаций и толкований.

б) Для подготовки:  
умейте расслабиться

*(Читатели, которые уже преуспели в своих воображаемых путешествиях, могут сразу начать с первой имажинации на с. 64.)*

Прежде всего исключите все возможные помехи. Найдите место, в котором будете находиться только Вы (повесьте табличку: «Просьба не мешать!»), отключите телефон, телевизор, радио и т. д.

Вам будет легче погрузиться в мир фантазии, если Вы знакомы с какой-нибудь методикой расслабления.

Аутогенная тренировка, прогрессивное мышечное расслабление по Якобсону, йога, биологическая обратная связь, определенные формы медитации — все это испытанные техники, позволяющие войти в приятное состояние внутреннего покоя.

У многих приятное и глубокое расслабление возникает после сауны или интенсивной спортивной нагрузки. Выберите для себя то, что Вам знакомо и доступно.

Если расслабиться не удастся, сделайте несколько физических упражнений, которые заставят Вас как следует напрячься. Или потанцуйте под любимую музыку. Это поможет с большим внутренним покоем обратиться внутрь себя.

Если Вы не знаете никакой техники расслабления, тогда сделайте следующее: лягте на спину на ровную поверхность, вытяните ноги, положите руки вдоль туловища. Важный момент: не сжимайте кулаки, пусть руки полностью расслабятся. Голова удобно лежит на подушке. Можно также удобно усесться в любимом кресле. Закройте глаза и приготовьтесь к восприятию внутренних образов: для этого несколько раз глубоко вдохните и очень медленно выдохните, а затем не следите за дыханием — вместо этого больше сосредоточьтесь на теле, которое сила тяжести словно вдавливают в кресло или другую поверхность.

*Вас все сильнее охватывает приятная тяжесть. Вы становитесь совершенно спокойными и отрешенными... расслабление происходит все глубже и глубже. Теперь вы совершенно спокойны и глубоко расслаблены... Совершенно спокойны...*

Повторяйте про себя эти последние слова, пока действительно не успокоитесь и не ощутите глубокое расслабление.

Важно: учитесь сознательному расслаблению!

Имажинативная тренировка

**в) Имагинативная тренировка**

(После каждой предложенной имагинации делайте паузу от десяти до тридцати секунд, чтобы могли появиться образы. В первом абзаце мы отметили эти места тремя или шестью точками).

Сегодня:

*Вспомни о своем завтраке . . . . .*

*Будь максимально конкретен и точен. Какой вкус был у всего того, что ты съел? . . . . .*

*Закрой глаза и вспомни, какой цвет был не только у еды, но и у тарелки . . . вспомни величину и форму чашки или бокала . . . Что ты пил? . . . Вкус . . . цвет . . . консистенция . . . температура . . . представь себе стол . . . стул, на котором ты сидел . . . . .*

*Подумай о том, что тебе, может быть, не понравилось, чего ты не ел . . . . . Добавь воспоминания о запахах . . . о шорохах . . . . . Работало ли радио . . . телевизор . . . или, может, мурлыкала кошка? . . . . .*

Вчера:

*Сосредоточься на каком-нибудь событии вчерашнего дня и постарайся воспроизвести его.*

*Если что-то взволновало тебя, постарайся заново пережить это чувство.*

*Если ты чему-то обрадовался, воскреси в себе эту радость.*

*Если ты с кем-то разговаривал, вспомни голос этого человека, цвет его одежды и температуру воздуха в том месте, где вы встретились.*

*Воскреси всю ситуацию до мельчайших подробностей. Потрать на это столько времени, сколько необходимо.*

Прошрое:

*Углубись в прошлое в своих воспоминаниях. Может, в последнее время был какой-нибудь праздник, вечеринка или довелось пережить какой-нибудь особенный профессиональный успех, что-нибудь прекрасное в личной жизни. Вспомни как можно больше деталей и постарайся максимально оживить эти образы перед своим внутренним взором.*

Завтра:

*Подумай о месте, в котором ты окажешься завтра (или в ближайшие дни) за пределами твоей квартиры / твоего дома и которое тебе известно.*



*Представь себе это место во всех подробностях: как оно выглядит, какие там звуки преобладают, как пахнет и т. д. Постарайся представить все это как можно конкретнее.*

**Будущее:**

*А теперь представь себе какое-нибудь место, которого ты еще не видел, еще не знаешь, но куда хотел бы однажды попасть — например, когда-нибудь провести там отпуск. Представь себя самого в этом сценарии: во что ты одет и что ты там делаешь. Смешай свои воспоминания с совершенно новыми фантазиями.*

**Фантазия:**

*А теперь выдумай что-нибудь, представь что-нибудь такое, чего (еще) пока вообще не существует. Может, это дом твоей мечты, ребенок, который еще не родился, ты сам спустя десять лет, твоя будущая книга или скульптура, которую ты создал.*

*Потом сосчитай в обратном порядке от десяти до единицы, на счет «один» открой глаза, глубоко вдохни и медленно выдохни, потянись и, чтобы полностью прийти в себя, десять раз быстро согни руки в локтях.*

*Изобрази свою фантазию или опиши ее во всех подробностях. Будь как можно точнее, вспомни все детали. Если ты вспомнил какую-либо мелодию, песню, мотив, удержи ее в памяти и при ближайшей возможности прослушай их снова в спокойной обстановке.*

**После каждой имагинации Вам следует обязательно полностью прийти в себя: в таком состоянии нельзя управлять автомобилем или вести важные переговоры.**

После этих предварительных упражнений перейдем непосредственно к первой настоящей имагинации, которая приблизит нас к базальным мотивам.

**Первая имагинация: «Оптимальный рабочий день»**

*Пусть образы оптимального рабочего дня возникнут в тебе сами собой — это будут картины дня, когда осуществляются твои представления о работе, которую ты сам определил (проще всего, если кто-нибудь прочитает тебе об этом путешествии, а если такой возможности нет, тогда прочитай сам два-три отрывка или вопроса, потом опять закрой глаза, расслабься, подожди, пока не возникнут соответствующие образы, затем снова открой глаза, прочитай следующий отрывок и т. д.).*

*В любом случае между отдельными «импульсами» должно пройти достаточно времени — чтобы образы действительно смогли возникнуть!*

Первая  
имагинация:  
«Оптимальный  
рабочий день»



*Итак, этот день начинается как нечто само собой разумеющееся — везде и во всем. Все точно так, как и должно быть. Вчера ты спокойно заснул, счастливый и довольный, потому что важные темы твоей жизни пришли в наилучшее равновесие.*

*Теперь своим внутренним зрением и всеми чувствами ты воспринимаешь, как ты просыпаешься этим утром. Глаза остаются закрытыми, и в то же время ты видишь все происходящее на внутреннем экране, как будто сидишь в кино.*

*Ты видишь комнату, в которой стоит кровать, где ты спал. В комнате еще темно или свет уже начинает проникать в нее? Какая она по размеру? Может, это спальня, а может, находясь в командировке, ты проснулся в номере отеля? Быть может, это комната, которая одновременно служит тебе гостиной?*

*Найди достаточно времени и для того, чтобы следить за меняющимися образами.*

*Есть ли кто-нибудь еще в этой комнате или ты проснулся один? Что еще ты видишь?*

*Каково внутреннее убранство комнаты? Какая в ней мебель? Какие ткани и краски определяют ее характер?*

*Теперь ты идешь в ванную, и после утреннего туалета одеваешься — и находишь себя уже завтракающим за столом. Где ты завтракаешь? Теперь образы становятся такими четкими, что ты знаешь, где ты находишься, — в квартире или в доме. Где находится эта квартира или дом? Посмотри в окно, чтобы увидеть окрестности, — или ты уже сидишь на балконе (а может, на террасе?) и смотришь на другие дома? Или смотришь на зелень кругом? Или на море? На озеро?*

*А что после завтрака? Ты едешь на работу? Или место твоей работы там, где ты живешь? Ты работаешь в фирме, обслуживаешь покупателей? А может, у тебя своя собственная фирма? Подожди до тех пор, пока не сформируются образы, вызывающие у тебя чувство умиротворенности, внутренней радости.*

*Затем начинают проступать подробности твоего рабочего дня. Какую роль играешь ты, какие еще люди появляются?*

*Кто задает ритм твоей работе — покупатели, заказчики, твой начальник, твоя команда или ты сам?*

*Что в повседневной жизни приводит к стрессу? Что приносит радость?*

*Станет ли очевидным сделанное тобой на работе? За какой результат тебе платят? Кто ценит тебя и за что? Как ты сам воспринимаешь свои собственные достижения, чувство собственной компетенции?*

*С кем ты соревнуешься? Когда и как доставляет удовольствие выигрывать? Каково твоё влияние на происходящее? Как ты относишься к другим: скорее по-дружески или только как коллега?*

*Отличаются ли эти образы от того, что на самом деле происходит у тебя на работе?*

*А между тем наступил полдень. Время обедать. Как — а также, возможно, с кем и где — ты обедаешь? Сколько времени длится обед? Хватает ли перерыва на то, чтобы слегка вздремнуть, или на короткую прогулку вокруг квартала или по парку?*

*Что ты делаешь дальше во второй половине дня? Продолжаешь работать? Или у тебя есть возможность сыграть в гольф, сходить в фитнес-клуб, обсудить что-то важное с клиентами, деловыми партнерами, коллегами, друзьями?*

*Может, ты состоишь в каком-нибудь союзе или обществе, где играешь важную — или не очень важную — роль? Может, тебе надо выступить с речью или организовать кейтеринг для какого-нибудь мероприятия?*

*Как и когда заканчивается твой рабочий день? Готовишься ли ты к следующему? Каково твоё настроение? С каким чувством ты едешь домой?*

*Можешь ли ты теперь заняться своей личной жизнью или тебе еще предстоит деловой ужин с клиентами, размышления на тему нового проекта или подготовка к какой-нибудь поездке?*

*Что на практике означает для тебя наслаждаться личной жизнью? Как, на твой взгляд, оптимальнее всего провести время после работы? Дай свободу своей фантазии и здесь.*

*Когда ты устаешь, ты идешь спать? Ты, наверное, в любом случае с удовольствием вспоминаешь этот вечер, да и весь прошедший день, и спокойно засыпаешь.*

*А теперь, если ты проделал все сказанное, медленно сосчитай в обратном порядке от пяти до единицы и на счет «один» окажись там, где ты начал это путешествие.*

*На счет «один» открой глаза, сделай несколько глубоких вдохов и медленных выдохов, несколько раз быстро согни руки в локтях и запиши все, что видел.*

*Лучше всего писать только на правой стороне книги: тогда на левой можно будет добавить все те соображения, которые возникнут сразу или позже.*

*Сразу обратите внимание на те чувства, которые возникли или возникают, когда Вы уточняете все подробности этого оптимального рабочего дня, и тщательно запишите их.*

Займитесь теми идеями, которые возникают потом, и еще раз — с некоторыми паузами — повторите все, что Вам представилось в Вашей фантазии.

Далее последует еще одна управляемая имагинация, хорошо зарекомендовавшая себя при принятии важных решений. Но прежде надо потренироваться с имагинативными упражнениями.

### Вторая имагинация: «Принятие важных решений»

Интенсивные упражнения, направленные на развитие воображения, помогают и при принятии важных решений. В следующем имагинативном упражнении мы воспользовались работами Пенни Пирса (Penney Peirce) и Кэрола Адриенна (Carol Adrienne) (см. список литературы).

#### 1-й шаг:

Постарайтесь, чтобы в ближайшие 45–60 минут Вам никто не мешал (отключите мобильный телефон и т. д.). Лягте или сядьте поудобнее и все глубже и глубже расслабляйтесь по избранной Вами методике.

Выберите три возможных варианта (в том, что касается Вашей работы), которые кажутся Вам достойными, вникните в альтернативные решения и запишите их на листе бумаги.

#### 2-й шаг (дать кому-либо прочитать вслух или наговорить на кассету):

*Начни с того варианта, который первым спонтанно пришел тебе в голову.*

*Затем предположи, что он уже осуществился. Шаг за шагом представь, в каком окружении ты находишься, как ведешь себя сам, и как ведут себя другие; с помощью всплывающих образов ощути воображаемую реальность, в которой теперь пребываешь в новых обстоятельствах.*

*Обрати внимание на свои ощущения и чувства.*

*Какие ощущения возникают в твоём теле? Какие душевные движения, какие настроения дают о себе знать? Может быть, возникла какая-то нервозность или, наоборот, ты чувствуешь себя преисполненным надежд, радостно взволнованным?*

*Может быть, ты остаешься совершенно спокойным и невозмутимым. Возможно, однако, что у тебя возникает какое-то неприятное предчувствие, ощущение тяжести или робости. Может, учащается пульс, а руки и лоб потеют. Оставайся спокойным и немного подожди. Образы множатся, а вместе с ними и реакции на них.*

*Если, однако, тебе понравился первый вариант, постарайся укрепить позитивное настроение и сделай так, чтобы сила, исходящая от этих образов, становилась все крепче.*

Вторая  
имагинация:  
«Принятие  
важных решений»

Может, кроме образов возникают и впечатления органов чувств: быть может, ты слышишь голоса других людей или знакомую музыку, какие-нибудь звуки или воспринимаешь запахи. Насладись этим приятным состоянием, если оно возникает: может быть, речь идет о формировании состояния настоящего счастья.

3-й шаг:

Дай свободу своей фантазии и перенесись в будущее, которое наступит через четыре-шесть месяцев. Изменились ли твои чувства и ощущения? Быть может, расслабление сменилось напряжением, или предвкушение радости стало еще сильнее? Представь, что ты целиком в этом состоянии в будущем. Только воспринимай себя в нем — не думай больше ни о чем. Тебе надо только наблюдать.

4-й шаг:

А теперь иди дальше в будущее: представь, что прошел целый год. Сосредоточься только на своих телесных ощущениях. Произошли ли какие-нибудь изменения? Усилилось ли что-нибудь или, наоборот, ослабло? Может быть, неприятное теперь стало приятным или наоборот?

Заключение:

Сосредоточься на своем внутреннем импульсе. Он покажет тебе, что настало время вернуться в сегодняшний день. Расстанься со всеми своими образами и ощущениями, впечатлениями и восприятиями. Погаси их, как приглушаешь свет регулятором.

Несколько раз сделай глубокий вдох, медленно выдохни и отметь, как ты снова возвращаешься в свое нейтральное состояние.

5-й шаг:

А теперь начните весь процесс сначала, выбрав один из двух оставшихся альтернативных вариантов, и проведите процесс таким же образом. Завершите воображаемую картину третьим альтернативным вариантом. Всегда полностью проходите все четыре этапа и заключение.

6-й шаг:

Сделай небольшую паузу, чтобы еще раз уяснить эти три фантазии. Только теперь, формируя свои представления, оставайся совершенно пассивным и ничего не предпринимай. Пусть все варианты еще раз пройдут перед твоим умственным взором — не отдавай предпочтения ни одному из них. Приятнее ли такая пассивная установка или она вызывает напряжение и даже боязнь? Постепенно, шаг за шагом, глядясь в будущее — в какой момент ты чувствуешь импульс к активному действию, когда готов отказаться от пассивной роли и взять происходящее в свои руки?

**7-й шаг:**

*Окончательно вернись в настоящее, в то помещение, где ты находишься. Может, теперь ты хотел бы немного прогуляться, послушать приятную музыку, съесть что-нибудь вкусное или как-нибудь еще побаловать себя?*

*Только спустя какое-то время тебе следует вернуться к поиску решения. Выбирай тот вариант, при котором возникло глубокое чувство согласия и умиротворенности, — не тот, который лишь избавляет от имеющегося напряжения и который легче осуществить. Сосчитай про себя в обратном порядке от пяти до одного. На счет «один» открой глаза, сделай глубокий вдох, медленно выдохни и приди в себя. (В случае необходимости несколько раз быстро согни руки в локтях, чтобы поскорее прийти в бодрое состояние.)*

И наконец еще одна имагинация, которая уносит далеко в будущее.

**Третья имагинация: «Восьмидесятилетний юбилей»**

*Ты празднуешь свое восьмидесятилетие в кругу множества друзей и родственников. Твой хороший друг (или подруга) произносит застольную речь, желая тебе здоровья и благополучия. Что бы ты хотел услышать от него (или нее) о своей прежней жизни? Что он (она), на твой взгляд, должен сказать о твоих делах и помыслах? Сделай паузу на несколько минут и вспомни, как протекала твоя жизнь. Пусть идеи и образы приходят неожиданно, просто сами по себе. Ничего не выжимай из себя силой.*

*В заключение запиши все, что ты видел и слышал.*

(Другая версия этой имагинации рождается тогда, когда по случаю Вашего дня рождения Вы даете интервью на телевидении или в прессе.)

Третья  
имагинация:  
«Восьмидесяти-  
летний юбилей»

**Смысл этих имагинаций не в том, чтобы дать перечень сформулированных ценностей: просто Вы сможете эмоционально подготовиться к тому, чтобы острее ощутить свою внутреннюю систему ценностей, прежде чем в следующем разделе обратиться к тем ценностям, которые доступны Вам когнитивно (т. е. сознательно).**

Итак, те образы, которые мы сами сознательно создаем для собственной мотивации, и которые Вы можете рассмотреть в дальнейшем, — это Ваши представления, Ваши взгляды на то, что для Вас важно. В своей предыдущей жизни Вы постепенно их развивали: то ориентируясь на достойные подражания образцы, то, наоборот, не соглашаясь с мнением других людей («таким я ни в коем случае не буду», «так я никогда не поступлю»), а порой вполне сознательно смешивая себя с ними и вбирая их взгляды в себя, так что сознательный процесс познания, который мы теперь предпринимаем,

требует некоторых собственных изысканий в отношении того, что же здесь на самом деле наше, а что чужое.

Постепенно Вам будет становиться все яснее, в каких областях базальные мотивы и приписываемые себе мотивы взаимодействуют друг с другом, согласуются между собой и представляют собой мощные импульсы. Кроме того, Вы узнаете и те области, в которых между этими двумя системами мотиваций, возможно, возникает напряжение, утрата мотиваций.

Если, оказавшись в такой конфликтной ситуации, Вы делаете сознательный выбор в пользу считающихся важными ценностей против базальных мотивов, то Вам следует знать, что сознательную мотивацию надо поддерживать волевыми усилиями и (или) какими-то внешними поощрениями. (Более подробно о волевых усилиях см. с. 143 и след.; список вознаграждений — который приводится начиная со с. 206, — может стимулировать Вас в этой теме.)

### *Б. Осознавая собственную систему ценностей Практическая реализация*

Спросите себя, что для Вас особенно важно, что бы Вам хотелось иметь, что Вы хотели бы пережить, узнать, чего бы Вы желали для того, чтобы Ваша жизнь приобрела и сохранила ценность и смысл.

Что именно делает для Вас Вашу жизнь осмысленной? Что дарит Вам ощущение счастья? Что Вас удовлетворяет? Какие предпосылки необходимы для того, чтобы возникло чувство радостного возбуждения или спокойствия, внутреннего мира?

Осознавая  
собственную  
систему  
ценностей

Представляемый здесь подход рассматривает в первом разделе жизнь в целом и таким образом дает целостную картину. В дальнейшем этот принцип можно легко перенести на те или иные конкретные жизненные темы (см. Приложение 1, с. 191 и след.).

1-й шаг: какие  
ценности важны  
для меня —  
список ценностей

#### *«Мои главные ценности» 1-й шаг: обзор ценностей*

Посмотрите, какие из перечисленных ценностей имеют для Вас особое значение. Перед Вами список ценностей, которые постоянно упоминаются, но он — не полный. Когда Вы будете просматривать этот список, постарайтесь, чтобы каждая из названных ценностей пробудила в Вас переживания, надежды, стремления. На что-то Ваша душа откликнется сильнее, на что-то — слабее. Некоторые из этих ценностей занимают прочное место в Вашей жизни, другие появляются лишь время от времени или вообще еще не давали о себе знать. Постарайтесь, чтобы ценности, перечисленные в этом списке, как-то затронули Вас...



**Список ценностей А  
(часто упоминаемые ценности)**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="radio"/> Любовь           | <input type="radio"/> Мир                         |
| <input type="radio"/> Уют              | <input type="radio"/> Мобильность                 |
| <input type="radio"/> Женитьба / брак  | <input type="radio"/> Домашний очаг               |
| <input type="radio"/> Здоровье         | <input type="radio"/> Духовность                  |
| <input type="radio"/> Признание        | <input type="radio"/> Честность                   |
| <input type="radio"/> Знания           | <input type="radio"/> Зависимость                 |
| <input type="radio"/> Одиночество      | <input type="radio"/> Покой                       |
| <input type="radio"/> Принадлежность   | <input type="radio"/> Харизма                     |
| <input type="radio"/> Забота о других  | <input type="radio"/> Поделиться друг с другом    |
| <input type="radio"/> Дети             | <input type="radio"/> Популярность                |
| <input type="radio"/> Свобода          | <input type="radio"/> Внешность                   |
| <input type="radio"/> Власть           | <input type="radio"/> Безопасность                |
| <input type="radio"/> Близость         | <input type="radio"/> Невозмутимость              |
| <input type="radio"/> Религия          | <input type="radio"/> Досуг                       |
| <input type="radio"/> Критичность      | <input type="radio"/> Мудрость                    |
| <input type="radio"/> Приключение      | <input type="radio"/> Ум                          |
| <input type="radio"/> Страсть          | <input type="radio"/> Успех                       |
| <input type="radio"/> Отдых            | <input type="radio"/> Личность                    |
| <input type="radio"/> Поток            | <input type="radio"/> Богатство                   |
| <input type="radio"/> Доверие          | <input type="radio"/> Развлечение                 |
| <input type="radio"/> Солидарность     | <input type="radio"/> Дружба                      |
| <input type="radio"/> Лояльность       | <input type="radio"/> Престиж                     |
| <input type="radio"/> Семья            | <input type="radio"/> Вызов                       |
| <input type="radio"/> Порядок          | <input type="radio"/> Продолжительность (эколог.) |
| <input type="radio"/> Креативность     | <input type="radio"/> Комфорт                     |
| <input type="radio"/> Пунктуальность   | <input type="radio"/> Самовыражение               |
| <input type="radio"/> Удовольствие     | <input type="radio"/> Спортивность                |
| <input type="radio"/> Индивидуальность | <input type="radio"/> Независимость               |
| <input type="radio"/> Справедливость   | <input type="radio"/> Компетенция                 |
| <input type="radio"/> Влияние          | <input type="radio"/> Вера                        |



*2-й шаг: Ваши дополнения к списку ценностей*

2-й шаг: ...дополните список своими ценностями, которых, может быть, в нем нет.  
 Ваше личное  
 дополнение  
 к списку  
 ценностей

Мои личные дополнения к списку:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

*3-й шаг: выбор десяти важнейших ценностей*

А теперь выберите десять ценностей, которые в настоящее время являются для Вас самыми важными, — независимо от того, реализованы ли они сейчас или каким образом реализованы. В данный момент нужно узнать, что для Вас на самом деле является самым важным в Вашей жизни. Пока не выстраивайте их иерархию. Об иерархическом значении ценностей мы поговорим на следующем этапе.

3-й шаг:  
 выбор десяти  
 самых важных  
 ценностей

Десять важнейших ценностей для меня в настоящее время:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

4-й шаг:  
 распознавая  
 промежуточные  
 ценности

*4-й шаг: промежуточное соображение —  
 различие между промежуточными и конечными ценностями*

Обратите теперь внимание на различие между промежуточными и конечными ценностями. Ценности принципиально отличаются друг от друга.

В нашем списке ценностей любовь, например, является тем эмоциональным конечным состоянием, к которому все мы стремимся.

Что касается, например, семьи и денег, то это ценности иного свойства: они представляет собой *средства* для достижения некоего эмоционального состояния.

Семья, например, может наделять любовью, безопасностью, защищенностью, радостью, счастьем. То, к чему Вы, собственно, стремитесь, есть счастливое переживание реализации этих конечных ценностей.

Не путая между собой эти ценности, но точно понимая, чего Вам, в конечном счете, надо, Вы избегаете одной из самых злейших ловушек жизни. Ведь если человек реализует только промежуточные ценности, тогда то, что ему действительно важно, остается, возможно, неисполненным, и рано или поздно он, разочаровавшись, с полным правом задает себе вопрос, действительно ли было ценным все то, на осуществление чего он потратил так много сил и времени.

Стремясь к осуществлению лишь промежуточных ценностей и не задумываясь о достижении конечных состояний, мы очень рискуем впасть во фрустрацию

Итак, промежуточные или конечные ценности? Проверьте сразу же на примере. Как известно, «деньги» — ценность важная. Что дают мне деньги (= промежуточная ценность)? Каких эмоциональных конечных ценностей я могу достичь с помощью денег?

---

---

---

---

---

---

---

---

Промежуточное соображение: различие между промежуточными и конечными ценностями

Следующий пример: «семья».

Какие конечные ценности я мог бы реализовать с помощью семьи (= промежуточная ценность)?

---

---

---

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <p>Приведи свой собственный пример какой-нибудь промежуточной ценности:</p> <hr/> <p>Чего я могу достичь с ее помощью?</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
--

Как только Вы разберетесь с ценностями, обозначьте в Вашем списке промежуточные ценности буквой **П** и уточните, к реализации каких конечных ценностей Вы стремитесь с их помощью. Может, это приведет к дальнейшим дополнениям Вашего списка и даже изменениям в нем. Лишь после этого беритесь за установку иерархии ценностей (пятый шаг).

#### *5-й шаг: иерархия ценностей*

А теперь установите иерархию Ваших ценностей. То, от чего Вы не хотели бы отказаться ни при каких условиях, то, что является самым важным в Вашей жизни, занимает первое место. Затем идут ценности второго порядка и т. д. — до тех пор, пока на десятое место Вы не поставите ценность, от которой отказались бы раньше всех остальных.

И как следует уясните себе: то, что Вы сейчас выявляете, — это иерархия ценностей в том виде, в каком она на данный момент Вам представляется. Сейчас Вы просто проводите не что иное, как «инвентаризацию» ценностей. Независимо от того, делаете ли Вы сейчас этот шаг или нет, все Ваши повседневные решения бессознательно и молниеносно подготавливаются этой системой ценностей. И то, что теперь Вы излагаете ее на бумаге, означает, что Вы просто осознаёте эти внутренние процессы выбора и принятия решений.

Наша внутренняя система постоянно стремится к тому, чтобы на практике реализовать те состояния, которые нам желанны. И четко определенная иерархия ценностей помогает в тех ситуациях, когда не всё можно осуществить сразу (а как правило, из таких ситуаций и состоит вся наша жизнь), когда более важное осуществляется за счет менее важного. Осознав все, что происходит, Вы, наверное, весело посмеиваясь, обнаружите (если, конечно, у Вас хватает юмора посмеяться над собой), что для Вашей внутренней системы всё одинаково важно, коль скоро Вы сами предоставили ей полную свободу действий. Почти все наши ценности мы приобретаем когда-то и где-то на нашем жизненном пути, стремимся их не потерять и вдруг с удивлением обнаруживаем, что они становятся жизненно важными. Надо иметь в виду, что в основе Ваших сегодняшних жизненных обстоятельств может лежать система ценностей, утвердившаяся в Вас три или пять лет назад. И точно так же та система, которая руководит Вами в настоящий момент, будет определять Вашу жизнь где-то года через три.

Не вдаваясь во все детали рассмотрения природы Ваших ценностей, отметим только то, что по меньшей мере в высшей сфере, где мы имеем дело с четырьмя-пятью важнейшими ценностями, все они, по возможности, должны относиться к конечным ценностям.

Поскольку наша система ценностей постоянно меняется, очень полезно через несколько лет (когда этот процесс осуществился несколько раз) просмотреть более ранние списки собственных ценностей. Тогда Вам станет ясно, в каком направлении Вы развиваетесь. Вы сможете на собственном примере увидеть то, что Маслоу назвал принципом доминанты (см. Фокус 1: самомотивация — к истокам Вашей энергии).

Полезно по крайней мере один раз в год давать себе такой отчет. Кроме того, как раз в начале (уже через шесть месяцев) не повредит повнимательнее разобраться в том, что успело произойти.

Сразу же отметьте для себя в календаре, когда Вам снова надо будет проделывать эту работу. Многие участники нашего семинара выбирают «дни между годами», т. е. время между Рождеством и Новым годом, или же начало второй недели отпуска.

(В дальнейшем мы исходим из того, что система ценностей, которую Вы теперь для себя уяснили, соответствует тому, что Вы себе желаете. Вы, конечно, в любое время можете изменить ее, как в том, что касается отдельных ценностей, так и в их иерархическом расположении). Далее, во

Жить — это снова и снова идти к цели, которую чувствуешь сердцем. *Ирина Раутман*

Наиболее важные дела никогда не должны подчиняться наименее важным. *Иоганн Вольфганг фон Гете*

Высший приоритет должен оставаться за конечными ценностями

То, что мы есть сегодня, — это следствие наших вчерашних мыслей. *Будда*

Договоритесь с самим собой о сроке





flow.verlag-  
dr-regen.com

5-й шаг:  
иерархия десяти  
важнейших  
ценностей

второй части мы вернемся к этой теме, основательно занявшись рассмотрением возможных ловушек и преодолением препятствий.

Вы, конечно же, уже теперь можете включить в Ваш список какие-то новые ценности, расстаться со старыми и изменить иерархическую последовательность, делая первые шаги по процессу изменений.

Десять самых важных для меня ценностей в настоящее время (расположение в порядке важности)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_

Дата нового варианта: \_\_\_\_\_

6-й шаг: установление и визуализация степени выполнения — «Колесо целостности»

6-й шаг:  
колесо целостности  
дает возможность  
установить степень  
Вашей сегодняшней  
удовлетворенности

Иерархию ценностей мы рекомендуем изобразить графически — в форме так называемого колеса целостности (см. рис. 11). Название объясняется тем, что человек, который в немалой степени переживает и постигает то, что для него действительно ценно, воспринимается другими людьми как человек цельный, зрелый, уравновешенный и мало зависящий от каких-либо внешних влияний. Личностная целостность человека прямо пропорциональна реализации его ценностей, и по мере этой реализации его идентичность становится все более индивидуальной.

Если Вы не скачали наши формуляры из Интернета, следует уже сейчас сделать увеличенную копию еще не заполненного колеса целостности.

Только после этого разбейте внутренний круг на десять секторов и впишите в них (в любой последовательности) десять самых важных для Вас



ценностей. Затем продлите эти секторы до периферии внешнего круга (рисунок 12) (Для специальных областей жизни Б 1–6 (см. Приложение 1 на с. 191 и след.) колесо целостности разбивается на шесть секторов.)

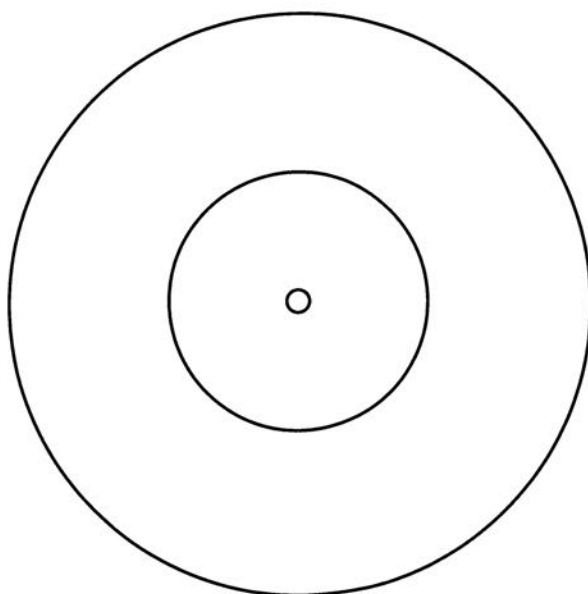


Рисунок 11: Колесо целостности (еще не заполненное)

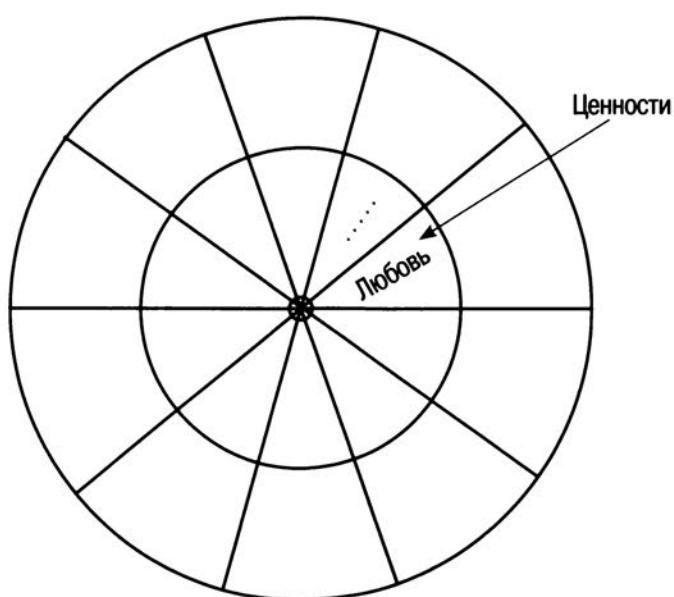


Рис. 12: Пример: колесо целостности — дополняется ценностью «любовь»; остальные ценности необходимо внести соответствующим образом

А теперь, взяв каждую ценность в отдельности, подумайте, в какой мере она реализована в Вашей сегодняшней жизненной ситуации и в какой мере Вы довольны этой реализацией. Выразите это в процентах: 0% — совершенно недоволен; 100% — совершенно доволен. Затем заштрихуйте каждый сектор настолько, насколько внесенная в него ценность реализовалась (см. рисунок 13). *(Не надо стремиться к совершенной точности: вполне достаточно и приблизительной картины.)*

В результате Вы получаете ясную картину Вашей сегодняшней мотивационной структуры

Итак, перед Вами ясная мотивационная структура, которую Вы имеете на сегодняшний день. Там, где та или иная ценность еще не реализовалась на все сто процентов, у Вас есть мотив, побудительная причина, чтобы развить соответствующую деятельность. В первой главе мы говорили о том, что слово «мотив» восходит к латинскому глаголу *move* (= двигать). Мотив двигает нечто в нас, двигает нас самих или побуждает привести что-нибудь в движение, чтобы наша потребность, наша ценность реализовалась. Следовательно, мотив дает основание для движения, для какой-то деятельности, и в результате он становится побудительной причиной, заставляющей что-то предпринять, чтобы повысить уровень реализации ценности, повысить степень удовлетворенности.

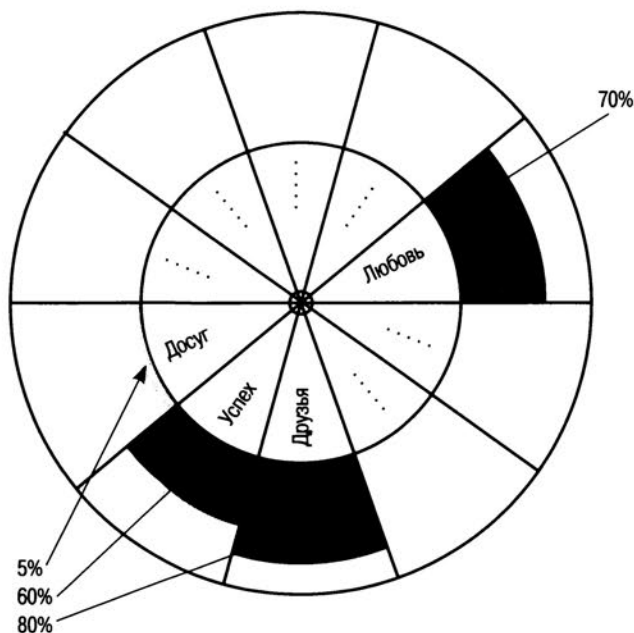


Рисунок 13: Пример (частично) заполненного колеса целостности

Личность: цельность и харизма

Из неполной реализации возникает стремление к переменам, к личностному росту. В этом сокрыт источник сил, необходимых для стремления к важной цели. Более полно заштрихованные секторы показывают нам, насколько мы реализовали ту или иную ценность, насколько уяснили ее смысл, в какой мере достигли личностной аутентичности и возможной невозмутимости. Если человек по-настоящему живет своей системой

ценностей, в высокой степени ощущает и переживает ее, тогда — по крайней мере, в нашей культуре — другие люди воспринимают его как человека самодостаточного, наделенного цельностью и харизмой.

Меру этой цельности дает картина приближения к той жизни, которая преисполнена ценностей и, следовательно, смысла. Но обратите внимание и на этот момент: *никакого перфекционизма*. Речь идет не о том, чтобы заполнить все секторы на 100%. Да к тому же, согласно исследованиям Маслоу, это и невозможно, потому что в нашей жизни содержательная значимость ценностей постоянно меняется.

Никакого перфекционизма — речь идет о совершенстве

Области, на формирование которых мы можем оказывать влияние, нам следует заполнить *по возможности* полно, т. е. в соответствии с нашими *возможностями*, но не сверх того.

Поскольку наши ресурсы, силы и время ограничены, мы, конечно же, не можем вкладывать нашу энергию сразу во все десять областей. Необходимо время от времени делать паузу и решать, на чем бы Вы хотели сосредоточить свое ВНИМАНИЕ и энергию. Хотеть всего и хотеть всего сразу значит не осуществить вообще ничего.

Выявите движущие силы и выберите желаемые: Хотеть всего и хотеть всего сразу значит не осуществить вообще ничего

При этом можно говорить о разных хронологических перспективах: краткосрочная (осуществляющаяся в данный момент), среднесрочная (от шести до восемнадцати месяцев) и долгосрочная реализация ценностей.

#### *7-й шаг: сосредоточьтесь на главном — выберите две-три ценности*

Для того чтобы действовать в обозримом пространстве, полезно для начала (для среднесрочного периода примерно от двенадцати до восемнадцати месяцев) выбрать две-три ценности, степень реализации которых Вы хотели бы повысить. Отметьте соответствующие секторы стрелкой (см. рисунок 14).

7-й шаг: выберите три самые важные ценности; начните со среднесрочной перспективы (от двенадцати до восемнадцати месяцев)

Как только Вы в какой-то мере освоитесь с этим методом, рекомендуется повторить весь процесс с хронологической перспективой в пять, десять или пятнадцать лет (для долгосрочного видения).

Кроме того, ничто не мешает смотреть на себя в таком ракурсе в разные промежутки времени, например: следующие шесть месяцев, день и даже один-единственный час.

В этом — суть самомотивации: разобраться в том, что является ценностью лично для Вас и сознательно выбрать, на чем же именно в определенный период времени следует сосредоточить особое ВНИМАНИЕ, потратив время и силы.

Здесь еще раз надо указать на то, что этот сознательный процесс всегда должен протекать на фоне Ваших чувств, Ваших базальных мотивов («*Это путь сердцем?*»).

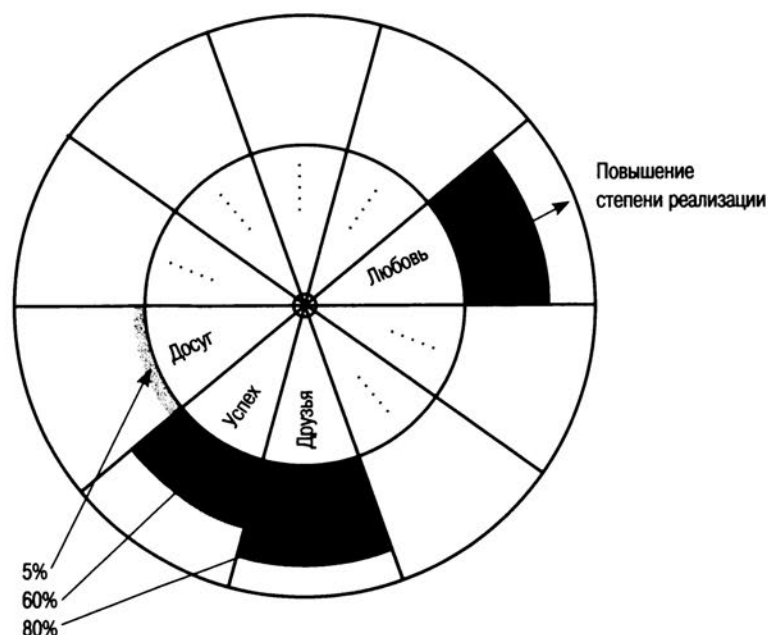


Рис. 14: Выбор ценности, реализацию которой надо усилить в среднесрочной перспективе (в примере: маркировка в секторе «Любовь»)

#### 8-й шаг: описание значимого содержания выбранных ценностей

8-й шаг: каким смысловым содержанием Вы наполняете свои ценности?

Задача следующего шага заключается в том, чтобы Вы сами для себя охарактеризовали, какое значение имеют для Вас эти ценности. Удивительно, но факт: мы постоянно употребляем все эти понятия, но крайне редко пытаемся выяснить, что же на самом деле означают для нас отдельные ценности. Мы почти не задумываемся об этом.

Каждый человек очень индивидуально определяет содержание той или иной ценности: язык обманчив — он лишь создает видимость однозначности

На наших семинарах мы постоянно приходим к выводу, что понятия, которые мы собрали в списке ценностей (с. 71 и след.) и которые пока что являются просто словами, люди наполняют самым разным содержанием. Не существует никаких четких определений. Нам самим приходится наполнять их каким-то смыслом. Смелая затея! Что, собственно, означает для Вас «любовь», что значит «свобода», «приключение» или «успех»?

Опишите в двух-трех предложениях, что бы Вы почувствовали, если бы та или иная ценность осуществилась в Вашей жизни гораздо полнее, чем сейчас? Пожалуйста, не читайте дальше, пока не сделаете этого практического шага, — ведь в противном случае Вы ничего не получите от остальной части книги, если в этом месте не затратите несколько минут. Наше предложение: принимаясь за работу, позвольте себе что-нибудь хорошее — может быть, чашечку хорошего кофе или чая, прекрасную фоновую музыку, упражнение по йоге или медитации (прежде чем продолжите работу).

Пример:

*Профессионализм в работе* означает для меня, что на совещаниях я доброжелательно и внимательно прислушиваюсь к своему деловому партнеру и стараюсь сообразовать успехи своей компании с потребностями клиентов.



flow.verlag-  
dr-regen.com

1-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

2-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

3-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

*Когда мы характеризуем значение той ценности, которая к настоящему времени совсем не реализовалась или реализовалась в недостаточной степени, той ценности, к стабильной и постоянной реализации которой мы стремимся, мы, по сути дела, просто описываем желание, которое у нас есть.*

Так рождаются  
наши желания

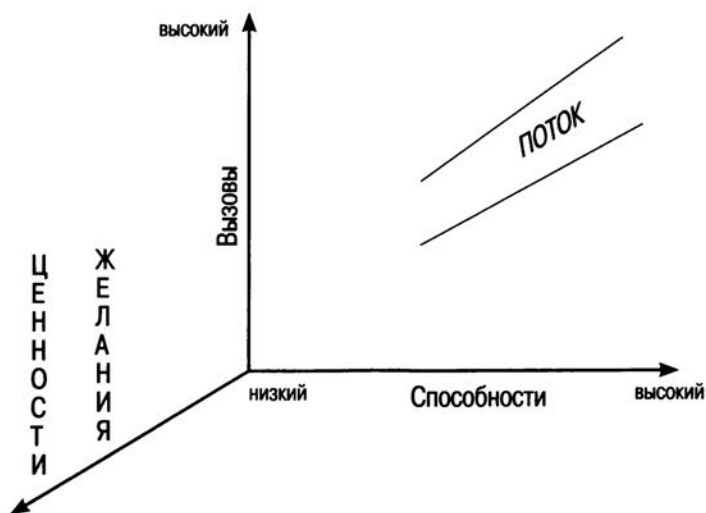


Рис. 15: Желания, выросшие из нереализованных ценностей  
(продолжение к рисунку 10, с. 59)

Из точной характеристики и значения той или иной ценности, а также из того, в какой мере она пережита Вами в Вашей жизни, рождаются желания реализовать их в этой области.

### *9-й шаг: реализация ценностей — целевой сценарий*

9-й шаг: разработка целевого сценария Нет, наверное, такого человека, который был бы совершенно счастлив, не имея никаких желаний. Правда, только 5% людей действительно могут осуществить свои желания. Остальные 95%, возможно, предпринимают определенные действия, но в общем и целом им остается только надеяться. В чем здесь различие? Чем эти 5% отличаются от остальных?

Мобилизация силы фантазии Люди, осуществляющие свои желания, создают в своем воображении картину, отображающую исполнение их заветной мечты. Целенаправленно используя силу своей фантазии, они создают определенный образ, а точнее говоря, целый *сценарий* осуществления своих ценностей.

В этом сценарии они видят самих себя как действующее лицо и радуются, представляя, как уже достигли желаемого. Например, если они хотят получить определенные познания в языке, они не думают о том, что хорошо бы понимать итальянский и разговаривать на нем. Нет, в своей фантазии они уже где-то в Риме сидят в уютном ресторане и увлеченно рассказывают симпатичному жителю этого города о том, как вчера смотрели постановку оперы в Вероне. Или представляют, как на конференции семейных терапевтов в Милане с благодарностью принимают аплодисменты, которыми их наградили за короткий доклад на итальянском языке. Или же видят, как они подшивают в регистратор выписку со своего банковского счета с определенными активами, видят себя сажающими апельсиновое дерево на своем земельном участке, видят, как в их фирме их назначают на должность с более высокой ответственностью.

Каждый раз, когда я мысленно представляю свой успех, он легче приходит ко мне. *Лиан Крафт-Макой* Одним словом, речь идет о том, чтобы наглядно представить и пережить свое воображаемое будущее, где ценность, которая сейчас почти не реализована, переживается как реализованная явно сильнее. Речь идет о создании целевого сценария, направленного на то, чтобы стимулировать в самом себе процесс постановки цели и ясного внутреннего решения, действительно осуществить эту цель («*Commitment*»).

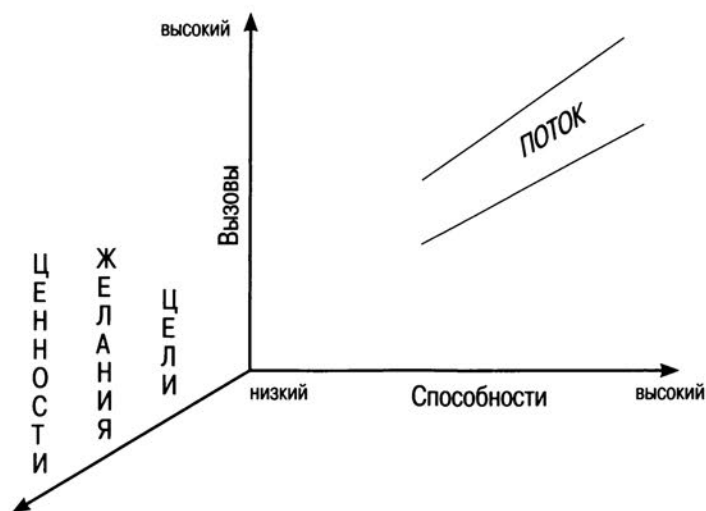
Визуализировать значит представлять себе что-нибудь так, чтобы это представление становилось реальностью. *Шакти Гавэйн* Итак, для того чтобы осуществить свои желания, мы должны:

- создать живое, яркое представление о состоянии намеченной цели;
- иметь конкретную, записанную на бумаге формулировку цели, наглядное описание или образное представление целевого сценария.

*Теперь Вы можете проследить, как заполняется пространство ПОТОКА: от ценностей (с. 59, рисунок 10) через желания (с. 81, рисунок 15) к целевым сценариям (с. 83, рисунок 16).*

*Ввиду большой важности этой темы вопросу о разработке целевого сценария мы посвятили целую главу. Подробнее об этом мы поговорим в «Фокусе 4: целевой сценарий» (см. с. 87 и след.).*





Желания возникают из ценностей, не реализованных в достаточной мере

Цели помогают осуществлять желания

Рис. 16: Осуществление желаний с помощью целевых сценариев

В этой главе — с помощью списка ценностей А (с. 71 и след.) — Вы, прежде всего, сможете сделать обзор *всей* Вашей системы ценностей. В Приложении 1 (с. 191 и след.) Вы, кроме того, познакомитесь с некоторыми *конкретными сферами жизни*. Вы найдете там отдельные соответствующие списки ценностей (Б1–Б6). Сам подход тождествен с «шагами 1–9», которые здесь разработаны для списка ценностей А1 (начиная со с. 70), и поэтому в приложении мы не повторяем инструкцию. Тем не менее, там, а именно в первой колонке, Вы найдете краткий контрольный перечень, данный для того, чтобы повторить саму процедуру. Когда же впоследствии Вы проработаете и те списки ценностей, которые даны в Приложении 1, Вы сможете следующим образом подытожить результаты:

**Вы сможете углубить понимание ценности в шести конкретных сферах жизни:**

1. Личностный рост (личностное развитие).
2. Профессия, карьера, предпринимательство.
3. Личные отношения, дружба, любовь, семья, домашний очаг.
4. Тело, здоровье, спорт, игра, свободное время, отпуск, отдых.
5. Материальная сфера, имущество, собственность.
6. Уважение со стороны других людей, престиж, признание, роль в обществе.

Подробнее см. Приложение 1, с. 191 и след. Уяснив себе приведенные там данные, Вы можете вернуться к этому месту. Тогда объединение всех сфер Вам удастся осуществить на следующей странице, благодаря которой Вы получите хороший обзор всего, что является для Вас самым важным.

Еще шесть списков ценностей приводятся начиная со с. 191 и след.



Поработав со списками ценностей, данными в Приложении 1 (см. с. 191 и след.), Вы можете внести сюда полученные результаты

Обзор ценностей, которые в будущем реализуются сильнее:

1. Обзор ценностей А: «все сферы жизни». Здесь Вы можете вписать не больше трех ценностей (см. шаги 7 и 8, с. 79 и след).

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Для той или иной конкретной сферы жизни (см. Приложение 1) можно вписать, соответственно, только одну ценность:

Б 1: личностный рост, личностное развитие

\_\_\_\_\_

Б 2: профессия, карьера, предпринимательство

\_\_\_\_\_

Б 3: личные отношения, дружба, любовь, партнерство, семья, домашний очаг

\_\_\_\_\_

Б 4: тело, здоровье, спорт, игра, свободное время, отпуск, восстановление

\_\_\_\_\_

Б 5: материальная сфера, имущество, собственность

\_\_\_\_\_

Б 6: уважение со стороны других людей, престиж, признание, роль в обществе

\_\_\_\_\_

1-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

2-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

3-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

4-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

5-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

6-я ценность \_\_\_\_\_ означает для меня, что

Одним из самых удивительных явлений для меня  
является то, как новые идеи и возможности  
приходят к людям, решившим,  
чего же они на самом деле хотят,  
и имеющим мужество  
следовать своим решениям.

Из всего, что я знаю,  
подлинное чудо ближе всего.

Мишель Лебёф

Творческие идеи отличает одна характерная черта:  
сначала их надо вызвать к жизни,  
направить на определенную цель  
и стремиться к их осуществлению,  
пока они, наконец,  
сами не устранят всякое сопротивление.

Идеи активизируют те духовные силы,  
которые, хотя и невидимы,  
но развивают гораздо большую мощь,  
чем мозг, где они возникли.

Они не перестают жить даже тогда,  
когда мозг, из которого они однажды возникли,  
давно превратился в пыль.

Наполеон Хилл

**Фокус 4: целевой сценарий — концентрация сил**

*«Люди не ленивы: у них просто слабые цели, которые не вдохновляют их»*

Энтони Роббинс

Настоящая тайна самомотивации откроется Вам тогда, когда Вы поймете разницу между *желаниями* и *целями*.

*Желание* — это когда Вы хотите быть превосходным спортсменом, а *цель* — когда решили на Олимпийских играх в таком-то году завоевать золотую медаль в определенной дисциплине.

Цели — это описания будущих состояний, которые представляют личную ценность. В отличие от одних лишь желаемых представлений цели конкретно достижимы. Можно желать быть здоровым, богатым и счастливым, уверенным в себе, добрым, успешным, заботливым, любящим, уравновешенным, мудрым, но так до конца никогда и не узнать, являешься ли ты таковым или, как прежде, находишься лишь на пути к этому.

Иными словами, желания указывают ориентацию, говорят о том, что для нас на самом деле важно и ценно. В какие-то моменты мы в большей или меньшей степени переживаем их исполнение, но никогда в полной мере. Когда же мы достигаем цели, мы знаем: вот теперь она достигнута. Теперь, в настоящий момент, реальностью стало то, что я предпринял три года, шесть месяцев или несколько недель назад.

Цель отличается от одного лишь желаемого представления прежде всего тем, что здесь можно *точно распознать факт осуществления*.

Можно видеть, прикасаться, чувствовать, пересчитывать, обонять, пробовать на вкус — потому что теперь существует все то, что до этого момента было лишь в представлении. Нельзя переоценить важности этого различия между желаниями, существующими лишь в нашем представлении, и ясными, наглядными целями.

Эрл Найтингейл (Earl Nightingale) обратил внимание на то (имея в виду США), что хотя у всех людей есть какие-то нереализованные желания, но только 5% из них имеют четко сформулированные, ясно поставленные ими самими цели. Кроме того, он подчеркнул, что существует прямая связь между осуществлением замысла и ясной картиной того, к чему мы стремимся.

Только тогда, когда желание превращается в ясное, наглядное образное представление, появляется та сила и упорство (= самомотивация), которые необходимы для того, чтобы из образа возникла новая действительность. Сами по себе желания исполняются очень редко, и когда это происходит, мы говорим о счастливом случае. Однако почти всегда для осуществления собственных целей требуется немалая доля собственных

Люди не ленивы: у них просто слабые цели, которые не вдохновляют их.  
Энтони Роббинс

Цели — это маяки для действий.  
Дитрих Дёрнер

Глупцы не идут дальше своих желаний. Но там, где есть воля, свой путь находит мудрость.  
Джордж Крабб

Людям свойственно становиться тем, что они о себе думают. Они придумывают реальность и потом становятся этой реальностью. Кэрл Малех, Маттиас цур Бонзен

усилий. Нередко на пути к успеху требуется поддержка других людей, помогающих преодолеть внешние (а довольно часто также и внутренние) препятствия.

В начале этой книги мы говорили о правильном расходовании энергии, информации и времени. Это не механический процесс, в котором определенный Input производит определенный Output: речь идет о творчестве, в котором присутствует момент непредсказуемости, где возможно удивление, о том творчестве, которое не втискивает жизнь в узкие рамки, но, с другой стороны, не позволяет, чтобы всё пассивно, послушно судьбе определялось другими людьми.

Никто не может  
быть свободным,  
пока он не  
принадле-  
жит сам себе.  
Маттиас  
Клаудиус

Речь идет о личном испытании, которое заключается в том, чтобы снова и снова выверять узкую грань между *свободой и судьбой* (Rollo May) и с мужеством и фантазией определять, в какой мере ты сам можешь действовать в настоящий момент. В этой связи особенно важно понять, что свобода — это не только «свобода от чего-то», но и «свобода на что-то». Многие люди воспринимают формулирование целей как ограничение своей свободы, но для чего нам свобода, если мы ее совершенно не используем?

Быть свободным  
означает быть  
не только  
«свободным от  
чего-то», но и  
«свободным для  
чего-то»

Если время от времени мы не осуществляем нашу свободу на практике, если не используем ее для принятия решений, ведущих к определенным целям, для выбора одних возможностей и расставания с другими (не случайно само слово «решение» содержит в себе идею отделения, разъединения), тогда свобода остается бессодержательным, абстрактным понятием.

В ориентации на ясно сформулированную цель содержится немало качественной свободы, потому что сама эта ориентация является прочувствованной, действительной свободой, раскрывающейся (как новая действительность) из размытой области всего того, что возможно лишь теоретически.

Это осознанное формирование установок концентрирует наше ВНИМАНИЕ, а также энергию, оно наделяет нас силой и упорством. Наверное, такое использование творческой фантазии известно человеку с древних времен — просто оно всякий раз забывалось, и каждое поколение должно найти для себя тот язык, на котором этот метод звучит убедительно.

### *Вначале был образ*

Используйте  
принцип, которым  
пользовались уже  
тринадцать тысяч  
лет назад

Посмотрите на следующий рисунок: перед нами наскальное изображение, сделанное в Южной Франции (Нио) почти тринадцать тысяч лет назад.

Этот рисунок — как и многие другие, найденные во Франции, в пустыне Сахара и Южной Африке — принадлежит к самым древним дошедшим до нас свидетельствам человеческой деятельности. Нередко это сцены охоты, образы убитых животных. Видно, что в их телах торчат орудия охоты: стрелы, копья.

Иногда на рисунках встречаются силуэты людей:

тех людей, которые бросают себе вызов.

До нас дошли только изображения, и мы не знаем, в каких условиях они создавались. Нам остается только догадываться, что заставило этих ранних художников запечатлеть именно эти моменты.



Рис. 17: «Раненый бизон» из Нио (из книги Луи-Рене Нужье / Louis-René Nougier «Die Welt der Höhlenmenschen», с любезного согласия издательства Artemis Verlag, Дюссельдорф)

Исследователи все еще стараются подробнее узнать историю создания этих ранних рисунков. Мы здесь не хотим останавливаться на различных предположениях относительно того, почему наши предки тратили так много сил и мастерства на создание таких рисунков. Однако складывается впечатление, что они хотели уловить что-то волнующее, что-то захватывающее, авантюрное.

Кроме того, можно предположить, что создаваемые ими образы служили и другой цели: прежде чем снова отправиться на охоту, люди собирались перед этими рисунками, чтобы снова настроиться на ту опасность, которая ожидала их в будущем, и подготовиться к ней — набраться мужества и решительности, столь необходимых для того, чтобы встретиться с огромными дикими зверьми.

Можно представить, какая нужда заставляла наших предков пускаться в такую борьбу. Наверное, человек испытывал немалый голод, если ради пропитания был готов рисковать собственной жизнью.

В создаваемых им образах предвосхищался будущий успех. В них изображалась победа над опасным животным.



Рисуя в своем воображении грядущие события, первобытные люди надеялись повлиять на будущее, они не хотели оставлять его на произвол слепой судьбы. В простых и тем не менее величественных рисунках они делали видимым невидимое: надежду, борьбу, мужество, решительность, победу, успех, триумф, насыщение, обеспечение своих сородичей, выживание.

Способность превращать мысли в реальность — это одна из самых впечатляющих человеческих возможностей, позволяющих выжить во враждебно настроенном окружении и творчески запечатлеть свою волю.

О чем бы мы ни думали — о первых образцах наскальной живописи, сделанных более десяти тысяч лет назад и помогавших людям духовно подготовиться к охоте на диких животных, о мосте Золотые ворота через Тихий океан в Сан-Франциско, о высадке Нейла Армстронга на Луну, о музыке, которая льется с маленького серебряного диска или о картине Пикассо — все это первоначально представляло собой лишь идею в голове человека. Что бы ни выдумал человеческий ум, что бы он ни задумал, все это становится реальностью.

Великие цели пробуждают огромную энергию. И величие здесь надо понимать индивидуально. Великие цели: это может быть открытие своей собственной небольшой цветочной лавки, собственного дела, статья в газете, опубликованная фотография, успешно сданный экзамен, примирение с противником, преодоление кризиса. Это может быть новорожденный на руках матери и родители, успешно борющиеся с насилием в школе.

Человек без цели  
как корабль без  
штурвала.  
Карлейль

Неуклонное, постоянное, целеустремленное следование собственному — важному для нас — замыслу укрепляет наше самосознание, повышает самооценку и ощущение собственной значимости. Без цели мы похожи на корабль без штурвала, как сказал поэт Карлейль: у нас нет направления, мы потеряны, мы, по сути дела, ничто.

Но уже здесь — позднее мы вернемся к этому месту — надо сделать крайне важное указание: когда мы что-то делаем для достижения поставленной цели, наше чувство *собственной значимости* должно основываться только на тех наилучших действиях, которые нам удалось в настоящий момент, и только на них (т. е. надо быть свободными от всякого перфекционизма). С другой стороны, это чувство *никогда* не должно зависеть лишь от того, *чего мы достигли на самом деле*.

Способность  
быть счастливым  
освобождает —  
по крайней мере,  
в основном —  
от господства  
внешних влияний.  
Роберт Льюис  
Стивенсон

Как человек Вы являете собой настолько величественное чудо, что Ваше самоуважение вполне может основываться на одном только факте Вашего существования. Много ли существует таких — не зависящих от нас — факторов, которые определяют, можем ли мы достичь поставленной цели или не можем? Мы слишком быстро поставим себя в зависимость от внешних сил и предоставим другим решать, значимы ли мы или нет, если свяжем внешним отношением наше личное ощущение счастья и достижение поставленных нами целей. Речь идет о том, чтобы предоставить эту область

самой себе: наслаждаться собственными успехами, но также признавать свои промахи и в случае неудачи искать новые возможности и пути.

Мы согласны с тем, что при таком кратком изложении все это звучит очень парадоксально и противоречиво, но — как и было обещано — впоследствии мы еще раз обратимся к этому аспекту так называемого «отстраненного участия» («*detached involvements*», Parikh) и выясним, какой смысл сокрыт в тезисе «*путь и есть цель*»: его довольно часто цитируют и так же часто не понимают, видя в нем оправдание бесцельного существования. На самом деле этот тезис получает свой смысл только тогда, когда совершается «*путь сердцем*», и тут мы снова приходим к исходному пункту наших рассуждений.

«detached involvements»

Это путь сердцем?

Но почему так мало людей находит время для того, чтобы просто сесть и записать какую-то важную для себя цель? Почему люди так часто лишь мимоходом думают о своих целях и не находят времени для того, чтобы разобраться в собственных побудительных мотивах и выработать какое-то направление, а не продолжать одно лишь бесцельное движение? Что мешает тому, чтобы позитивным образом и в долгосрочной перспективе сформировать свою жизнь?

Здесь мы не будем вдаваться в исследование природы мотива у других. Может, у них до сих пор просто не было возможности, не было никакого знания о том, как вообще отыскать значимую цель, что сделать для того, чтобы найти свое собственное направление, какой восторг может вызвать реализация личного идеала, достойного претворения в жизнь.

Сейчас мы, во всяком случае, хотим сообщить Вам, нашему читателю или читательнице все то, что узнали на эту тему сами: каким образом желание — поначалу находившееся только в мыслях — как бы уплотнившись, может быть перенесено в мир реальности. Если говорить совсем коротко, то можно сказать так: *из головы на бумагу*. Из мира мыслей — в материальный мир. А если более подробно, тогда так: предлагаемые десять аспектов наброска целевого сценария помогут Вам превратить Ваши желания — как сугубо личные, так и профессиональные — в действительность. Вы отыщите мотивы, причины для того, чтобы что-то привести в движение. Пройдя предлагаемый теперь путь, Вы откроете один из самых сильных и до сих пор почти не использованных источников энергии на этой земле: откроете покоящуюся в Вас силу мотивировать самих себя. Вы получите личный доступ к волшебству той силы, которая вот уже более десяти тысячелетий дает человеку возможность выходить за свои пределы и совершать великое.

Жизнь состоит в том, чтобы делать невидимое видимым

Базируясь на основополагающих исследованиях Миллера (Miller), Галантера (Galanter), Прибрама (Pribram) и других, а также на разработанной Мольцем (Maltz) концепции психо-кибернетики, мы можем охарактеризовать человека как систему реализации определенной цели. В каждом человеке сокрыт механизм успеха, который неуклонно ведет его к его целям. От качества наших целей зависит, счастливы ли мы в своей жизни или нет.

В какой-то мере люди — это организмы, настроенные на достижение цели

Цели — как маяки, которые указывают нашему кораблю путь к ближайшей гавани.

Для формирования всей жизни, которая, в конечном счете, состоит из множества отдельных часов и дней, решающим является следующее: позволяем ли мы, чтобы нами управляли мелкие повседневные цели (говоря более резко, чтобы они гоняли нас туда-сюда), или сами ставим перед собой цели более долгосрочные, значительные, вдохновляющие.

Если у нас нет внутренних образов цели, которые указывают нам направление, тогда мы не только не имеем ориентира, но, строго говоря, даже не способны к действию. Что бы мы ни делали (идет ли речь о том, чтобы только перевернуть страницу в книге или разработать новый продукт), мы сначала должны сформировать для этого целевую установку в нашем мозге, разработать «план». Чем он яснее и точнее, тем эффективнее работает упомянутый механизм успеха, чтобы дать соответствующие результаты.

Целевой сценарий имеет решающее значение как для небольших, повседневных целей, так и для более значимых, которые мы выводим из нашей системы ценностей

Почему установка на какую-то цель столь важна? Ваша жизнь только тогда начнет постоянно возрастать в своей значимости, когда у Вас будут не просто хорошие идеи, но когда появится способность их осуществить, т. е. когда Вы войдете в те 5% людей, которым удастся превратить свои сокровенные мечты в осязаемую реальность. Однако есть еще один небольшой, но решающий шаг, который делают люди, умеющие превратить свои желания в реальность. Дополнительные усилия этих людей в том, что определенную область своего будущего они представляют *очень наглядно и точно*, а это представление *фиксируют на бумаге* как образный **целевой сценарий**. То, что звучит так просто («записать свою цель на бумаге»), оказывается достаточно трудным, когда оказываешься перед белым листом. Но на этом ритуале все и держится, без него не было бы ни одного дома, ни одного средства передвижения, и наша пища была бы такой простой, как в каменном веке. Это касается как великих, так и самых малых вещей в жизни. Но начинать все же лучше с малых, повседневных желаний, прежде чем приступить к осуществлению более значительных целей, основанных на определенных ценностях.

Резюмировав существенные свойства значимого целевого сценария, основанного на тех или иных ценностях, мы получим ключ к пониманию всех культурных достижений:

- развитие представления о желаемом из системы ценностей;
- концентрация на наглядном, конкретном образном представлении, *целевом сценарии*;
- привнесение собственных талантов, опыта, способностей и интересов в решение той или иной проблемы, выполнение задачи или устранение затруднений у других людей;
- затем все это фиксировать письменно или в материализованных образах;
- и, наконец, регулярно перечитывать записанное, разукрашивать его с помощью своей фантазии — до тех пор, пока у него не появится собственная динамика, и идея не обретет конкретную форму.

## Развитие целевого сценария

Для того чтобы сформулировать захватывающую и воодушевляющую цель, необходимо найти время, уединиться, закрыть глаза и постараться представить успешный сценарий жизни: может быть, на три, а может, на пять или десять лет вперед; на дальнейший период (десять-пятнадцать лет) он будет выглядеть смутно и неопределенно — тот сценарий, в котором все Ваши на самом деле важные для Вас ценностные представления станут действительностью; сценарий, в котором Вы — на материальном, финансовом, эмоциональном, психологическом и духовном уровне осуществите свои желания и потребности.

Взгляд  
в собственное  
будущее —  
активизируйте  
творческую силу  
Вашей фантазии:  
в любом случае  
это увлекатель-  
нее чтения  
гороскопов

Прежде всего обратите внимание на одну особенность мышления. В ответ на вопрос о том, каковы ваши цели, многие люди начинают перечислять все то негативное, что они хотели бы изгнать из своей жизни: *«Я больше не хотел бы выполнять здесь эту работу»*; *«я не хотел бы, чтобы моя теща так часто вмешивалась в наши дела»*; *«если бы мой начальник не был...»* и т. д. Но когда спрашиваешь, чего бы они, собственно, хотели, часто возникает долгое замешательство или длинная пауза. По-видимому, не так-то просто сформулировать то позитивное, что мы хотели бы впустить в свою жизнь. Итак, найдите время для этой работы!

Лучше зажечь  
свечу, чем  
жаловаться  
на темноту.  
*Китайская  
поговорка*

Не стоит ждать, когда добрая фея позвонит в Вашу дверь и великодушно предложит исполнить все Ваши желания. Постарайтесь хоть в какой-то мере сами стать волшебником. Ваша «волшебная формула» совершенно проста: выводите из своих личных желаний совершенно конкретные сценарии будущего и записывайте их.

Здесь мы напрямую обращаемся к работе с последней главой, где из своей системы ценностей Вы выкристаллизовали некоторые важные желания. Сейчас речь идет — не больше и не меньше — о фактической реализации этих желаний.

## Как Вы формулируете свой целевой сценарий?

Для формулирования своих целей мы предлагаем совершенно определенную процедуру. Выполнив эти правила, Вы сможете мобилизовать выдержку и энергию, необходимые для осуществления Ваших целей. Вы почувствуете, что уже осознание и ясное формулирование Ваших целей самым действенным образом сказываются на Вашей жизни!

Разделите работу на две фазы. Сначала поразмышляйте над тем, чего Вы хотите достичь, что Вам хотелось бы получить, пережить или узнать.

Во второй фазе (см. с. 104 и след.) подумайте о том, что Вы готовы дать, какие таланты, опыт, способности, интересы, склонности и особенности Вашей личности и жизни Вы готовы и можете задействовать. Чем именно Вы можете помочь в решении проблем других людей? В каких областях Вам легче разобраться с проблемами, чем другим людям? Какие трудности,

отрицательно сказывающиеся на других людях, организациях и фирмах или имеющиеся в Вашей собственной работе, Вы могли бы устранить?

Следующий рисунок показывает, что здесь мы имеем дело с системной связью. На примере профессиональной деятельности мы показали взаимосвязь между индивидуальной системой человека и более широкой системой компании, в которой он работает, а затем в общих чертах набросали тот еще более широкий системный контекст, в который должна включиться компания, чтобы успешно продавать свою продукцию или оказывать услуги другим людям и фирмам.

Если Вы хотите что-то получить от другой системы, Вам надо произвести соответствующие адекватные затраты — предложить что-то полезное, радостное, внести творческий вклад, который воспринимается как Ваше вложение и вызывает соответствующее уважение со стороны других людей. Тогда другая система, в свою очередь, готова сделать необходимые вложения (в профессиональной области это вознаграждение, отпуск, премии, возможности повышать квалификацию, карьерный рост, безопасность и т. д.).

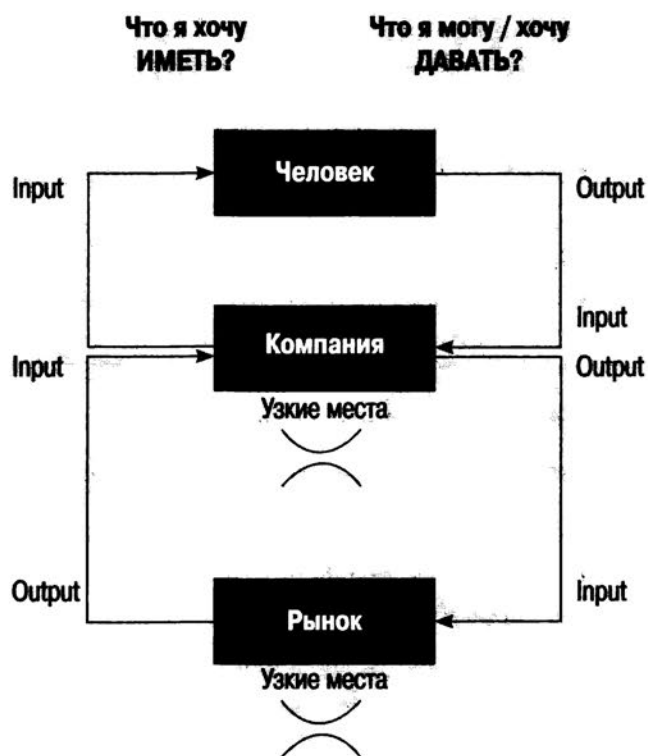


Рис. 18: Человек как система внутри систем  
(по Вольфу /Wolff, Франку Мьюзу/ Frank Mewes)



Однако эти системные связи можно перенести на все прочие сферы жизни (*целесообразно делать это с соответствующими модификациями*). Разработайте свою собственную схему для Вашей конкретной ситуации: пусть наше изложение вдохновит Вас, но только не запутайтесь в чрезмерном схематизме.

Если Вы, например, хотите разработать целевой сценарий для сферы Б 4 (тело, здоровье, спорт, игра, свободное время, отпуск, восстановление) (см. Приложение 1, с. 198 и след.), сначала можно прояснить системную связь между здоровым телом и тем, что Вы, как личность, от этого получаете. Итак, внесите в схему (рис. 18) вместо понятия соответствующие слова «тело», «здоровье» или какое-либо другое подходящее слово в этой связи, и тогда, с одной стороны, Вы получите точное представление о том, чего Вам ожидать от Вашего тела или как Ваше здоровье должно сказываться на Вас, а с другой, поймете, как Вам быть с движением, тренировками, питанием, жизненными привычками и т. д., коль скоро речь идет о Вашем теле и здоровье. В таком случае нижнего прямоугольника в графике может и не быть.

Если же Вы составляете целевой сценарий для области Б 3 (личные связи, дружба, любовь, партнерство, семья, домашний очаг — см. с. 196 и след.), тогда можно снова вернуться к системной констелляции на трех уровнях: человек (т. е. Вы) — партнер — партнерство (причем здесь надо учесть, что выдаваемый Вами результат сказывается не только на втором уровне (партнер, партнерша или дети и т. д.): одновременно этот результат, как результат второго системного уровня, оказывает влияние и на нижний, третий уровень (партнерство) — с соответствующими следствиями Input на левой стороне, которые благотворно скажутся и на вышерасположенных уровнях.

Представленная системная связь разъясняет два неудобных принципа, которые, однако, остаются непрекращаемыми и с которыми рано или поздно все равно придется столкнуться:

1-й принцип: *что-то за ничто (something for nothing)* — такого не бывает!

2-й принцип: сначала *Output*, а потом *Input*.

Второй принцип, о котором надо подумать, вытекает из первого, но еще сильнее подчеркивает важность правильной расстановки акцентов. Этот принцип звучит так: «*Печь, согрей меня, а когда я согреюсь, я принесу тебе дров*». **Это не работает!** Сначала надо наколоть дров (причем нередко с околоченными от холода пальцами), а *потом* появится тепло. В тюрьмах полно людей, которые решили попробовать наоборот.

Или, как говорится в одной испанской пословице, которую цитирует Шпренгер (Sprenger): «*Делай, что хочешь, — сказал Бог, — и плати за это*».

А теперь, после этих предварительных рассуждений, можно перейти к практике. При письменной разработке целевого сценария надо обратить

#### Как ускорить процесс:

повседневная жизнь дает много возможностей придумать что-то самому. Если, например, Вы хотите что-то сделать для своего тела (см. список ценностей Б 4, Приложение 1, с. 198 и след.), спросите себя напрямую о том, что для Вас важно и имеет смысл. Тогда Вы можете пропустить процедуру, изложенную на с. 104–126, и сразу перейти на с. 126, формулируя целевой сценарий. (Правда, при первом прочтении книги желательно все-таки иметь хоть какое-то представление об этих страницах, чтобы был ясен смысл всего остального) (см. также наше указание на с. 51)





Найдите время  
для самого себя

внимание на множество тех аспектов, которые мы перечисляем. Это не такое дело, каким можно заняться мимоходом. Следовательно, надо выделить себе какой-то период времени и к этому моменту обеспечить полное ВНИМАНИЕ. Выделите себе два-три часа, когда Вам никто и ничто не будет мешать. Отправьтесь на природу или уютно устройтесь дома. (Если цели незначительные, повседневные, тогда, конечно, можно не сильно выкладываться.) Затем подумайте:

### ФАЗА 1: Что я хочу ИМЕТЬ?

**1-й аспект:** уясните, что именно Вы хотите достичь осуществлением поставленной цели.

Перед каждым формулированием целевого сценария (как на индивидуальном уровне, касающемся работы или частной жизни, так и на уровне организации или компании) прежде всего необходимо как следует разобраться в системе ценностей, а также в той особой ценности или их совокупности, которая должна реализоваться через достижение определенной цели.

Если Вы проработали предыдущую главу, постарайтесь снова отыскать этот замысел в описании значения ценности, которая, как Вы считаете, к настоящему времени реализовалась не полностью и которую Вы (или фирма) настойчиво хотите реализовать полнее («Формулирование желания», см. с. 80 и след).

*Если речь идет о каких-то более важных жизненных темах, то прежде чем приступить к формированию целевого сценария, настоятельно рекомендуем проработать главу под названием «Фокус 3: ценности — постигая движущие силы», начиная со с. 53.*

**2-й аспект:** запишите Ваши цели на бумаге

Итак, запишите Ваши цели для каждой сферы жизни, которая Вам важна: профессия, личностное развитие, отношения с людьми и частная жизнь, телесное, духовное и материальное благополучие и (или) отношения к близким и их отношение к Вам. В неготовности и неспособности перенести целевой сценарий на бумагу кроется основная причина безуспешности, внутреннего недовольства, напряжения и отсутствия мотивации.

Если у Вас есть ясная картина того, к чему Вы стремитесь, но Вы почему-то не торопитесь все это записать, не стремитесь перенести эту картину на бумагу, спросите себя, в чем причина этого «саботажа» по отношению к самому себе.

- Быть может, эта цель вовсе не моя настоящая цель? Может быть, это не путь сердцем? Быть может, задав вопрос о том, каким образом можно реализовать ту или иную ценность, Вы увидели цель, которая совершенно Вам не созвучна. Тогда есть смысл поискать альтернативу.

- Быть может, существуют какие-то более глубокие причины, пытающиеся удержать меня от достижения моей цели?

Если у Вас есть какие-то предположения в этом направлении, стоит основательно заняться выяснением того, какие препятствия мешают прийти к цели и как их устранить (см. с. 163 и след). Здесь свою роль может играть конфликт ценностей или противоречащие друг другу внутренние принципы, с которыми надо разобраться, прежде чем продолжать идти к цели.

### 3-й аспект: формулировка в первом лице

Совершенно конкретно свяжите свои цели с самим собой, начав формулирование целей со слова «я».

### 4-й аспект: используйте глагол, который выражает Ваше воодушевление

Итак, используйте какое-нибудь слово или опишите какое-нибудь чувство, выражающее Ваше воодушевление по поводу того целевого сценария, к осуществлению которого Вы стремитесь. Может быть, слово *воодушевление* кажется Вам немного преувеличенным, возвышенным? Создайте в своем воображении живые образы, пусть это будут небольшие видеозаписки той сцены, о которой Вы мечтаете, — и заранее постарайтесь ощутить то, что Вы будете переживать, когда Ваш целевой сценарий на самом деле воплотится в жизнь.

Честное, сердечное воодушевление — один из самых эффективных факторов успеха. Дейл Карнеги

Может, Вы видите себя за работой, которую всегда хотели делать. Это повод для радости — так запишите же спокойно все то, что переживаете. Быть может, Вы сажаете первую вишню в собственном саду, может, по окончании учебы, Вам вручают диплом — пусть будет все что угодно, лишь бы Ваши глаза загорелись: и тогда представьте свою радость и заранее опишите это чувство.

Тогда на Вашем листе появится нечто подобное: *«Я радуюсь тому, что...»*; или: *«Я так счастлив, что теперь...»*; или: *«Я совершенно очарован тем, что...»* Будучи молодым человеком, Вы, возможно, скажете: *«Да, это просто круто...»* или найдете какие-нибудь новые способы выражения. Важно чтобы Ваша формула точно соответствовала Вашему чувству языка и на самом деле сделала так, чтобы у Вас от радости мурашки побежали по спине, как только Вы представите, что Ваше желание действительно исполнилось.

### 5-й аспект: формулируйте свою цель в настоящем времени

Отличие целевого сценария от смутных желаний состоит в том, что в первом случае речь идет о конкретном образе, который должен сформировать Ваш мозг. Поэтому при формулировании цели употребляйте форму настоящего времени: ведь если Вы станете писать *«тогда я буду...»*, Вы тем самым отодвинете осуществление этой цели в неопределенное будущее. Будущее не конкретно, оно абстрактно — его нельзя уловить.

В какой-то мере здесь играет роль тот факт, что каждое полушарие головного мозга выполняет свою задачу. В нашей культуре почти у 90% людей за языковую фиксацию и обращение с хронологическим ходом времени отвечает деятельность «языкового» полушария (почти всегда левого).

Что касается второго полушария, которое отвечает за образную систему, то оно хотя и вспоминает о прошедшем, хотя и формирует какие-то надежды или опасения в отношении будущего, но, тем не менее, «работает» только в настоящем. Когда Вы говорите «я буду», ему не с чего или почти не с чего начать. Почти у всех людей такая фраза обращена только к «языковому» полушарию. Оно тоже может попытаться достичь поставленной цели, но для этого оно выбирает очень напряженный путь. Все дело в том, что у большинства людей не оно, а «неязыковое» полушарие — через эмоциональные центры обработки информации и сильные структуры нервных соединений с расположенной внизу лимбической системой — обеспечивает связь с мотивирующими эмоциями и тем самым открывает подлинный источник энергии.

Поэтому отказ от сотрудничества с эмоциональной стороной был бы грубой ошибкой. Задействовав *оба* полушария нашего мозга (а не утруждая *одни* лишь рациональные, логические структуры), мы гораздо легче достигнем наших целей. Предложение, сформулированное в настоящем времени, включает активные участки Вашего мозга, мобилизует Ваш эмоциональный «ум».

#### 6-й аспект: формулируйте позитивно

А теперь — еще одно особенно важное указание.

Формулируйте свои цели в позитивном ключе! **Ни в коем случае** не употребляйте *отрицаний*, потому что их понимает только языковое полушарие мозга. Те его участки, которые должны быть задействованы целевым сценарием, т. е. эмоциональные области неязыкового полушария, не могут обработать такие слова, как «не», «без», «никакой», «свободный от...», а также все словосочетания с отрицательными приставками.

Невербальное полушарие головного мозга не воспринимает эти отрицания, и потому, если Вы пренебрежете этим замечанием, Вы можете достигнуть прямо противоположного тому, чего хотели. Проверьте на всякий случай еще раз, нет ли в Вашем тексте упомянутых отрицаний.

#### 7-й аспект: пусть момент достижения цели станет узнаваемым

С помощью предвосхищающей фантазии целевой сценарий описывается очень живо, наглядно и, прежде всего, *качественно и количественно*, причем описывается так, что в нем предстают Вы сами. Речь идет о том, чтобы настолько точно описать характер формирования осуществляемого сценария, настолько точно охарактеризовать детали того, к чему Вы стремитесь, а также все количественные характеристики, что впоследствии, когда цель

будет достигнута, Вы сразу же узнаете момент, когда это описание осуществилось. Такую степень узнаваемости заранее описанного и желаемого результата психологи называют *«операционализируемостью»*. Как мы уже отмечали, именно она и отличает смутные желания от конкретных целей. В день осуществления целевого сценария можно установить, что теперь налицо имеется все то, что до этого момента имелось только в представлении, — установить, *увидев это достигнутое, прикоснувшись к нему, прочувствовав, пересчитав, услышав, поняв или попробовав на вкус*.

Каков вкус Вашей цели?

И чтобы не ограничивать самих себя, при указании величины и количества можно добавить: *«...и еще»*.

Постоянно обнаруживается, что между ясным представлением о цели и быстротой ее осуществления существует весьма своеобразная, необъяснимая связь. Поэтому очень важно при описании целевого сценария инвестировать в этот процесс время. Выделите себе определенный временной период, найдите по меньшей мере два-три часа, когда Вы совершенно спокойно сможете поработать над точной формулировкой своих целей. Позвольте себе что-нибудь хорошее, найдите место, в котором Вы чувствуете себя хорошо и вдохновите себя чашкой хорошего кофе или чая.

#### **8-й аспект: установите как можно точнее момент достижения цели**

Спросите у себя, когда именно Вы хотите (а также можете) достичь своей цели, и запишите эту дату. Оцените ее реалистично: не слишком пессимистично, но и без чрезмерного оптимизма. Если Вы видите, что достигнете цели только в далеком будущем, она утратит свою притягательную силу, но если Вы требуете от себя достичь всех своих целей со дня на день, тогда можете не сомневаться: крушение и вытекающая из него фрустрация Вам обеспечены.

Вместо точной даты можно ограничиться каким-нибудь периодом времени, например, написать: *«...в период времени между тем-то и тем-то»* (а если точная дата Вам не нравится, всегда есть возможность написать: *«...как раз в нужное время»*). И не думайте, что установление точной даты чудесным образом гарантирует Вам, что как раз тогда цель и будет достигнута.

Может, как раз к этой дате Вы и придете к своей цели, может, это произойдет гораздо быстрее, но вполне возможно, что придется ждать дольше, чем предполагалось. Просто есть слишком много факторов, которые играют здесь роль и на которые мы ни в малейшей степени не можем повлиять.

#### **9-й аспект: оставайтесь реалистами**

Подумайте о канале ПОТОКА и не бросайтесь в пучину перегруженности: целевые сценарии не должны быть утопией! С другой стороны, цель должна быть достаточно привлекательной, чтобы она действительно выманила Вас из зоны привычного комфорта. Следовательно, надо оставлять

возможность для попытки. Тайна счастья в том, что оно представляет собой очень узкий канал, в котором мы получаем наши ПОТОКОВЫЕ переживания. В противном случае все мы всегда были бы счастливы, и это, наверное, было бы совсем не весело.

Как раз тогда, когда Вы формулируете свои цели впервые, они должны быть для Вас относительно легкими и быстро реализуемыми. Ощущение успеха при их осуществлении укрепит Вашу веру в самих себя и другие желанные для Вас цели. Это доверие поможет Вам ставить Ваши дальнейшие цели дальше и выше. Балансируйте на грани между возможным и невозможным. Для начала лучше всего выбрать промежуток времени от двенадцати до восемнадцати месяцев.

Здесь снова встает вопрос тренировки. Когда Вы приобретете некоторый практический опыт, Вам будет легче определять тот период, в котором воодушевление, вызванное заманчивостью цели, достаточно сильно, а опасность переоценки невелика.

Хоть в каком-нибудь уголке своего сердца Вы должны верить в осуществление своего целевого сценария, но сам он должен быть немного безумным, чтобы на самом деле мобилизовать Вас. Мы согласны, что все это выглядит несколько противоречиво, но так работает наше — отвечающее за эмоции — правое полушарие, которое, в конечном счете, и должно надеяться на энергию (см. выше)

— и предотвратить ненужный стресс:

Обычно человек, у которого есть опыт в постановке цели, добавляет в сценарий нечто такое, что предотвращает чрезмерный стресс. Он пишет: *«Этого я достигну легким, спокойным, гармоничным, здоровым способом, который положительно скажется на всех остальных»*.

Как защититься от чрезмерного стресса? Используйте формулировку: *«Этого я достигну легким, спокойным, гармоничным, здоровым способом, позитивным для всех участников»*

#### 10-й аспект: позаботьтесь о ясности и последствиях

Подумайте и о том, что осуществление любой Вашей цели меняет мир вокруг Вас — как в малом, так и в большом. Простирайте свою фантазию настолько, чтобы как можно реальнее представить, что же получится, когда цель будет достигнута, и спросите себя, всё ли получилось точно так, как Вы этого хотели (см. в этой связи заключительную *«Экологическую проверку»* с. 127).

Если достижение цели или только ее преследование каким-то образом сказывается на других людях, составьте нечто наподобие письменной сметы. В одну графу впишите в столбик отдельных лиц, а напротив них, справа — вид воздействия на соответствующее лицо (положительный или отрицательный). Так Вы сможете заранее предотвратить возможное сопротивление и приобрести союзников.

При составлении важного проекта не помешает сделать некоторые записи, касающиеся всякого, кто так или иначе связан с осуществлением Вашей

цели, подробно записать возможные последствия и определить необходимый или возможный характер отношений с этим человеком (см. с. 102).

О ком идет речь?	Последствия:    (+) Преимущества (–) Недостатки
_____	
_____	
_____	
_____	
_____	
_____	
_____	

flow.verlag-  
dr-regen.com

Люди могут очень резко реагировать на то, что их не предупредили заранее, а с другой стороны, они же окажут всяческую поддержку и будут чрезвычайно полезны, если до начала своих действий доверительно сообщить им о том, что Вы собираетесь делать.

*И еще один важный момент: не используйте этот метод для того, чтобы кем-то манипулировать!* По этическим и совершенно прагматическим причинам нельзя с помощью целевого сценария привязывать к себе другого человека или использовать его для осуществления каких-нибудь целей. Пусть, на худой конец, это даже и сработает. Но что потом? Что Вам ждать от партнера, которого Вы приобрели таким образом? Такому человеку останется лишь одно: руками и ногами отбиваться от этого втягивания в другую энергосистему. Описывая свою цель по достижению желанной реальности, Вы можете делать это максимально подробно, упоминая фигуру, рост, цвет глаз и волос того или иного человека, его интересы, человеческие качества и профессиональные навыки. Но не упоминайте никаких имен, никаких данных, касающихся исключительно этого лица. Оставьте вопрос идентичности открытым, да и все прочее предоставьте Вселенной.

Последствия осуществления сценария для: Фамилия, имя
_____
_____
_____
_____



flow.verlag-  
dr-regen.com

Совместный  
целевой  
сценарий может  
быть очень  
мощным!

Возможное или необходимое отношение (с моей стороны) к этим последствиям:

---

---

---

---

---

---

---

---

Конечно, это имеет силу только тогда, когда тот или иной человек вообще ничего не знает. Если же, наоборот, у Вас с кем-то открытые, доверительные отношения, соответствующий контакт и можно рассчитывать на большую близость, любезность или совместные проекты, тогда, конечно, вполне возможно разработать *общий* целевой сценарий. Если в постановке цели участвовали несколько человек, он получает особую силу, и, конечно же, эти люди гораздо легче справляются с препятствиями.

Но если Вы решили из двух или трех систем ценности выработать согласованные желания, а потом разработать общий целевой сценарий, которому все участники будут следовать с одинаковым внутренним чувством долга, Вас ожидают серьезные затруднения. Решайтесь на это только в том случае, если заранее чувствуете, что все будет хорошо, и если Вы знаете этих людей настолько, что их система ценностей внушает Вам доверие.

#### **11-й аспект: доверие и «отпускание»: изменения возможны в любое время**

Доверие  
и «отпускание»  
(см. с. 131);  
подробнее на эту  
тему см. часть II,  
с. 143 и след.

Если Вы хотите реализовать свои цели, запаситесь выдержкой и терпением. Но пусть это не ведет к упрямству и стремлению любой ценой настоять на своем. Углубляйте доверие и избегайте что-либо целенаправленно фиксировать и, тем более, идентифицировать себя с целью. Если же Вы оказались в тупике или по каким-то другим причинам хотите отказаться от намеченной цели, если хотите изменить отдельные формулы сценария, Вы должны (разумеется, не спонтанно, а по зрелом размышлении) прийти к соответствующим выводам. Но в таком случае окончательно расстаньтесь с намеченной целью — и сделайте это эмоционально: порвите или сожгите Ваши записи. Изменяя, исправляя или расширяя свой целевой сценарий, Вам следует сначала всегда сформулировать его новую, удовлетворяющую Вас редакцию, прежде чем уничтожить старую. Но и здесь необходимо, чтобы это уничтожение было на чувственном уровне запечатлено невербальным полушарием мозга, чтобы Вы на самом деле расстались со всеми старыми представлениями.

*Приведем небольшой пример письменного целевого сценария*

(Этот пример описывает только первую фазу; ко второй, в которой Вы формулируете то, что Вы готовы вложить сами, мы вернемся позже).

Предположим, Вы поставили цель к тридцатому мая сбросить пять килограммов собственного веса. Посмотрите на себя, каким стройным Вы стали, попытайтесь представить, как легко Вы себя чувствуете, каким Вы стали подвижным, как у Вас хорошо на душе. *«Я рад, что не позднее тридцатого мая этого года мой вес лишь... килограммов или меньше. Я достигаю этого здоровым, легким и приятным способом. Когда я смотрю на себя в зеркало, я нравлюсь себе гораздо больше, моя одежда мне снова впору, а движения плавные и гармоничные».*

Или Вы решили 12 октября заключить договор на 120.000 евро. Мысленно представьте подпись на договоре, рукопожатие партнера. Представьте, как Вы рассказываете о договоре своим сотрудникам, членам семьи, как все вместе поднимаете бокалы за этот успех. Каждый раз, когда читаете текст вслух, формируйте личные образы и образы, связанные с поставленной целью, — те образы, которые завораживают Вас, делают счастливыми, наделяют мотивацией и дают силы добиваться этой цели.

### Учебный пример

Прежде чем Вы отважитесь на составление своего первого целевого сценария, представьте, что Вы – тот человек, который хотел бы 12 октября заключить договор на 120.000 евро. Как такой человек должен сформулировать свой целевой сценарий?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



flow.verlag-  
dr-regen.com

Определили ли  
Вы для себя  
время составле-  
ния целевого  
сценария и  
зафиксировали  
ли его?

И не «забудьте»  
о второй фазе:  
«Что я могу, хочу  
или должен  
ДАВАТЬ?»

Полный целевой  
сценарий (как  
образец) Вы  
найдете на  
с. 126–127

Указания по  
сокращенной  
процедуре  
составления  
сценария  
Вы найдете на  
с. 51 и 95

## Контрольный перечень: целевой сценарий

### Фаза 1: «Что я хочу ИМЕТЬ?»

- 1-й аспект: уясните, чего именно Вы хотите достичь осуществлением поставленной цели
- 2-й аспект: запишите Вашу цель на бумаге
- 3-й аспект: формулируйте от первого лица
- 4-й аспект: используйте глагол, который выражает Ваше воодушевление
- 5-й аспект: формулируйте свою цель в настоящем времени
- 6-й аспект: формулируйте позитивно (не используйте никаких отрицаний!)
- 7-й аспект: пусть момент достижения цели станет узнаваемым
- 8-й аспект: установите как можно точнее момент достижения цели
- 9-й аспект: оставайтесь реалистами
- 10-й аспект: позаботьтесь о ясности и последствиях
- 11-й аспект: доверие и «отпускание», и: изменения возможны в любое время

**Фаза 2:** «Что я могу, хочу или должен ДАВАТЬ?» (см. ниже и далее)

**Фаза 3:** Полный целевой сценарий (ИМЕТЬ и ДАВАТЬ) (см. с. 126)

### Фаза 2: Что я могу, хочу или должен ДАВАТЬ?

Смысл цели станет для Вас более *понятным*, а сама цель более достижимой, когда Вы уясните, *почему* Вы к ней стремитесь, что Вы готовы сделать для ее достижения. Уяснив, каким будет Ваш вклад в ее реализацию, Вы одновременно с удовольствием узнаете, что есть множество хороших причин для осуществления Ваших целей. Речь может идти как о продуктивном использовании определенных черт Вашей личности, так и о тех особых способностях, которые четко выражены в Вашем характере и благодаря которым Вы можете быть весьма полезным другим людям.

Как в профессиональной, так и в частной жизни действует следующее правило: ничего не дается даром. Примените его и ко всем Вашим целям: думая о той ли иной из них, каждый раз спрашивайте себя, на что Вы готовы пойти ради ее достижения, какую пользу можете оказать другим людям, компаниям и организациям, какие стимулы предложить, какую радость принести — как в своей профессиональной деятельности, так и в межличностных отношениях, в культурной и социальной сферах? (А если речь идет о Вашем здоровье, спросите себя, что Вы можете дать своему телу, его органам, его функциям?)

А теперь еще раз обратите внимание на наше изложение системных связей (с. 94). После выяснения вопроса «Что я хочу иметь?» надо выяснить «Что я могу дать? Какую пользу могу предложить? Какую радость, какое обогащение идеального или материального порядка могут пережить благодаря мне другие люди?» Или спросите себя, например: «Что хорошего я могу сделать своему телу, своим нервам, сердцу и т. д.?» Полезно связать эти вопросы со всеми шестью сферами жизни. Направьте свое ВНИМАНИЕ на то, что Вы можете дать другим, т. е. на Ваш вклад (Output).

Подумайте о том, какими сильными сторонами своей личности, дарованиями, талантами, способностями, а также склонностями и интересами Вы обладаете, и проясните для себя свои особенности: чем Вы отличается от других людей.

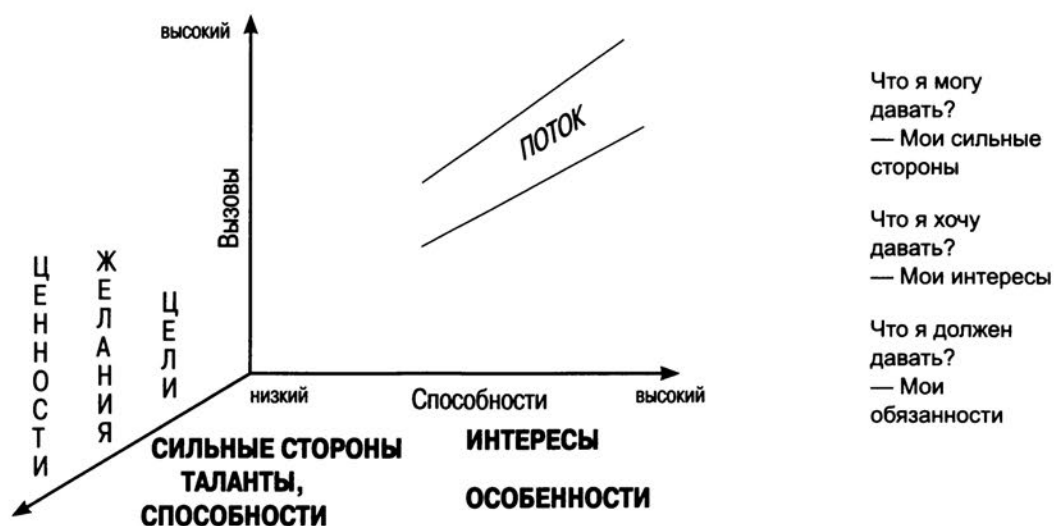


Рис. 19: Пространство ПОТОКА  
и его основа: таланты, интересы и особенности

Следующие шаги дадут Вам возможность охарактеризовать свою неповторимость. Вы как нельзя лучше поймете, где находится Ваша отправная точка, на каком месте Вы можете с наибольшей вероятностью на успех приложить свои силы и начать действовать.

Вам надо понять, каково именно будет Ваше достижение и насколько Вы на самом деле готовы его проявить.

Если до сих пор Вы работали только со «Списком ценностей А» (см. с. 71), т. е. записали два или три важных целевых сценария (см. с. 93–104), то Вам прежде всего надо решить, с какими из шести сфер жизни (см. следующую страницу) Вам надо соотнести эти цели.

Эти шесть сфер таковы:

Шесть важных  
сфер жизни  
(подробности см.  
в Приложении 1,  
с. 191)

1. Личностный рост (личностное развитие)
2. Профессия, карьера, предпринимательство
3. Личные отношения, дружба, любовь, партнерство, семья, домашний очаг
4. Тело, здоровье, спорт, игра, свободное время, отпуск, отдых
5. Материальная сфера, собственность, имущество
6. Уважение со стороны других людей, престиж, признание, роль в обществе



flow.verlag-  
dr-regen.com

Первая цель лежит в сфере

Вторая цель лежит в сфере

Третья цель лежит в сфере

*(Не было никакого смысла перечислять все остальные сферы, представленные в «Списке ценностей А». Рассмотрев сформулированные Вами целевые сценарии, Вы увидите, что каждый из них входит в одну из шести сфер. Тогда можно будет гораздо точнее и яснее охарактеризовать тот вклад в соответствующую сферу, который Вы должны внести).*

Речь идет о том, чтобы обнаружить собственные сильные стороны, т. е. таланты и способности, которые Вам необходимы для осуществления *соответствующей* цели. Итак прежде всего посмотрите на все шесть сфер жизни и решите, к какой из них принадлежат первые три цели. Если какая-нибудь цель подходит к нескольким сферам, тогда выберите ту сферу, которая для реализации цели требует от Вас наибольшей отдачи.

Амбивалентное  
колебание между  
двумя почти  
равноценными  
целями вообще  
является одной  
из самых опасных  
жизненных  
ситуаций

В этой связи еще раз обратите внимание на то, нельзя ли эти различные цели реализовать *одновременно*, и не возникнет ли напряженности и противоречий, поскольку осуществление одной цели препятствует реализации другой. Если это так, то надо подумать, какая цель важнее, легче реализуема, от какой легче отказаться. Иногда такие конфликты решаются на удивление просто: вместо одновременной реализации целей предусматривается определенная временная последовательность их осуществления. *Амбивалентное колебание между двумя почти равноценными целями вообще является одной из самых опасных жизненных ситуаций. В итоге ни одна из них не осуществляется, время проходит как в параличе, а это грозит серьезным заболеванием.*

## Выбор правильной стратегии

Стратегия — это точный и хорошо продуманный вклад имеющихся ресурсов с целью достижения максимальной эффективности. Поэтому задайте себе вопрос, на какую стратегию Вы готовы пойти, прежде чем приступить к реализации цели. Какие ресурсы Вы хотите и можете вложить, и каким образом? Теперь мы оказались в решающем месте нашего пути. Перед нами — два очень различных направления, и, спросив себя о том, что Вы готовы давать, Вы отправитесь в одном из них. Есть две совершенно разных стратегии жизни. В основе этой книги лежит следующая стратегия: надо исходить из своих исконных талантов и *укреплять сильные стороны*. Следовательно, лучше всего обратиться к тем сферам и искать себе вызовы именно в тех из них, где и так уже есть хорошие предпосылки. Мы сделали выбор в пользу этой стратегии (как основания нашей работы) уже более двадцати лет назад, когда только начинали нашу консультативную и тренинговую деятельность на базе многочисленных наблюдений и после многих раздумий; кроме того, в ее пользу говорят широкие эмпирические исследования, подтверждающие высокую эффективность такого подхода (в Германии эти исследования проводились, помимо прочего, Вольфгангом Мьюзом, в Соединенных Штатах и остальном мире — Институтом Гэллапа).

Однако кроме этой стратегии существует и другая, предполагающая совершенно иное направление, — *стратегия компенсации*. Здесь речь идет о том, чтобы из имеющейся слабости (или даже ограниченности) развить силу. Эта стратегия может мобилизовать огромную энергию, но она зависит от совершенно особых личностных предпосылок. Их, наверное, надо выявлять и разрабатывать скорее в ходе личной консультации, путем коучинга: в рамках данной книги это осуществить сложно.

Если, однако, Вас больше привлекает именно эта стратегия, то, наверное, Вас вдохновят биографии великих людей, сумевших преодолеть то, что им мешало. Демосфен (ставший знаменитым оратором, несмотря на очень плохую дикцию и сильную застенчивость), Вильма Рудольф (золотая медалистка в беге на сто и двести метров на Олимпийских играх 1960 года в Риме — несмотря на имевшийся ранее детский паралич и другие тяжелые детские заболевания), Хелен Келлер (слепая и глухая писательница), Бетховен (композитор, страдавший глухотой) и т. д. — все это характерные примеры, говорящие о том, чего могут добиться люди, превратившие слабости в сильные стороны.

Правда, порой бывают такие ситуации, когда полезно сочетать обе стратегии, или когда необходимо каким-то образом скорректировать имеющийся недостаток, потому что без его преодоления имеющиеся таланты и силы не смогут проявиться во всей полноте и развиваться дальше. Тогда в каждом конкретном случае Вам самим придется решать, надо ли Вам возвращаться к первой стратегии и развивать более глубокое понимание смысла этого процесса. Этим мы заканчиваем наш короткий экскурс в стратегию компенсации и возвращаемся к концепции *укрепления сильных сторон*.

Стратегия I:  
укреплять  
сильные стороны

Стратегия II:  
стратегия  
компенсации —  
превращать  
имеющуюся  
слабость в силу

Каждый раз,  
глядя страху  
в лицо и пре-  
одолевая его,  
вы обретаете  
дополнительную  
силу, мужество  
и уверенность.  
Надо делать то,  
чего, казалось  
бы, вы сделать  
не сможете.  
Элеонора  
Рузвельт

См. также  
**flow.verlag-  
dr-regen.com**

О том, как  
ускорить  
процесс:  
см. примечание  
на полях на с. 95



Итак, сосредоточьтесь на какой-нибудь сфере жизни и задайте себе те вопросы, которые мы здесь приводим в качестве так называемых «шагов».

**1-й шаг: каковы мои сильные стороны, т. е. мои дарования, таланты, способности и особые познания?**

Пусть все, что будет перечислено ниже, взбодрит Вас, но не забывайте о том, что в первую очередь надо выявить свои собственные дарования и таланты. Прежде всего сосредоточьтесь на тех способностях, которыми Вы уже всегда обладали и используя которые Вам не приходится особенно напрягаться. Здесь выявляются Ваши особенные дарования и преимущества.

Прежде всего речь идет о том, чтобы выявить свои собственные таланты и дарования, а не о том, что Вы когда-то освоили (т. е., например, не о Вашем *умении играть на рояле, а о гибкости Ваших пальцев* или *максимально быстрой координации движений*).

Если Вы научитесь четко разделять таланты и дарования, с одной стороны, и знания, способности, навыки и опыт, с другой, Вам станет яснее, каковы Ваши возможности и потенциал. Согласно Маркусу Бакингеми (Marcus Buckingham) и его коллегам, которые по поручению Института Гэллага опросили сотни тысяч людей на предмет того, как они воспринимают свои сильные и слабые стороны, талант — это *«воспроизводящийся образец мысли, чувства и поведения, который допускает продуктивное применение»*. Они считают, что *«дарования заключаются в том, что человек делает охотно и часто, т. е. по привычке»*.

Присовокупите к дальнейшим нашим указаниям перечень всех Ваших дарований и личных способностей, которые придут Вам в голову, и затем выберите те *шесть* способностей и талантов, которые, как Вы считаете, выражены в Вас особенно ярко.

Выбирая эти шесть, сосредоточьтесь на тех сильных сторонах, которые вы действительно хотите применить в будущем. Соответствующий формуляр Вы найдете на с.121.

***А. Выявление многообразно реализуемых основных талантов***

***а) Что такое многообразно реализуемые основные таланты?***

Многообразно реализуемые основные таланты — это те способности, которые у Вас уже давно есть и которые, наверное, в Вашей будущей профессиональной деятельности могут найти какое-то новое применение.

Здесь прежде всего надо пояснить, что следует понимать под словом «таланты», и тут мы обратимся к Джону Кристалу (John C. Crystal) и Ричарду Боллзу (Richard N. Bolles), которые ответили на этот вопрос с бесподобной точностью и ясностью.

Когда человек спрашивает о своих силах, он в большинстве случаев приходит к ответу, состоящему из двух частей. Во-первых (что касается шести упомянутых талантов) он говорит примерно следующее: «Я могу хорошо решать проблемы» или «Я могу хорошо общаться с людьми», а во-вторых, опрашиваемые перечисляют те способности, которые они приобрели в школе или других образовательных учреждениях (профессиональном училище, техникуме, университете и т. д.). При более внимательном рассмотрении бросается в глаза тот факт, что все перечисленные способности можно разделить на три категории:

- I. Способности, при использовании которых приходится напрягаться, и возникают проблемы, замечаемые также третьими лицами.
- II. Способности, при использовании которых надо «вложиться по-настоящему», и которые приводят к проблемам, не замечаемым третьими лицами.
- III. Способности, которые легко реализуются и таким же образом воспринимаются посторонним человеком.

Задав себе вопрос о собственных способностях, Вы, наверное, прежде всего вспомните о тех из них, которые относятся к первой категории, затем о тех, которые относятся ко второй и, наконец, о тех, которые относятся к третьей.

Отсюда можно сделать следующий вывод: чем больше способности человека в какой-нибудь области, тем меньше он воспринимает их как способности. *То, что создает трудности, осознается быстрее, чем то, что достигается без труда.*

В этой связи можно привести такой пример: представьте, что Ваша способность писать на клавиатуре компьютера всеми десятью пальцами относится к первой категории, Ваше умение бегать на лыжах — ко второй, а умение просто писать от руки — к третьей. Если Вам напрямую задать вопрос о том, какими способностями Вы обладаете, Вы сразу вспомните о клавиатуре, затем — о лыжах и только потом — о способности писать от руки.

Смысл таков: *чем дольше делаешь что-нибудь, не напрягаясь, тем естественнее воспринимаешь эту способность как нечто само собой разумеющееся и почти не вспомнишь о ней, если тебя спросят, какими способностями ты обладаешь.* Если какие-то способности прекрасно усвоены, то даже не вспомнить, как долго ты ими обладаешь.

В результате этих знаний возникает совершенно другой подход. Прежде всего надо спросить себя, на самом ли деле с помощью этих трех категорий мы выразили все оттенки наших способностей. Ответ гласит: нет, не все, потому что при ближайшем рассмотрении становится ясно, что есть и *четвертая категория* способностей:

**Таланты, которые всегда под рукой и которые с самого начала используются без всякого усилия.**

Чем выше способности человека в какой-нибудь области, тем меньше он сам воспринимает их как способности — свои таланты настолько в него вросли, что он их почти не видит

Способность писать на пишущей машинке или клавиатуре компьютера человек может отнести к одной из трех названных категорий, но никогда не отнесет к четвертой.

К ней, например, относится такой основной талант, как гибкость пальцев или быстрая координация мелкой моторики. Как раз по той простой причине, что человек уже наделен таким талантом, и беглость пальцев ему не надо было осваивать, он, наверное, до конца и не осознает наличие в себе этой способности. Во всяком случае, если бы он перечислял свои способности, об этой он, наверное, и не вспомнил бы. Но как раз наши *врожденные таланты или же те, которые были развиты в детстве и юности*, и являются нашими *основными сильными сторонами*, которые мы эффективнее и легче всего можем использовать в профессиональной жизни.

Чтобы выявить свои способности, здесь нам надо еще точнее и четче улавливать языковые различия между некоторыми понятиями, которые в противном случае просто перемешаются между собой. По заданию Института Гэллага Маркус Бакингом, Дональд Клифтон (Donald O. Clifton) и Курт Кофман (Kurt Coffman) на протяжении многих лет проводили собеседования, опросив более одного миллиона человек из более ста фирм в шестидесяти трех странах мира. Их первостепенной задачей была *идентификация талантов*. Подробное руководство по *выявлению талантов* Вы найдете в книге Бакингема и Кофмана «Erfolgreiche Führung gegen alle Regeln» (на с. 222 и сл.). В книге Бакингема и Клифтона «Entdecken Sie Ihre Stärken JETZT!» подробно раскрываются тридцать четыре таланта, важных для профессиональной жизни. На третьей (внутренней) странице обложки этой книги Вы найдете код, с помощью которого на сайте Института Гэллага ([www.strengthsfinder.com](http://www.strengthsfinder.com)) отыщете тест по выявлению Ваших личных талантов — так называемый «Strengthsfinder».

(Следующая характеристика талантов приведена с любезного согласия франкфуртского издательства Campus Verlag и призвана вдохновить Вас на отыскание Ваших собственных талантов).

б.) Каковы мои собственные основные таланты?



#### **Аналитический талант**

Люди с сильно выраженным талантом аналитического мышления всегда заняты отысканием оснований и причин. Они составляют точную картину всех факторов, которые могли бы повлиять на ту или иную ситуацию.

#### **Талант приспособления**

Люди с сильно выраженной способностью приспосабливаться охотно плывут по течению. Как правило, они живут сегодняшним днем и воспринимают все, как есть, — каждый день заново.

У талантов есть  
свойство  
неизменности  
и хорошего  
чувства.  
Бакингом,  
Клифтон

**Устроитель**

*Люди с сильно выраженным талантом организатора, устроителя обладают большой гибкостью, которая дополняет их упомянутую основную способность. Они охотно размышляют над тем, как организовать все имеющиеся в распоряжении средства для получения максимальной производительности.*

**Авторитет**

*Люди с сильно развитым авторитетом умеют подать себя. Они всегда — хозяева положения и без труда принимают нужные решения.*

**Значительность**

*Люди, для которых значительность играет важную роль, хотя и кажутся важными в глазах других людей. Для них характерно сильно выраженное чувство независимости и стремление к признанию.*

**Осмотрительность**

*Людей с сильно развитой осмотрительностью можно определить по той серьезности, с которой они принимают решения. О возможных трудностях они знают заранее.*

**Сплоченность**

*Люди с сильно развитой способностью к объединению стремятся к установлению тесных отношений с другими людьми. Они очень довольны, когда вместе с друзьями самоотверженно стремятся достичь общей цели.*

**Дисциплина**

*Люди с сильно выраженной дисциплиной находят свою радость в четко сложившихся, установившихся правилах. Их мир лучше всего характеризуется тем порядком, который они создали.*

**Сопереживание**

*Люди с сильно выраженной способностью сопереживания могут улавливать чувства других людей и входить в положение своих близких.*

**Индивидуальное восприятие**

*Людей с сильно дифференцированным восприятием очаровывает неповторимость каждого отдельного человека. Они понимают, каким образом неповторимость каждого человека можно использовать в совместной конструктивной работе.*

**Развитие**

*Люди, талант которых заключается в сильной установке на развитие, выявляют и культивируют потенциальные возможности других людей. Они четко улавливают даже незначительные улучшения и испытывают от этого удовольствие.*

**Фокус**

*Люди с сильно выраженным фокусом ставят цели и идут к ним, умея в случае необходимости вносить соответствующие изменения. Сначала они определяют приоритеты, а потом действуют в соответствии с ними.*

**Справедливость**

*Люди с сильно развитым чувством справедливости внимательно следят за тем, чтобы именно оно определяло их отношения с другими людьми. Они стремятся к тому, чтобы к каждому человеку относились справедливо, и устанавливают четкие правила, которых, конечно же, придерживаются сами.*

**Стремление к гармонии**

*Люди с четко выраженным стремлением к гармонии всегда ищут согласия. Конфликты их совсем не радуют, и потому они стремятся прийти к взаимопониманию.*

**Высшее достижение**

*Люди с сильно развитым стремлением к высшему достижению сосредотачиваются на сильных сторонах, чтобы достичь максимально совершенных результатов — как на личном уровне, так и в группе. Они стремятся к тому, чтобы максимально развить уже сформировавшиеся сильные стороны.*

**Собиратель идей**

*Люди, которые любят собирать идеи, стремятся расширить свой опыт. Они страстно собирают и архивируют всякого рода информацию.*

**Стремление к интеграции**

*Люди с сильно выраженным стремлением к целостности с готовностью принимают других людей. Они умеют увидеть тех, кто чувствует себя изолированным, и интегрируют их в свою группу.*

**Интеллект**

*Люди с сильно развитым интеллектом умственно активны, охотно наблюдают за собой и ценят интеллектуальные дискуссии.*

**Способность к коммуникации**

*Люди с сильно выраженной способностью к коммуникации легко облачают свои мысли в слова. Они — хорошие собеседники и модераторы.*

**Радость контакта**

*Люди с сильно выраженной общительностью радуются возможности с кем-то познакомиться и расположить его к себе. Им весело от того, что они могут сломать лед отчуждения и познакомиться с чужим человеком.*

**Контекст**

*Люди с сильно развитым чувством контекста охотно размышляют о прошлом. Они понимают настоящее, исследуя прошлое.*

**Ориентация на успех**

*Люди с сильно выраженной ориентацией на успех имеют хорошую выдержку и могут упорно трудиться. Продуктивная деятельность приносит им глубокое удовлетворение.*

**Позитивная установка**

*Люди с сильно выраженной позитивной установкой способны своим воодушевлением заразить других. Их оптимизм увлекает и других людей.*

**Самосознание**

*Люди с сильно выраженным самосознанием убеждены в том, что они строят свою жизнь. Они располагают своего рода внутренним компасом, по которому сверяют правильность своих решений.*

**Стратегия**

*Люди с сильно выраженным талантом к стратегическому мышлению постоянно держат наготове какие-нибудь альтернативы. В любой ситуации они могут отыскать подходящий пример, а также найти нетрадиционные пути к достижению цели.*

**Энергичность**

*Люди с сильно выраженной энергичностью превращают мысли в реальность. Часто терпение — не их сильная сторона.*

**Убеждение**

*Люди с сильным внутренним убеждением имеют стабильную систему ценностей, из которой черпают смысл своей жизни.*



**Чувство ответственности**

Люди с сильно развитым чувством ответственности считают, что они обязаны следовать обещаниям, которые когда-то дали. Для них имеют значение такие ценности, как честность и лояльность.

**Связанность**

Люди с сильным чувством связанности убеждены, что все в мире связано между собой. Они не верят в случайности и исходят из того, что все происходящее имеет какой-то смысл.

**Сила воображения**

Люди с мощной силой воображения вдохновляются различными идеями. Они в состоянии увидеть связи между такими явлениями, которые на первый взгляд кажутся бессвязными.

**Состязательность**

Люди с сильно развитым чувством состязательности сравнивают свои собственные достижения с достижениями других. Они любят соревнования и всегда стремятся к победе.

**Восстановление**

Люди с сильно развитым талантом восстановления искусно справляются со всякими трудностями. Они быстро понимают, что именно идет не так, как надо, и быстро решают проблему.

**Жажда знаний**

Люди с сильно выраженной жаждой знаний любят учиться. Их интересует не столько результат учебы, сколько сам процесс.

**Обращенность в будущее**

Люди с сильно выраженной обращенностью в будущее вдохновляются грядущим. Их представления о будущем вдохновляют других.

**в) Какого цвета твой парашют? (What Color is Your Parachute?)**

Представителем другого, тоже прагматически выбранного подхода является Ричард Боллз, написавший образцовую книгу для всех, кто хочет или должен найти новую работу (эта книга называется «What Color Is Your Parachute?», начиная с 1970 года автор ежегодно перерабатывает ее). Боллз разработал весьма обширную и хитроумную систему выявления собственных способностей. Он в основном выделяет три главных сферы, в которых Вы можете отыскать свои таланты, если ответите на вопрос: хотел бы я применить свои способности, главным образом:

- в общении с людьми;
- в обращении с предметами и вещами;
- в работе с данными и информацией.

(Относительно подробностей см. Bolles, s. 119 ff. На с. 126 Вы найдете перечень с 240 способностями, составленный в глагольной форме, — целая кровавищица: здесь есть от чего взбодриться.)

### *Б. Дополнение талантов через оценку других людей*

Для того чтобы ободрить себя в своем поиске имеющихся сильных сторон, первым делом поговорите с теми людьми, которые Вас хорошо знают, — поговорите о том, каковы, на их взгляд, Ваши особенно сильные стороны. Иногда в собственной «слепой зоне» находится талант, который уже давно бросился в глаза другим, а Вы сами (поскольку Вам это давно известно) считаете эту способность настолько несущественной, что потенциал, скрывающийся в этой специфической одаренности, так и остается нераскрытым.

Итак, занесите все ваши сильные стороны в таблицу «Перечень моих сильных сторон» (на с. 116). Впоследствии этот список можно будет пополнить (когда, например, в разговоре с хорошим знакомым Вы узнаете о своих новых сильных сторонах, которые Вы до сих пор вовсе сознательно не воспринимали, считая их чем-то само собой разумеющимся).

Затем определите шесть самых сильных сторон, но одновременно подумайте, какие из них Вы с удовольствием применили бы в Вашей работе. Здесь желательно сосредоточиться на «талантах», т. е. тех способностях, применение которых не вызывает у Вас затруднений и воспринимается Вами как нечто само собой разумеющееся.

Теперь включите эти шесть сильных сторон в колесо целостности под названием «ДАВАТЬ» (см. с. 117), а именно в шесть полей в верхней левой части сектора.

После этого оцените себя в соответствии с каждой сильной стороной. Уточните, в какой мере Ваши способности не достают до среднего уровня или, наоборот, превосходят его (в сравнении со способностями других людей, занимающихся такой же деятельностью). В данном случае речь идет лишь о Вашей собственной субъективной оценке. Промежуточная дуга между теми двумя полями, куда Вы внесли свои сильные стороны, и периферией внешней дуги показывает средний уровень. В следующей иллюстрации (на с. 116) мы показываем все это на примере, а затем (с. 117) приводим незаполненное «колесо целостности», куда Вы сами можете вписать свои сильные стороны.

Затем (начиная со с. 120) будет дано более подробное описание.



Перечень моих сильных сторон, талантов, дарований:

---

---

---

---

---

---

---

---

Шесть моих самых ярких (на данный момент) сильных сторон:

1. 

---
2. 

---
3. 

---
4. 

---
5. 

---
6. 

---

flow.verlag-  
dr-regen.com

Определите свои  
самые сильные  
стороны

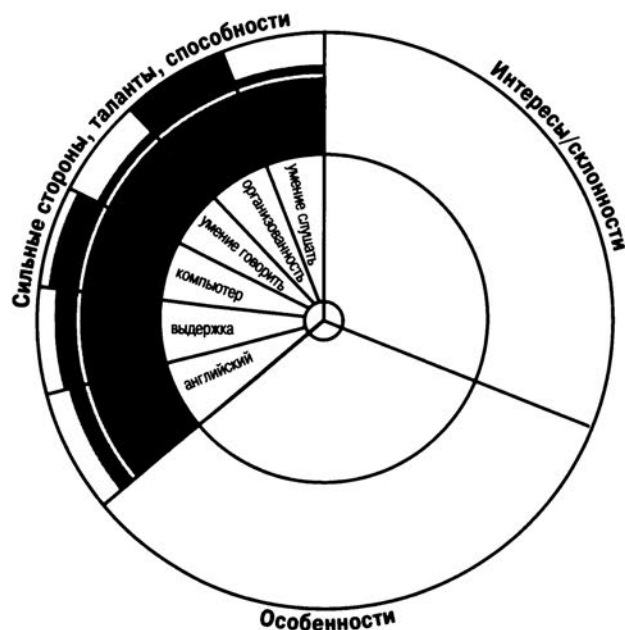


Рис. 20: Колесо целостности в ракурсе «ДАВАТЬ»  
(пример для выбора и выражения сильных сторон)

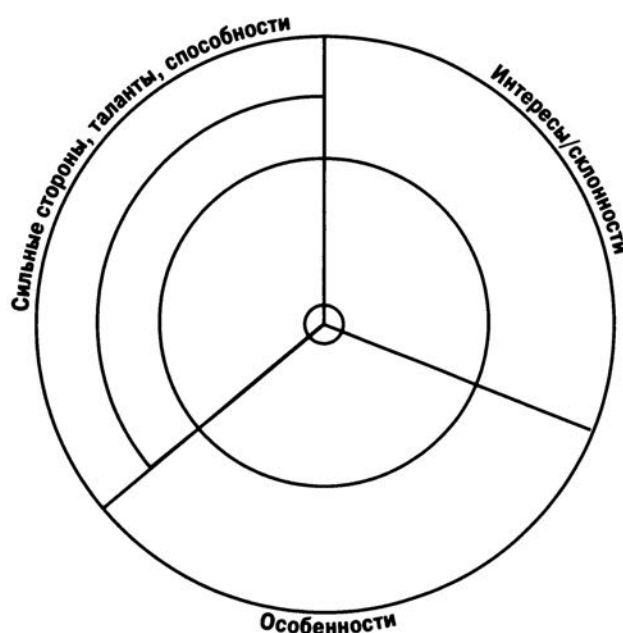


Рис. 21: Колесо целостности «ДАВАТЬ»: формуляр для собственной разработки

## 2-й шаг: каковы мои интересы и склонности?

А теперь ответьте на вопрос, каковы Ваши интересы и склонности в какой-нибудь сфере. Но и здесь вполне резонно спросить о тех склонностях и интересах, которые у Вас есть в других сферах: вполне возможно, что в результате Вы получите совершенно поразительную комбинацию возможностей. Пока Вам ничего не надо определять или решать — просто следуйте собственным интуитивным порывам и записывайте все, что приходит в голову. Выбор и оценка придут здесь также позже, а сейчас речь идет о тех занятиях, которые доставляют Вам удовольствие.

Но это не все: здесь Вам следовало бы определить те виды деятельности, которые наделяют Вас энергией, дают толчок; так сказать, снова заряжают Вашу батарейку. Есть занятия, которые хотя и доставляют удовольствие, но отнимают силу, опустошают, лишают стремлений, приводят к внутреннему истощению. Речь идет не о таких интересах (разве что истощение оказывается чисто физическим, и после отдыха организма Вы вновь чувствуете себя духовно окрепшим и вдохновленным).

Здесь Вам надо перечислить только то, что дает дополнительный энергетический толчок. При этом не важно, делаете ли Вы это сейчас или нет. Может, когда-то раньше Вы занимались конным спортом, теперь у Вас нет на это времени, но при случае это занятие вдохновило бы Вас точно так же, как и десять лет назад. Тогда быстро записывайте: «Верховая езда». (Это, кстати, очень типичный пример того, как какое-нибудь напряжение утомляет физически, но дает довольно сильную душевную подпитку). Прежде всего вспомните все то, что воодушевляет Вас и что Вы не хотели

бы сразу убрать из своей профессиональной жизни. (Это могут быть незначительные на первый взгляд *«пристрастия»*, как, например, разговоры по телефону). Вы можете выбрать от двух до шести интересов.

Определившись с выбором, внесите выбранные интересы во второй сектор (вверху справа) (см. с. 117). Затем определите интенсивность Ваших интересов по отношению друг к другу и проведите в том или ином секторе соответствующую стрелку. Самый сильный интерес — самая длинная стрелка; самый слабый интерес — самая короткая стрелка (см. пример на рисунке, который приводится нами далее). Постарайтесь и здесь при случае узнать стороннее мнение Вашего хорошего друга или подруги.

flow.verlag-  
dr-regen.com

Как только Вы все это сделаете, Вам захочется пересмотреть или изменить эти первые, спонтанные высказывания.

Мои наиболее четко выраженные интересы и склонности таковы (вписать в колесо целостности «ДАВАТЬ», см. с. 117):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

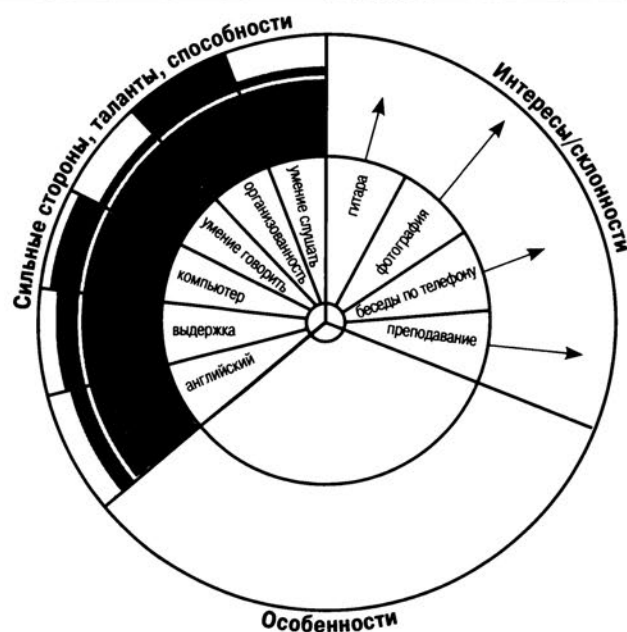


Рис. 22: Колесо целостности «ДАВАТЬ»; пример занесения в диаграмму интересов и склонностей (персональное практическое исполнение, см. с. 117 и след.)

### 3-й шаг: каковы мои особенности?

В третий сектор колеса надо внести все отличительные признаки и особенности Вашей личности или Вашей жизни: все то, чем Вы отличаетесь (или Вам кажется, что отличаетесь) от других людей.

Это могут быть:

- *физические особенности*

— здесь Вам надо задать себе вопрос не только о Ваших сильных сторонах, но и о Ваших слабостях, потому что слабости тоже могут быть особенностями. Не спешите с оценками. Речь идет лишь о том, чтобы узнать, чем же Вы отличаетесь от других людей. Вольф и Франк (см. «Berufszielfindung») приводят такой пример: *Квалифицированный слесарь. Несчастный случай. Ампутация ноги. Что в будущем? Судьба простого калеки? Ожесточение? Нет! На самом деле: перепрофилирование в специалиста по изготовлению вспомогательных средств для одноногих автомобилистов (на любой вид автомобиля). Помощь инвалидам с ампутированными конечностями. Привлечение новых покупателей автомобилей. Большой успех. Убедительно?*

- *психические особенности*

— основная часть классической и романтической музыки, а также некоторые большие художественные произведения написаны людьми с лабильной психикой (выскажемся как можно осторожнее). Ключ к особым творческим достижениям может лежать как раз в психических особенностях человека. Не случайно есть какая-то связь между «гением и безумием».

- *особенности жизненного пути*

— особые достижения, переживания (также негативного плана: удары судьбы и т. д.), награды, общественное признание, гражданское мужество, храбрость (спасение чьей-либо жизни и т. д.);

и наконец:

- *особенности собственного имиджа / взгляд на имидж со стороны*

— влияние на других людей; что они Вам доверяют? И т. д.

А теперь выберите от двух до шести «особенностей» своего характера и внесите их в колесо целостности (третий сектор на рис. 21, с. 117). Затем определите степень интенсивности этих особенностей относительно предполагаемой частоты их возникновения у других людей в сравнении со всем населением и проведите стрелки соответствующей длины в секторе. Если какая-то особенность почти ни у кого больше не встречается (*например, однажды Вы выиграли в лотерею сто тысяч евро или более того*), отметьте ее самой длинной стрелкой; особенности, которые встречаются у других чаще первой (*например, Вы носите очки*), пометьте более короткими стрелками. Когда этот самоанализ закончится, постарайтесь (и об



этом мы уже говорили) дополнить получившуюся картину и, может быть, исправить ее, попросив, чтобы другие люди, знающие Вас какое-то время, оценили эти аспекты Вашей личности («*сторонняя оценка*»). Постарайтесь через людей, которым Вы доверяете, нарисовать картину «*со стороны*». Посмотрите на себя через чужие очки.



flow.verlag-  
dr-regen.com

Мои особенности таковы (вписать в колесо целостности «ДАВАТЬ» на с. 117):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

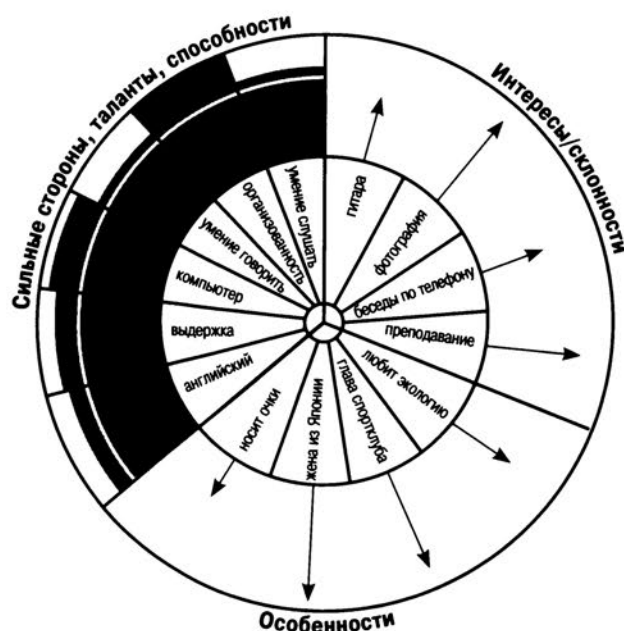


Рис. 23: Колесо целостности «ДАВАТЬ»; пример занесения в диаграмму особенностей (практическое исполнение, см. с. 117)

#### 4-й шаг: итоговая оценка

Так как мы следуем стратегии *укрепления сильных сторон* (см. с. 107), выберите из каждой сферы два особенно заметных признака и запишите их друг под другом (см. с. 121).

Эта комбинация сильных сторон, интересов и особенностей представляет совершенно особый профиль Вашей личности. Портрет, конечно, не слишком точный — мы знаем, что на самом деле Вы гораздо многограннее и сложнее, но намеченные четкие грани помогут дать более ясный ответ на следующий вопрос:

*Какие задачи и проблемы, какое затруднение лучше всего может разрешить человек с подобным профилем?* Вполне может получиться так, что, производя спонтанную итоговую оценку своих способностей, интересов и особенностей, Вы придете к довольно неожиданным их комбинациям, в результате которых возникнут вопросы, наподобие следующего: а не стать ли мне директором блошиного цирка?

Не давайте воли своему внутреннему цензору или критику: пусть эти внезапные мысли совершенно свободно приходят Вам в голову — записывайте все, что Вас «осеяет» (спонтанная оценка А), ведь, как известно, *мысли свободны*.

Впоследствии, как следует подумав, разобравшись в самом себе и приняв во внимание мнение других людей, Вы сможете в любое время переработать *колесо целостности ДАВАТЬ* (см. с. 117), осуществив дополнительную «продуманную оценку» (Б) (пятый шаг, см. с. 122 и след.).

Выход за рамки привычного образца может быть очень волнующим и вдохновляющим. Не ждите, что сразу получите какой-то особенно мудрый ответ: дальнейшие идеи появятся позднее, через несколько дней или недель. *Настройтесь на внутренний диалог и найдите для этого время.*

**А. Мой профиль**

Сильные стороны (таланты, дарования, способности):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

Интересы и склонности:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

Особенности:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_



*А: Спонтанная оценка*

Идеи относительно возможного применения этого профиля:

## 5-й шаг: распознайте свои компетенции по решению проблемы

Итак, пусть, как это было описано в 4-м шаге, Вам в голову — как сейчас, так и в дальнейшем — свободно приходят любые мысли (но их всегда надо записывать!). Дело в том, что в суматохе повседневности они быстро забываются.



Затем дайте время, за которое все эти соображения (вместе с той информацией, которую Вы переработаете потом) достигнут определенной зрелости. Потом — если это покажется Вам целесообразным — повторите весь процесс (начиная со с. 104) — так, чтобы прийти к новому колесу целостности «ДАВАТЬ» и тем самым осуществить «продуманную оценку (Б)».

*Б: Продуманная оценка*

Итак, прежде всего выясните, какие сильные стороны, интересы и склонности Вы на самом деле *хотели бы применить*. В этой фазе Вы можете расширить свой профиль, и Вам не обязательно ограничиваться лишь двумя аспектами. Только не забывайте об основном принципе нашей стратегии — *укреплять сильные стороны!*

Перечень сильных сторон (талантов, дарований, способностей), интересов, склонностей и особенностей, которые бы я на самом деле хотел применить (см. с. 116 – сделать новый выбор из этого списка):

This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Только после этого снова задайте себе вопрос, что же именно Вы, со своей стороны, хотите и можете «ДАВАТЬ». Разработайте описание того, какими компетенциями Вы обладаете в решении тех или иных проблем и устранении каких-либо затруднений. Может получиться так, что при этом спонтанном описании Вы вспомните о какой-нибудь проблеме или затруднительной ситуации (может быть, даже о нескольких), которые, как Вы считаете, Вы в состоянии уладить, так что теперь Вы можете продолжать этот путь.

Кроме того, неплохо было бы подождать несколько дней, а может и больше, пока для Вас не станет ясным Ваше идеальное поле деятельности, Ваша миссия. Пусть невербальное полушарие Вашего головного мозга спокойно рождает различные образы и ассоциации. Просто записывайте все, что Вам приходит в голову.

Затем — если это покажется Вам целесообразным — продолжите анализ, чтобы выявить то, что на самом деле может быть для Вас **самым перспективным** (см. с. 125).

*В стратегическом отношении особенно эффективным является не просто выяснение того, какие именно проблемы Вы можете разрешить особенно хорошо: важно определить те узкие места, для разрешения которых Вы обладаете особой компетенцией. Узкие места — это сочетание определенных обстоятельств в отношениях между людьми, организациями и компаниями, при которых ощущается явное отсутствие чего-то существенно важного или, наоборот, господствует какое-нибудь вредоносное излишество. Подробнее о стратегии, ориентированной на разрешение узких мест, Вы узнаете на нашем сайте.*

Не поддавайтесь, по возможности, искушению «унестись» куда-то слишком далеко в своих фантазиях. Вполне вероятно, что наибольшие возможности находятся совсем рядом и чаще всего как раз там, где Вы находитесь. Просто для их обнаружения необходимо соответствующее ВНИМАНИЕ. Подумайте о фермере из Южной Африки, который, решившись отправиться на поиски алмазов, продал свою процветающую ферму — на тот момент первые сообщения об открытии алмазных месторождений будоражили людей. Углубляясь все дальше и дальше в своих поисках, он вскоре растратил свое состояние и, конец истории для него был плачевным. А между тем человек, купивший его ферму, скоро обнаружил на ее территории каменоломню, которая оказалась месторождением драгоценных камней, — он стал одним из самых богатых людей своего времени. Люди порой ведут себя как коровы, которые, решив, что по ту сторону забора пастбище сочнее, выворачивают себе шею, застряв в заборе. Самая большая возможность отыскать собственные «алмазы» скрыта там, где вы на самом деле что-то понимаете: в Вашей фирме, Вашем окружении, клиентах и поставщиках.

Описание задач, проблем или узких мест, с которыми я могу (или хотел бы) справиться особенно хорошо:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



flow.verlag-  
dr-regen.com

Эту область компетенции, обещающую успех, внесите в нижеследующую таблицу. Если Вы добрались до этого этапа, поздравьте себя и отпразднуйте этот момент!

Моя самая перспективная область задач (проблема или узкое место, для разрешения или устранения которых я обладаю специальными предпосылками):

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Теперь позвольте себе что-нибудь хорошее — у Вас есть все основания устроить праздник, если в интеграции всех аспектов процесса Вы дошли до этого этапа!

flow.verlag-  
dr-regen.com



### 6-й шаг: выявление личной целевой группы

На этом этапе надо как следует поразмыслить о том, где и для кого Вы можете наилучшим образом применить свои личные ресурсы. Вы — вместе со своими целями — не находитесь на необитаемом острове: Вы окружены людьми, у которых, как и у Вас, есть совершенно определенные потребности, желания и цели.

Подумайте о том, каким образом Вы, воспользовавшись своими сильными сторонами, можете принести пользу или радость своим близким, клиентам или коллегам, начальнику, собственникам Вашей компании или (если вспомнить о том, что эти рабочие принципы можно перенести и на другие пять сфер жизни) своему партнеру, детям, родителям, другим родственникам, друзьям и, наконец, самому себе (своему духу, душе, телу) — ту пользу и радость, которые как раз и отвечают нуждам и желаниям соответствующей «целевой группы».

У кого, где и каким образом я могу максимально эффективно использовать свои сильные стороны? Моя личная целевая группа:

---

---

---

---

---

Смысл жизни —  
в служении  
человечеству.  
*Толстой*

flow.verlag-  
dr-regen.com

Разработайте для своего профессионального и частного окружения свой собственный ясный профиль и доверьтесь ему. Используйте свои сильные стороны так, чтобы они вписывались в обстоятельства жизни других людей как давно искомое недостающее звено. Выбор правильной стратегии — это не что иное, как умение использовать собственные силы именно там, где их применение дает максимальный результат.

### ФАЗА 3: Полный целевой сценарий (ИМЕТЬ и ДАВАТЬ)

По завершении этой работы Вы можете дополнить первую часть своего целевого сценария (в которой речь до сих пор шла о том, что бы Вы хотели получать) второй частью, в которой Вы описываете, что именно Вы готовы и можете давать.

Такое целеполагание — а именно сделанное на основе Вашей системы ценностей и к тому же учитывающее всю специфику и неповторимость Вашей личности — обладает совсем иной силой воплощения, совсем не похожей на ту, которая есть у целеполагания, навязанного извне или сделанного стихийно, под влиянием какого-то настроения.

Если в первой части сценария звучит:

**«Я рад тому, что я...»**

(далее следует целевой сценарий — наглядное и позитивно сформулированное, помеченное определенной датой описание того, к чему Вы стремитесь, — описание, сделанное в форме настоящего времени [с использованием глагола, выражающего радость и воодушевление] и четко определяющее цель в количественном и качественном отношениях, так что момент достижения цели можно будет узнать совершенно точно)

...то вторая часть целевого сценария гласит:

**«Этого я достигну благодаря тому, что свои сильные стороны я...**

(далее следует описание Ваших особых сильных сторон, т. е. Ваших талантов, способностей и умений, — теперь Вам больше не надо ограничиваться только шестью самыми яркими сильными сторонами Вашей личности: сейчас Вы можете упомянуть обо всех своих сильных сторонах, которые могли бы и хотели бы применить в той или иной сфере жизни. Теперь можно последовательно перечислить все те сильные стороны, которыми Вы располагаете, но которые, по тем или иным причинам, не применяли)

**вместе с моими интересами в области**

(здесь надо решить, какие интересы в той или иной области жизни Вы на самом деле хотите реализовать; теперь, к примеру, Вам надо решить, не хотите ли Вы использовать тот интерес, который прежде был делом Вашей частной жизни, также в своей работе, не оставить ли Вам тот источник энергии, которым Вы располагаете, впредь только для частной жизни, не распространить ли теперь на Ваши занятия спортом тот интерес, который прежде имел место только в Вашей работе и т. д.)

**и**

(далее следует описание Ваших **особенностей** — насколько Вы хотите или можете использовать их в той или иной сфере жизни)

**использую для того, чтобы**

(здесь идет перечисление **задач, проблем и узких мест**, решение которых Вы можете себе представить)

**...их где-либо или у кого-либо разрешить»**

(здесь следует описание того, где или у кого Вы можете констатировать наличие какой-то проблемы, какого-либо узкого места: это могут быть профессиональные проблемы в компании, в Вашем собственном отделе, у Ваших партнеров по рынку, проблемы клиентов и т. д.; если же речь идет о Вашем здоровье, тогда проблемой может стать «отсутствие выдержки», «инертность» и т. д.).

Вторая часть  
целевого  
сценария

(Контрольный  
список для  
первой части  
см. на с. 104) —  
подробное  
развитие  
целевого сценария  
начинается  
на с. 93

### Экологическая проверка

Согласуется ли  
мой целевой  
сценарий с моей  
жизнью?

Для того чтобы окончательно убедиться, что Вы на правильном пути, теперь Вам необходимо провести «экологическую» проверку Вашего целевого сценария. Здесь имеется в виду обзор тех изменений в Вашей жизни, которые могут возникнуть как следствие реализации Вашего целевого сценария.

- Убедитесь, на самом ли деле речь идет о Ваших собственных целях. Может быть, какие-нибудь модные тенденции или другие люди вовлекли Вас в деятельность, которая на самом деле Вам не по душе?
- Согласуется ли с Вашей жизнью вновь сформулированная цель? Проверьте всех важных для Вас людей и виды деятельности, чтобы убедиться, что те изменения, которые возникнут в ходе реализации Вашего целевого сценария, будут полностью позитивными.
- Есть ли что-нибудь такое, что вызывает сопротивление? Каков позитивный замысел, скрывающийся за этим сопротивлением?

Как Вы можете переформулировать свой целевой сценарий, чтобы он полностью Вам подходил?

### Заклучите договор с самим собой

Формулируя цель, Вы словно заключаете договор с самим собой, и поэтому желательно снабдить Ваш целевой сценарий указанием места, времени а также поставить собственную подпись. Делая все это, Вы устанавливаете внутреннюю связь между собой и своей целью.

Но записью всего этого на бумаге процесс не заканчивается. Теперь решающее значение имеет перенесение всего записанного в повседневную жизнь, и тут есть один тайный рецепт, насколько старый, настолько и эффективный, который, однако, используют лишь немногие: Вы надежно срастетесь со своей целью, если выработаете привычку *ежедневно два раза зачитывать свой целевой сценарий (если получается, то и вслух)*.

Если Вы вместе с нами прошли весь путь до этого момента, можете сердечно поздравить себя — теперь Вы можете быть уверены: Вы принадлежите к тем 5%, у которых желания становятся реальностью. Отныне Ваше ВНИМАНИЕ сфокусировалось, Ваша энергия сильна и имеет четкое направление, а Вы разгадали для себя тайну самомотивации.

Отныне никто не лишит Вас Вашего собственного внутреннего источника силы, и кроме того Вы в любое время можете предпринять новую точную настройку или совершенно по-новому установить свою самомотивацию.

Мы обещали Вам не вводить Вас в зависимость от третьих лиц, желающих по-своему мотивировать Вас, и поэтому мы старались не насыщать наш текст элементами мотивации (с чем Вы, наверное, сталкивались в других книгах на эту тему).

Да, этот путь не совсем легкий, и Вам пришлось пройти его одному, мобилизуя свою собственную энергию. Но зато теперь Вы можете гордиться собой, не стесняясь того хорошего чувства, которое теперь у Вас наверняка есть, а именно желания чем-то побаловать себя. Стимулы для этого Вы найдете в большом количестве в Приложении 2 (см. с. 206 и след.).

Прежде чем погрузиться в чтение второй части нашей книги, внимательно просмотрите те списки вознаграждений, которые даны в упомянутом приложении: нет ли там чего-нибудь такого, чему теперь Вы предались бы от всей души, — если есть, то позвольте себе это. В этом важном месте необходимо хоть раз разрешить внешнюю мотивацию.

После того как Вы так долго работали с «холодной головой», настало время связать сердце с тем, что Вы выявили. Имеет смысл вновь и вновь возвращаться к этому тексту и оттачивать его до тех пор, пока, читая его вслух, Вы не почувствуете, что он созвучен Вам. Это похоже на работу писателя: написанное должно вызвать в Вас появление завораживающего внутреннего образного представления (говоря языком науки: вербальное полушарие головного мозга должно установить связь с полушарием, которое отвечает за образы и эмоции, в результате чего оба полушария начнут работать синхронно).

Живите холодной  
головой и горячим  
сердцем!

Поскольку благодаря связи между правым полушарием и расположенной под ним лимбической системой происходит эмоциональное обогащение наших намерений и замыслов, а лимбическая система, в свою очередь, оказывает влияние на резонансные круги автономной нервной системы, которые, расширяясь, достигают сердца, мы можем (если при чтении нашего сценария не испытываем никакого неприятного чувства) предположить, что нашли свой собственный *«путь сердцем»*. В результате между головой и сердцем устанавливается необычайно сильная и благотворная связь, наделяющая Вас всей той самомотивацией, которая необходима для осуществления Вашего целевого сценария.

Главное здесь — регулярность и непрерывность работы, чтобы Вы на самом деле что-то делали, а не просто о чем-то мечтали. Выдержка — вот что отличает всех успешных людей, а не ум, мужество или капитал. Упорное стремление к ясно поставленной цели — вот что дает мужество, стимулирует ум и творческие способности, а в итоге приводит к осуществлению всего намеченного.

Наша жизнь имеет смысл тогда, когда мы принимаем вызовы, преодоление которых дает нам возможность выйти за свои собственные пределы.

*«Путь сердцем»* — это путь, который наделяет Вас смыслом, а смысл рождается из согласия с собственными ценностями. Ясность в том, что касается собственных ценностных представлений, — необходимое условие любого хорошего решения, а цели достигает только тот, у кого решения ясные.

Ясное решение закладывает прочный фундамент для множества тех повседневных моментов, когда Ваш мозг должен решить, что надо обработать, сохранить, а затем вспомнить, а что, с другой стороны, остается неважным и может быть тотчас позабыто.

Человек с ясно поставленной целью непроизвольно понимает, что для него на самом деле важно.

Чтобы выразить  
эти маленькие  
"нет", необходимо  
одно большое  
ДА. Стивен Кови

Не имея ясной цели, мы разбрасываемся, говорим то «да», то «нет», и в итоге не достигаем ничего. Мы не можем осуществить в нашей жизни всего и уж тем более не можем этого сделать одновременно. Очень часто нам приходится говорить НЕТ, когда повседневность сулит нам какое-нибудь незначительное развлечение — говорить для того, чтобы сохранить время, силы и концентрацию, которые нужны для осуществления наших истинных жизненно важных желаний. Как пишет Стивен Кови, *«чтобы выразить эти маленькие "нет", необходимо одно большое ДА»*.

Мы видели, что наша жизнь имеет смысл тогда, когда мы ищем вызовы в тех областях, где можем реализовать наши ценности. Ясное представление о собственной системе ценностей, о ее еще не реализованных слагаемых делает понятными те наши желания, которые можно осуществить через развитие целевого сценария.

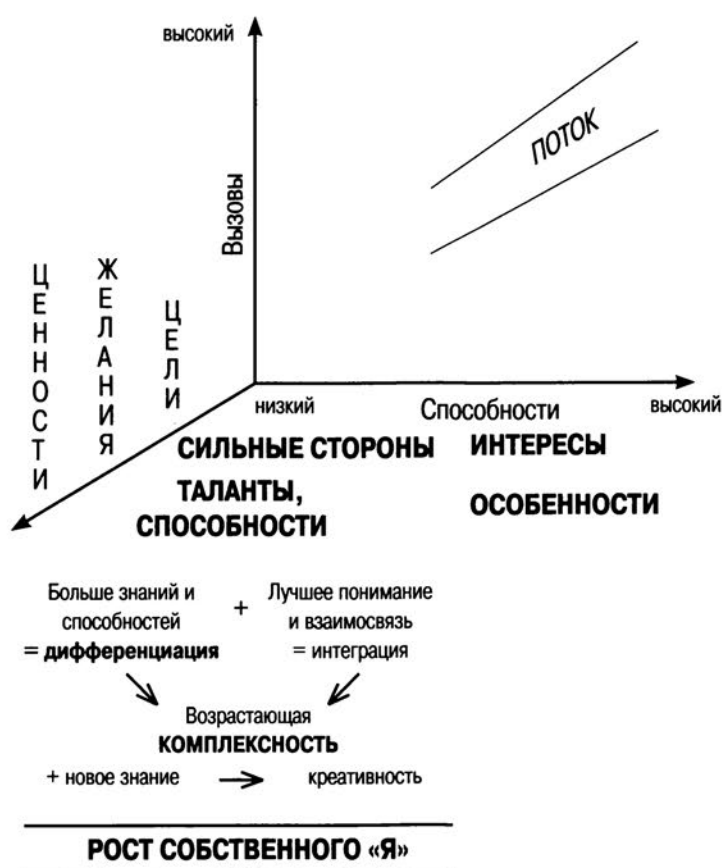
В результате из двухмерного образа канала ПОТОКА вырисовывается трехмерное пространство. Но поначалу у него не было своей основы, которую мы теперь подготовили. Стабильная основа для приобретения потокового опыта — это использование наших талантов и развитие наших способностей. Наша компетенция только усиливается, когда мы начинаем применять свои таланты и, постоянно обучаясь, расширяем свои способности. Как сказал бы Чиксентмихайи, в результате этого мы становимся сложнее, наше «Я» растет.

Опыт ПОТОКА:  
гармоническая  
связь диффе-  
ренциации  
и интеграции

Если нам удастся одинаково хорошо расширять свои знания и способности, а также гармонически связывать процессы дифференциации и интеграции, то мы начинаем накапливать собственный потоковый опыт. Непрерывное чувство успеха наложит отпечаток на формирование нашей жизни.

Если же того знания, которое Вы черпаете из имеющихся источников, не хватает для того, чтобы сообразовать Ваши способности с принятыми вызовами, необходимо новое знание. Тогда встает вопрос о Вашей креативности. Это — последнее звено в формировании нашего образа.

Многие люди используют самые сложные программы, когда занимаются фитнесом. Изложенная выше система позволяет Вам сразу же заняться духовно-душевым фитнесом, начать тренировать свой ум. Здоровому духу необходимо здоровое тело, но нет никакого здорового тела без сильного духа.



Когда необходимо новое знание, мобилизуйте свою креативность

Рисунок 24: Рост личности благодаря возрастанию сложности и расширению ее границ путем креативности

#### ФАЗА 4: искусство «отстраненного участия» («detached involvement») — снова «отпустите» свои цели

А теперь Вы, наверное, удивитесь: научитесь снова отпускать свои цели. Это ни в коем случае не означает, что все, что Вы слышали прежде, становится относительным. Важно не только постоянно осознавать свои цели и стремиться к ним — надо рассматривать их только как орудие и самому не становиться орудием своих же целей.

Не связывайте самого себя как личность, свое удовлетворение жизнью с одной лишь реализацией Ваших целей. Не подчиняйте себя целиком и полностью стремлению к успеху. Ваши цели — это только вехи, которые указывают направление и путь, но не сама жизнь. Во второй части мы подробнее поговорим об этом «отстраненном участии» (Jagdish Parikh).

*Регулярно проверяйте свои целевые договоры*

Кроме того Вам не следует рассматривать формулирование целей как нечто статическое, неизменное. Они так же подвижны, как сама жизнь,



и могут — даже должны — время от времени соотносываться с Вашим развитием и жизненной ситуацией. Учитывая постоянные изменения в нас самих и вокруг нас, мы должны постоянно проверять, насколько наши цели актуальны и мотивированы, и при необходимости формулировать их заново.

*Ежедневно два раза прочитывайте вслух свой целевой сценарий.*

Когда наше подсознание усваивает поставленную цель как задание, оно начинает заботиться о его осуществлении. Вы становитесь восприимчивым к той информации и тем раздражениям, на которые раньше не обратили бы никакого внимания, и, с другой стороны, заботитесь о том, чтобы Ваше ВНИМАНИЕ и Ваши силы не тратились на то, что только мешает достижению поставленных целей. Благодаря ежедневному двукратному чтению вслух целевой сценарий связывается с глубинами Вашего духа и постепенно превращается в бессознательный источник управления.

*«То, что человеческий дух может представить, он может и достигнуть»* (Napoleon Hill).

Успех — это последовательная реализация достойной цели.  
Эрл Найтингейл

Итак, здесь мы подходим к очень точному и мотивирующему определению понятия *успех*, сформулированному Найтингейлом:

*«Успех — это последовательная реализация достойной цели».*

Каждого, кто, поставив цель, постоянно стремится к ней, можно назвать успешным человеком, причем на каждом этапе пути, а не только при достижении цели. В этом и заключается более глубокий смысл положения, гласящего, что *путь и есть цель*.

Если чувство успеха появляется у нас только при полном достижении цели, тогда мы сильно рискуем потерять спокойствие или — в худшем случае — стать жертвой ревностного фанатизма, являющегося следствием нашей заикленности на поставленной цели.



А теперь — именно теперь, в данный момент, а не потом — отметьте в Вашем календаре тот период / несколько дополнительных периодов, когда Вы, исходя из этих соображений, пришли к конкретным представлениям о Ваших целях. Выделите для каждой области жизни от полутора до трех часов, во время которых Вы — в полном уединении, не испытывая никаких помех и вмешательства — сможете поработать над своим формулированием цели.

*(Эти временные параметры относятся к первому шагу. Когда же речь заходит о важных целях, временные затраты надо удвоить, а то и утроить. Но можете быть уверены: ни один час своей жизни Вы не используете лучше тех часов, которые потратите на эту работу! Это часы, которые оккупятся с процентами ростом Вашей ценности).*

### *А что дальше? — Видение и жизненная цель*

Правильное планирование учебы и жизни — это искусство, а именно искусство делать небольшие шаги. Надо не ставить перед собой сразу большие задачи, руководствуясь девизом: *«Все равно сделаешь только половину!»*, а наоборот, делить большое на малые части, а потом постепенно заниматься их решением по принципу: *«Я уже делаю то, что наметил»*. Не думайте, что вполне достаточно записи на бумаге и ежедневного двукратного прочитывания целевого сценария. Перед Вами не какая-то магическая книга. Вы сами бросили себе вызов и теперь должны на него отвечать. Может случиться даже так, что какие-то участки пути покажутся Вам чрезвычайно крутыми и каменистыми.

Для того чтобы Вы могли ответить на эти вызовы, необходима дальнейшая подготовка и некоторая сноровка в преодолении препятствий (которые могут возникнуть не только извне, но и в результате Ваших собственных действий).

Поэтому вторая часть книги будет как бы сопровождать Вас на первом этапе пути, который Вам придется пройти, и поддерживать Вас в осуществлении Вашего замысла.

Но прежде выскажем еще несколько соображений, которые помогут включить Ваши цели и разработку будущих сценариев Вашей жизни в контекст общей жизненной перспективы.

#### **Видение и жизненная цель: источник харизматического излучения**

Собрав воедино некоторые виды опыта, касающиеся осуществления краткосрочных (до шести месяцев) и среднесрочных (от шести до восемнадцати месяцев) целей, Вы все чаще будете задаваться вопросом, что же, собственно говоря, проходит через все это красной нитью? Какова та тема, которая всплывает вновь и вновь? В каком направлении концентрируются мои сильные стороны, способности, интересы и особенности? Что делает меня столь неповторимым? *«Для чего я пришел в этот мир? Что хорошего я могу принести в него? — Какова моя миссия?»*

Тот, кто нашел ответы на эти вопросы, может наметить себе все более долгосрочные проекты, а внутри себя самого он будет жить все спокойнее и счастливее — при всех возможных (*и вероятных*) внешних вызовах и испытаниях. У целей, которые предполагают вызовы, у тех целей, которые можно осуществить благодаря изначально данному призванию, есть, конечно же, совершенно особая движущая сила. Здесь самомотивация вырастает из самого ядра личности.

Вершина  
счастья — это  
готовность  
человека быть  
тем, что он есть.  
Эразм  
Роттердамский

Сочетание долгосрочных целей и призвания человека принято называть видением (Vision). Если человек может связать свои долгосрочные цели со своим же призванием, значит, у него есть свое видение. Человек, живущий в согласии с ним, живущий так, что его фактическое поведение

Как возникает харизма?

не противоречит избранной им системе ценностей, обладает той притягательной силой, которая называется *харизмой*.

*Жизненное видение, или «Идея нас самих»*

Часто ли мы задаемся вопросом, почему наша жизнь такова, какой она является? У многих жизнь протекает как более или менее бессмысленное скопление случайностей. Они чувствуют, что просто «брошены» в мир на произвол судьбы, и чтобы хоть как-то упорядочить свою жизнь и придать ей какой-то смысл, они перенимают те ценности и цели, которые существуют вокруг, — в семье, своем клане или обществе. Это дает какую-то уверенность, усиливает чувство солидарности, но в часы уединения или во время какого-нибудь кризиса вдруг понимаешь, что тебе все равно не уйти от вопроса: на самом ли деле ты живешь своей собственной жизнью, не противоречишь ли самому себе и действительно ли выбранный тобой путь в долгосрочной перспективе наделяет тебя силой и уверенностью?

Внимательно присмотревшись к людям из нашего окружения, проанализировав жизненный путь людей творческих, значимых и успешных, мы снова и снова убеждаемся, что они следуют своему внутреннему призванию. Порой оно, как ясное видение, проявляется уже в раннем детстве или — в большинстве случаев — дает о себе знать как некая смутная идея, которая показывается лишь фрагментарно и, даже под нагромождением каких-то других образов, все равно годами требует своего осуществления. Более того, нередко у таких «*поздних цветов*» («*Late Bloomers*») этот внутренний образ по-настоящему обретает силы для своего воплощения в жизнь только в последней ее трети, т. е. в пятьдесят, шестьдесят или семьдесят лет. Борясь со стрессом и рутиной повседневной жизни, многие даже не успевают остановиться и прислушаться к своему внутреннему голосу, хоть на какое-то время отстраниться от повседневных дел, чтобы открыть в себе это видение, подпитать и усилить его. Однако ясное понимание собственного видения, ощущение личного, неповторимого предназначения являются залогом того, что Вы действительно остановили свой выбор на важных вызовах, борьба с которыми потребует полной самоотдачи, которые соответствуют Вашему предназначению в этом мире и преодоление которых не просто наделит Вас острым сиюминутным ощущением счастья, но и даст впоследствии пережить чувство глубокого удовлетворения осмысленно прожитой жизнью — потом, когда Вы оглянетесь назад, отмечая свое семидесятилетие, восьмидесятилетие или даже более внушительный юбилей.

А теперь вопрос, который не может не волновать: откуда берутся эти образы будущего? Являемся ли мы после нашего рождения лишь чистым листом бумаги, на котором можно написать что угодно, или же в нас изначально заложена идея той личности, которой мы впоследствии станем? Не заложен ли в нас тот образ, который впоследствии надо только обнаружить? Тогда наша задача и счастье в жизни заключались бы в том, чтобы это видение смогло раскрыться и стать для нас ясным и осязаемым.

Весьма решительно эту вторую альтернативу отстаивает психолог Джеймс Хиллман (James Hillman), который пишет следующее: *«Подобно тому, как дуб вырастает из желудя, каждый человек с самого начала обладает некоторым ядром, внутренней идеей себя самого, в которой уже содержатся все аспекты его личности».*

Джеймс Хиллман

Следовательно, речь идет о реализации не какого угодно образа, а своего собственного внутреннего ядра. Римляне называли этот дух *«гением»*, индийцы связывают этот феномен с понятием *«кармы»*, а индейцы говорят о *«душе мечты»* или *«душе духа»*.

Представление о самом себе

Хиллман считает, что примером такого способа видения является жизнь Пикассо, который сказал: *«Я удивляюсь, как сильно люди злоупотребляют словом “развитие”; я не развиваюсь: я просто есть».* Поэтому и его картину *«Le jeune peintre»* (*«Молодой художник»*), которую он написал незадолго до смерти (а умер он в девяносто два года) можно понимать как символ того желудя, из которого вырастает дуб.

Я не развиваюсь: я просто есть.  
Пабло Пикассо

Но не всегда ясное представление о себе самом присутствует с самого начала, так что с годами ему остается только уточняться в его деталях. Порой этот гений прячется от нас и, словно стремясь защитить себя и нас, боится своего преждевременного раскрытия. Так было с Чарльзом Линдбергом, впервые совершившим одиночный полет над Атлантикой: говорят, что в детстве он страшно боялся высоты. Можем ли мы сказать, что в этом страхе о себе заявила его главная тема, его большой вызов — совершить этот опасный первооткрывательский полет и так сжиться со всеми рисками крушения, что в конце концов найти в себе отвагу на полное доверие самому себе?

Нередко мы имеем дело с косвенными и проблемными сигналами, которые выявляют наличие тех или иных помех, — сигналами, которые становятся понятными при ретроспективном взгляде на прошедшее и в которых словно вспыхивают первые проблески позднейшего призвания.

«Кажется, что порой “гений” проявляется только в симптомах и заболеваниях — как некое лекарство, удерживающее нас от ложного пути». Джеймс Хиллман

Тезис Хиллмана подтверждается другими многочисленными биографиями. Можно ли в маленьком испанском мальчике, прятавшемся от мира за спиной своей матери, угадать того взрослого мужчину, который мужественно выйдет на арену для встречи с диким быком? Раньше времени маленький мальчик просто не мог соответствовать своему внутреннему предназначению: в ту пору борьба с быком была ему просто не по плечу. Требовались мужество и ловкость, приходящие со временем. Понадобились еще несколько лет, чтобы он превратился в того молодого человека, который может пойти навстречу своему призванию и выйти на бой с быком.

Нередко *призвание* проявляется как внутренний зов. У него свои особенности, и часто лишь спустя долгое время мы начинаем слышать его, а затем правильно толковать и понимать. Сократу, например, этот зов никогда не говорил, что ему делать, — он говорил лишь, что еще не следует делать, т. е. выступал как предостерегающий, сдерживающий голос.

«Кажется, что порой гений проявляется только в симптомах и заболеваниях — как некое лекарство, удерживающее нас от ложного пути», — пишет Хиллман.

Это говорит о том, что наши жизненные пути не случайны, не взаимозаменяемы: на самом деле у каждой человеческой жизни есть своя определенная тропа, которая обладает для этого человека смыслом (если, конечно, он внимает зову своего внутреннего голоса) и дает ему почувствовать удовлетворение собственной жизнью. Следовательно, наша задача заключается в том, чтобы не только «вращаться» в будущее, но и устремляться вниз, к своим собственным корням, к тому, что, собственно, и образует наше существо (а не подпадать под влияние чужих идей и представлений). Вновь звучит вопрос учителя Кастанеды: «Скажи, это путь сердцем?»

Поздние цветы:  
при взгляде  
назад —  
состоявшаяся  
жизнь

Момент, когда прорывается эта мысль о собственной жизни, может быть самым разным. О Пикассо известно, что понимание собственного предназначения пришло к нему уже в девять лет. К тореадору, о котором мы говорили, — в двадцать. Но ко многим другим оно приходит гораздо позже. Уже упоминавшийся нами феномен «*поздних цветов*» описывает осознание своего предназначения людьми, которые перешагнули возраст пятидесяти или шестидесяти лет. Оглядываясь на свою прошлую жизнь, они понимают, что всё, столь долгое время казавшееся им бессмысленным и хаотичным, на самом деле было весьма насыщенным и наполненным.

Итак, заданный вначале вопрос о том, за что Вы можете быть благодарны, т. е. размышление об уже достигнутом, работа над своей системой ценностей и последующее, скорее интуитивное продвижение вперед, — все это вместе может натолкнуть Вас на «*представление о самом себе*».

Спросите своего лучшего друга или подругу, кем, по их мнению, Вы могли бы быть или, по сути, всегда уже были. Какими трениями, конфликтами, потрясениями или даже крушениями наделил Вас Ваш «гений», потому что он (еще) не смел (не мог) быть тем, чем хотел быть?

#### *Живые видения — мертвые видения*

Мертвые видения  
могут помешать  
Вашему росту

Но с этим представлением о себе самом надо обращаться осторожно и деликатно, не втискивая себя в какой-то застывший идеал. Навязанные образы относительного своего предназначения могут породить деструктивные представления об идеале, которые потом превратятся в «*мертвое видение*». Это похоже на то, как если бы дуб, выросший на крутом склоне и сопротивляющийся сильным порывам ветра и прочей непогоде, бушующей у подножья горы, постоянно пребывал в раздражении, потому что, с его точки зрения, *подлинный образ* дуба — это симметричное, прямо растущее дерево посреди большого дубового леса (а он этому образу соответствует).

У животных и растений нет таких мыслей: они просто живут своим «бытием». Что касается людей, то они, остро переживая различие между своим идеалом и живой реальностью, могут понапрасну отяготить свою жизнь и разрушить себя деструктивными упреками.



Мысль о Вашем видении, Вашей идее должна вселять в Вас радость и надежду энергией, а не вводить в конфликт с самим собой и лишать мотивации. Поэтому проверьте, энергично ли и радостно ли Вы стремитесь к реализации Вашего видения. Если да, то тогда это — живое видение. В противном случае Вы имеете дело с оторванным от жизни образом, который только мешает Вашему развитию и лишает энергии.

Ясность в представлении о собственном видении раскрывает Вам внутреннюю динамику канала ПОТОКА: Вы движетесь в вертикальном направлении в сторону своего жизненного видения. Развиваясь по горизонтальной оси и внутренне возрастая, Вы исполняете свое призвание, свою миссию. Ваши видения — это Ваши представления о том, что Вы хотели бы осуществить в этой жизни, чего хотели бы достичь, и Ваша миссия заключается в том, чтобы что-то дать людям и этой планете. Когда то и другое согласуется между собой, Вы чувствуете, что Вы аутентичны, полны жизни и совершаете *путь сердцем*.

Может быть, Вы уже давно нашли тему своей жизни, и тогда, пожалуй, подтвердите эти пассажи в той мере, в которой подсказывает Ваш собственный опыт. Но если же Вы еще в поиске, тогда мы предлагаем Вам следующую управляемую фантазию, благодаря которой Вы сможете приблизиться к представлению о себе самом. В отличие от первой фантазии, которая была посвящена оптимальному (любому) дню (см. с. 64), в этой фантазии Вы улетаете на пять лет вперед.

Видение дает  
Вам ориентир  
на Вашем личном  
пути сердцем

Руководство  
по имажинации  
см. на с. 60 и след.

*Управляемое путешествие в область  
собственной фантазии о Вашем видении*

*«День, когда становится ясной Ваша идея о Вас самих»  
(по Наоми Стефан / Naomi Stephan)*

*Закрой глаза, дыши спокойно и равномерно. Вдыхай глубоко и без напряжения, а потом так же спокойно и легко выдыхай.*

*Почувствуй, как движется твоя грудь и живот.*

*Твое тело становится приятно теплым, ты чувствуешь, как сила притяжения все сильнее мягко притягивает тебя к земле.*

*Руки совсем тяжелые.*

*Ноги наливаются тяжестью.*

*Все туловище совершенно тяжелое.*

*Вдохни и расслабь шею и плечи.*

*Дыхание и сердцебиение совершенно спокойные и равномерные.*

*А теперь представь, что, прекрасно выспавшись, ты однажды просыпаешься в будущем, примерно через пять лет.*

*В тот день, когда ты проснулся, у тебя уже формируется ясная идея о самом себе, фантазия стала реальностью:*





Ты встаешь и медленноходишь к окну своей спальни.

Постой немного у окна и посмотри, что тебе открывается.

Затем соверши свой утренний туалет и оденься.

Потом подойди к двери своей спальни и спустись по лестнице.

Остановись ненадолго на лестничной площадке и посмотри на старинные напольные часы, которые знали еще твоего деда. Запомни, который час, прежде чем дальше спускаться по лестнице.

У входной двери ты берешь газету: тебе страшно интересно — ведь сегодня в ней напечатали статью о тебе.

С газетой в руках ты идешь завтракать и, усевшись за столом, листаешь газету — вот и статья.

Понаблюдай за своими чувствами, когда обнаружишь статью.

Посмотри на нее и обрати внимание на заголовок.

Посмотри на свое фото в статье.

Как ты одет?

Какое у тебя выражение лица?

Ты сидишь или стоишь?

Ты один или в окружении других людей?

Начинай читать и следи за своей реакцией на текст.

В каком тоне написана статья?

Благосклонен ли автор, критически ли он настроен или просто пишет по существу, оставаясь нейтральным?

Что он говорит о тебе?

На какие мысли он наводит тебя относительно твоих взглядов на будущее, твоего представления о себе самом и твоей миссии?

Ты остаешься совсем расслабленным, спокойно лежишь или сидишь. Глаза по-прежнему закрыты. Мысленно ты берешь лист бумаги, ручку и — чтобы выразить свое эмоциональное состояние по поводу статьи — записываешь первое слово, которое приходит тебе в голову.

Проведи линию под записанным словом, а потом запиши три вещи, которые ты сегодня сделаешь, исходя из твоего представления о себе самом.

Отложи блокнот и вернись в исходное положение.

Потянись, поглубже вздохни и открой глаза.

А теперь запиши все, что ты хотел бы сохранить в памяти об этом путешествии в область фантазии.

Конец имагинации.

**Некоторые указания относительно возможного истолкования того, что Вы увидели:**

(Подумайте о том, что все, увиденное Вами, исходило от Вас. Следовательно, все это — личная информация для Вас самих.) Здесь нет правильного или неправильного, хорошего или плохого — только то, что Вы наблюдали.

1. Когда Вы почувствовали, что Вам трудно следовать за предложенными образами? Когда Вам захотелось, чтобы больше вообще не появлялось никаких образов?
2. Что Вы увидели, когда смотрели из окна спальни?
3. Сколько времени было на старинных часах, когда Вы проходили мимо?
4. Что Вы почувствовали в этот момент: расслабленность, цейтнот или, может быть, даже стресс?
5. Какой была Ваша одежда?
6. На какой странице газеты была напечатана статья о Вас? В спортивном разделе, в литературном, в разделе политики, науки, в местной хронике, в экономическом разделе или еще где-нибудь?
7. Каким был заголовок? Каким было содержание статьи?
8. Опишите свое фото в газете.
9. Какой была ваша эмоциональная реакция на статью?
10. Какие ассоциации вызывает у Вас теперь все то, что Вы записали? Какие ссылки на Ваше представление о Вас самих и на Ваше видение могут скрываться в записанном?
11. Что Вам бросилось в глаза кроме этого?

Что еще в своих мыслях, чувствах, телесных ощущениях Вы хотели бы запомнить для уяснения идеи о самом себе?

**Это путешествие в собственную фантазию предполагает следующие аспекты:**

В каком окружении я хотел бы жить? Как должен выглядеть мой домашний очаг? Какими будут мои жизненные обстоятельства через пять лет?

Для чего я хотел бы заслужить уважение и признание моих близких? (Что по этому поводу написано в статье?).

Как бы мне хотелось организовать свой день?

Где я хотел бы жить?

В каких условиях я чувствовал бы себя лучше всего?

Что говорит мне все это относительно моего представления о себе самом, о моей миссии, моем видении?

Может, Вам с трудом удавалось видеть статью так ясно, чтобы на самом деле иметь возможность прочесть ее; может, Вам даже совсем не хотелось заглядывать в газету. Не делайте на этот счет никаких серьезных выводов — просто работайте с тем, что Вам пришло на ум.

Дело не в тех специфических образах, которые я предложил, а в тех картинах, мыслях и чувствах, которые пробуждает это путешествие в собственную фантазию. Это Ваш материал, и решающим здесь являются те внезапные мысли, которые теперь приходят к Вам. Сейчас не надо все это оценивать: полученные «картинки» могут оказаться совершенно нереалистичными или несущественными. Мысленно представьте себе луковицу: под ее сухой коричневой шелухой скрывается сочное белое содержимое. Внешняя оболочка — это не ее сущность. Точно так же предпринятое нами путешествие в фантазию и те образы, которые в результате этого возникли, — это не стопроцентно точное предвосхищение будущего: на самом деле все это — лишь толчок для дальнейших фантазий и пища для других идей. Следовательно, все это надо рассматривать лишь как подготовительный материал, а не как прогноз (с тем, чтобы здесь не возникло никаких недоразумений).

### ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

*Третье измерение творческого процесса затрагивает более глубокие аспекты человеческого бытия.*

*Принято считать, что это область философии, метафизики или религии. Но можно и по-другому смотреть на этот аспект структуры человека — без тех ограничений, которые накладывают верования, догмы, учения или убеждения. Можно исследовать, не определяя заранее, что именно надо найти.*

*Это подлинное исследование может открыть доступ к глубочайшему источнику творческого процесса. Для того чтобы ваша жизнь стала искусством, нельзя игнорировать вашу собственную глубину, ваш собственный запас жизненной силы. Творческий процесс помогает вам выражать ваш истинный дух и сущность на всем протяжении вашей жизни. Обретя связь с этим духом, вы преобразуете себя во многих отношениях. Это сказывается на направлении всей вашей жизни, на вашем понимании того, что для вас действительно важно, на вашем качестве жизни.*

*Это может быть вашей точкой опоры, пробным камнем в выявлении глубочайших ценностей и высших стремлений, источником внутренней силы и изумительной внутренней творческой энергии.*

*Роберт Фритц, «Ваша жизнь как искусство»  
(«Your Life as Art» by Robert Fritz) [www.robertfritz.com](http://www.robertfritz.com)*

Часть II

ОСУЩЕСТВЛЯЯ ИДЕИ

## Энергия 1: пробудить силу воли — тренировать невозмутимость

*Над нами властвует все то, с чем мы себя отождествляем. Но мы можем господствовать над всем, с чем перестали себя отождествлять, — можем руководить этим и использовать его.*

Роберто Ассаджиоли (Roberto Assagioli)

Самомотивация — одна сторона медали: другой является сила воли, которую надо развивать для реализации целевых сценариев. Очень часто мотивация и воля смешиваются друг с другом, а еще чаще оба слова наделяются одним и тем же значением и используются как взаимозаменяемые. Причина тому — роковое недоразумение, которое мы должны здесь как можно скорее устранить, — прежде чем пойдем дальше. Мотивация — это всегда лишь наши порывы, источники наших стремлений что-то сделать. Но для того, чтобы наши замыслы превратились в дела, необходимо дополнительное фокусирование — направленность нашей волевой энергии.

Итак, начав — во второй части этой книги — заниматься проблемой реализации наших целевых сценариев и выясняя, как нам преодолеть внешние и внутренние препятствия, мы, в конечном счете, решаем вопрос о том, как нам одолеть собственную «подлую натуру», которая, несмотря на всяческую мотивацию, вновь и вновь старается сыграть с нами злую шутку и свести на нет все наши замыслы.

В своей книге *«Schulung des Willens»* Ассаджиоли показывает, как можно использовать одну из главных функций волевой энергии: регулирование психических энергий. Он показывает, что речь идет не о подавлении или вытеснении витальных импульсов, а о том, чтобы осознать действительность этих сил и (там, где энергия воли слаба или подавлена другими биологическими или психическими энергиями) прийти к той ясности и крепости, которые сделают нас более уверенными, удовлетворенными и радостными.

И здесь волшебное слово — это ВНИМАНИЕ. ВНИМАНИЕ — это ключ к концентрации, а концентрация укрепляет силу воли.

*«Четкое и постоянное поддержание представлений о действии, — пишет Ассаджиоли, — ведет к намеренному использованию того двигательного потенциала, который свойствен образам и идеям, и это находит свое выражение в следующем психологическом законе: образы или мысленные представления имеют тенденцию порождать соответствующие им телесные состояния и внешние поступки».*

Но говоря о необходимости обучения концентрации и ВНИМАНИЮ (и предлагая множество упражнений для этого), Ассаджиоли столь же

Счастье — это иное название силы воли. *Ральф Уолдо Эмерсон*

Три шага на пути к воле: признание, что воля существует; понимание того, что у тебя есть воля; открытие того, что ты и есть воля. *Роберто Ассаджиоли*

Образы или мысленные представления имеют тенденцию порождать соответствующие им телесные состояния и внешние поступки

настоятельно подчеркивает, что приложение воли никогда не должно приводить к фиксации, к слепому отождествлению со своим представлением о цели.

Не-только-но-и,  
вместо или — или

На первый взгляд это кажется весьма противоречивым, очень парадоксальным и чуждым для нашего западного мышления, привыкшего — благодаря древнегреческому философу Аристотелю — думать в ракурсе «или — или».

Итак, с одной стороны у нас есть договор с самим собой, снабженный датой и подписью, мы имеем установку на концентрацию, ВНИМАНИЕ, даже внутреннее обязательство при любых обстоятельствах достигнуть поставленной цели, а с другой, — предостережение избегать фиксации, не заикливаться на чем-то одном. Как это согласуется?

Развивать  
доверие  
и «отпускание»  
на своем пути

Людям восточной культуры легче удается жить и мыслить противоречиями, и поэтому нет ничего удивительного в том, что автор из Индии, Джагдиш Парикх (Jagdish Parikh) хочет навести здесь мост, используя свое понятие «*Management by Detached Involvement*» (в приблизительном переводе: *управление через «отстраненное участие»*). Нам, представителям западной традиции, следовало бы вернуться к мышлению Гераклита, который за всеми противоречиями видит действие «скрытой гармонии». Без ночи нет никакого дня, без ненависти нет любви, без лета — зимы... Эту скрытую гармонию надо выявить в ходе собственной жизни как самую решающую тайну, которая заключается в умении сознательно идти к поставленной цели, но в то же время уметь «отпустить» ее, а попросту говоря, учиться с доверием идти по своему пути.

Жизнь:  
максимальное  
использование  
пространства  
между свободой  
и судьбой.  
Ролло Мэй

Джагдиш Парикх предлагает смотреть на все те жизненные роли, которые нам приходится играть (со всеми их противоречиями), как на некую «жизненную игру», как на спорт, которым можно весело и играючи заниматься, не теряя при этом полной внутренней концентрации, делающей человека хорошим игроком или спортсменом. Это дает нам возможность справляться со всеми переменами и преобразованиями, которые дарит нам жизнь и на которые мы не имеем никакого влияния. Есть силы, которые сильнее нашей воли, но без сильной воли мы не можем до конца использовать имеющееся «игровое» пространство между «свободой и судьбой» (Rollo May).

Прежде всего надо признать, что множеству чисто рациональных соображений всегда сопутствует множество иррациональных сил, мощно влияющих на наши внутренние процессы и определяющих наше внешнее поведение. Свобода выбора (как представление нашего ума — и тут надо отметить, что некоторые ведущие специалисты в области исследования головного мозга даже оспаривают ее существование), — итак, свобода выбора заслуживает такого наименования только тогда, когда мы, выражая свою волю, можем отрешиться от генетического, биологического и общественного влияния, которое заполняет нас самих и господствует над нами, используя целый комплекс средств: представление о той или иной роли, которую мы вынуждены играть, различные страхи, запугивания, надежды, желания и стремления.



Противоречивое состояние отстраненного участия (*detached involvements*) можно выдержать только в том случае, если мы обладаем внутренней невозмутимостью, полученной из глубокого познания, а точнее говоря — из того опыта, который говорит нам: только тогда мы действительно достигнем цели, когда сможем «отпустить» ее. Однако вряд ли можно описать этот внутренний процесс, используя возможности языка, связанные с законами логики. Чтобы его по-настоящему понять, надо пережить все это на собственном опыте, и потому задача данного текста — не в том, чтобы привести Вас к этому состоянию, а скорее в том, чтобы как-то разъяснить, что Вы почувствуете, когда Вам удастся его достичь.

Тем не менее, мы хотели бы познакомить Вас с тем упражнением, которое предлагает Ассаджиоли: оно направлено на то, чтобы способствовать возникновению внутренней невозмутимости.

Эта медитация, способствующая «идентификации с сознательным “Я”», прежде всего, помогает нам избавиться от фиксации на некоторых аспектах нашей личности — тех аспектах, которые отвлекают нас от поставленных целей и приводят к инертности. Это происходит путем освобождения от назойливых отождествлений, от чрезмерной фиксации на чем-либо — и это происходит благодаря обретению внутренней дистанции.

Спокойная отстраненность от различных аспектов нашей жизни — это важный шаг на пути к тому, чтобы быть свободным при любых действиях в любой ситуации. Человеческая жизнь — это постоянная череда перемен. Поэтому необходимо постоянно отстраняться от уже найденных структур и опор и тем самым снова отказываться от того, с чем мы себя уже отождествили, на чем зафиксировались и что как раз и является выражением этих структур. Это необходимо для того, чтобы сформировались новые структуры для преодоления постоянно меняющихся внешних вызовов и возникла возможность реализовать новые, сформировавшиеся в нас желания.

Освобождение от идентификации с аспектами собственной жизни — важный шаг на пути к освобождению!

Любая идентификация с каким-нибудь отдельным аспектом Вашей жизни (например, фиксация своего внимания на физической привлекательности, стремление навсегда сохранить какую-то эмоциональную связь, осуществление какой-нибудь идеи или идеологического притязания) или же отождествление себя с какой-нибудь ролью («работника», «отца» и т. д.) чревато страданиями и разочарованием, когда мы стремимся удержать или вернуть «то старое, чего больше нет». Имея все это в виду, можно постепенно научиться широкому синтезу различных аспектов собственной личности и быть всегда открытым для реальной жизни.

Чем успешнее происходит освобождение от привычных идентификаций, тем свободнее Вы становитесь от порабощающих притязаний Вашей первичной системы импульсов и тем эффективнее и свободнее «самотивация» вторичной системы преодолевает привычки Вашей «подлой натуры».

Только тогда, когда гармоническим и примиряющим образом нам удастся преодолеть отождествление с исторически сложившимися архаическими

асpekтами Вашей личности, мы сможем укрепить силу воли, которая необходима для достижения наших целей, для реализации наших ценностей.

Однако во избежание недоразумений сразу оговоримся, что освобождение от идентификаций не означает, что мы не даем воли своим чувствам или даже подавляем их. Как раз наоборот: свои чувства — пусть даже неприятные или, напротив, приятные, но имеющие неприятные последствия — мы можем расценивать как действенные указания. Они дают нам информацию, дают возможности глубже узнать самих себя и других людей.

*«Поэтому речь идет о том, чтобы суметь четко осознать тот момент, который отделяет само чувство от возможной реакции на него в виде какого-нибудь поступка. В такие моменты мы получаем шанс повысить качество нашей жизни»* (Covey). Тогда нам надо просто решить, хотим ли мы или не хотим отождествлять себя с тем или иным аспектом нашей жизни.

Выделите себе время для ежедневной медитации, отыщите для этого спокойное место, где в течение пятнадцати минут Вы можете посидеть в полной тишине. Сядьте на стул, выпрямите позвоночник. Спокойно воспринимайте чувства и мысли, которые у Вас появляются, — пусть они спокойно возникают; сосредоточьтесь на предмете Вашей медитации, на определенной мысленной точке (которую Вы сами выбрали) (см. следующие шаги).



#### **Упражнение на самоидентификацию по Роберто Ассаджиоли**

Прочитайте, а еще лучше проговорите следующий текст. Делайте это в удобной позе, расслабьтесь.

#### **Освобождение от идентификации с физическим аспектом восприятия**

*Теперь мне становится ясно, что есть нечто такое, что называется моим телом, и это тело — не я сам.*

*Я — не мое тело. То, что я называю моим «Я», имеет тело, но это не одно и то же. Существует идентичность моего тела, но также существует моя собственная идентичность, отличная от него. То и другое связано между собой: когда мое тело здорово, я это замечаю, и также же замечаю, когда оно больно. Я замечаю, что какое-то время оно устает, в другое — свежо и бодро. Но я — не мое тело, у меня своя, отличная от него, идентичность. Я отмечаю усталость, но я сам — не усталость. (Вспомните, при каких обстоятельствах Вы ясно ощущали отделение от своего тела — может, Вы были одни на какой-нибудь вечеринке: вялое настроение, теплые напитки, сонная музыка, скучные люди. Вы чувствуете, что не туда попали, и Вас охватывает усталость. Усталость одолевает Вас. Вы хотите только одного: поскорей бы вернуться в свою квартиру, лечь в кровать и уснуть. Вы расстаетесь с присутствующими, и вот уже у самой двери встречаете*

запоздалого гостя, который сердечно Вас приветствует, сразу начинает разговор, и Вы невольно понимаете: какой очаровательный человек! Вы остаетесь, решаете пропустить еще стаканчик, через десять минут все видят, что Вы танцуете, а очередные признаки усталости появляются только пять часов спустя. Приходилось ли Вам переживать нечто подобное?)

*Я воспринимаю различные состояния моего тела, замечаю, что имею тело, но я сам, мое настоящее «Я» — это нечто другое. Иногда я думаю, что я — мое тело, и время от времени я могу полностью слиться с ним.*

*Но теперь — ради этого упражнения — я расстаюсь с таким представлением.*

*На какое-то время, продолжительность которого определяю я сам, я перестаю отождествлять себя со своим телом. Я смотрю на него с удивлением — как на какое-то чудо, как на драгоценное орудие моего опыта и моей деятельности во внешнем мире, но оно — лишь орудие. Я хорошо с ним обращаюсь, стараюсь, чтобы оно было здоровым, но оно — не то, чем я являюсь.*

А теперь закройте глаза и в течение одной минуты повторяйте следующее высказывание:

**«У меня есть тело, но оно отличается от того, что есть я сам».**

Шаг за шагом укрепляйтесь в понимании того, что это высказывание правильно и что в нем выражается факт, который Вы сами можете проследить.

Затем откройте глаза и продолжите упражнение: постарайтесь ясно осознать, что между Вами и Вашими чувствами нет никакого тождества.

#### **Освобождение от идентификации с эмоциональными аспектами восприятия**

*Теперь мне становится ясно, что у меня есть чувства, но я и они — не одно и то же. Мои чувства меняются — иногда я понимаю, почему это происходит, иногда нет. Чувства приходят и уходят, они открывают мое сердце, а иногда пугают. Кажется, что они меняются каждую минуту, а порой противоречат друг другу.*

*Любовь сменяется ненавистью, спокойствие — раздражением, радость — страданием, но мою собственную идентичность это не затрагивает. Мои чувства не могут изменить моей истинной природы, моей сущности. «I am who I am» («Я есть тот, кто я есть»). Я сам не так переменчив, как мои настроения. Раздражение приходит и уходит,*

*счастье появляется и исчезает, но я знаю, что я сам — не раздражение и не счастье. Я могу наблюдать за своими чувствами и почти всегда их понимаю, я даже могу постепенно научиться управлять ими, использовать их и гармонично интегрировать — следовательно, они — не я сам.*

Если хотите, Вы можете здесь также — посредством отождествления себя самого со своими чувствами — дистанцироваться от *совершенно определенных* чувств, которые, может быть, просто явно властвуют над Вами. Вам станет ясно, что Вы можете впасть в ярость, но сами Вы — не ярость. Вы можете распрощаться с вполне определенными аспектами своей личности, с нежеланными желаниями, с разными видами зависимости, с мнимой необходимостью и т. д. При таком подходе Вы можете разобраться со своими чувствами, не подавляя и не отвергая их. Да, чувства — вот они, но Вы сами — не они.

А теперь закройте глаза и в течение минуты повторяйте такое предложение:

**«У меня есть чувства, но они отличаются от того, что есть я сам...»**

Шаг за шагом укрепляйтесь в понимании того, что это высказывание правильно и что в нем выражается факт, который Вы сами можете проследить.

Затем откройте глаза и продолжите упражнение: постарайтесь ясно осознать, что между Вами и Вашими мыслями нет никакого тождества.

### **Освобождение от идентификации с интеллектуальными аспектами восприятия**

*Когда я мыслю, я использую свой разум, но я — не он. С его помощью я воспринимаю мир и людей, но я — не мой разум. Я использую его как драгоценное орудие для совершения открытий и для их выражения, но он не является сущностью моего бытия.*

*Мои наблюдения говорят мне о том, что мысли постоянно развиваются, появляется новое знание, которое, к сожалению, снова забывается, накапливаются различные виды опыта, порой речь идет о чем-то важном, иногда — о чем-то другом, мой ум развивает новые идеи, которые не перестают меня удивлять. Бывает и так, что мой ум перестает меня слушаться, и поэтому он не может быть мною, не может быть моим «Я». Он наделяет меня возможностью познания внешнего и внутреннего мира, но он — не я. Поэтому я понимаю: «У меня есть разум, но я — не он. Я могу мыслить, но я сам — не мои мысли».*

А теперь закройте глаза и в течение минуты повторяйте:

**«У меня есть разум, но то, что есть я, отличается от моего разума. Я могу мыслить, но моя идентичность отличается от моих мыслей».**

Шаг за шагом укрепляйтесь в понимании того, что эти высказывания правильны, и что в них выражается факт, который Вы сами можете проследить.

Затем откройте глаза и продолжите упражнение: постарайтесь как следует уяснить, что, собственно, — после того как Вы отстранились от отождествления со своим телом, чувствами и мыслями — остается в качестве ядра Вашего «Я».

#### **Идентификация со своим сознательным «Я»**

*Но тогда что же такое я? Что остается после того, как я отстранился от своей идентификации со своим телом, чувствами и мыслями? Остается сущность меня самого — центр чистого самосознания. Это нечто длящееся, непрерывное и постоянно меняющееся течение моей повседневной жизни. Здесь я и нахожу свою собственную идентичность, чувство самого себя, которое и образует мою жизненность, мое бытие, свое внутреннее равновесие.*

*Я познаю и утверждаю себя самого как центр «чистого» самообнаружения и творческой динамической энергии. Я знаю, что, исходя из этого центра истинной идентичности, я могу наблюдать за всеми своими психическими процессами и физическим телом, руководить ими и гармонизировать их. Я хочу в гуще своей повседневной жизни постоянно осознавать этот факт и использовать его для того, чтобы этот уровень сознания помогал мне и наделял мою жизнь большим смыслом и более четким направлением. Из этого центра моя воля черпает свою силу, постоянство и выдержку.*

А теперь закройте глаза и в течение минуты повторяйте следующие предложения:

**«Находясь в совершенном спокойствии, я постигаю и подтверждаю, что моя собственная идентичность свободна, и выразить ее могу лишь я сам. Я есть и остаюсь центром бодрствующего внимания и энергичной воли».**

Шаг за шагом укрепляйтесь в понимании того, что эти высказывания правильны, и что в них выражается факт, который Вы сами можете проследить.

#### **Заключение**

Оставайтесь некоторое время в этом состоянии, а потом вернитесь в прежнее: сосчитайте в обратном порядке от десяти до единицы, приходя в себя, глубоко вдохните, потянитесь, откройте глаза и быстро десять раз согните и разогните руки в локтях.

Итак, что Вам даст это регулярное (по возможности ежедневное) упражнение? Еще раз дадим слово самому Роберто Ассаджиоли: *«Когда ВНИМАНИЕ все больше направляется на сознательное состояние, эту стадию отождествления можно сократить. Цель заключается в том, чтобы с помощью этого упражнения научиться быстро и динамично проходить через каждую стадию дистанцирования от идентификаций, и так долго оставаться в осознании собственного «Я», как этого желаешь. Затем можно — по желанию и в любой момент — освободиться от всякого навязчивого чувства, любой досадной мысли, неподходящей роли и — с точки зрения отстраненного наблюдателя учиться ясно понимать ситуацию, ее смысл, причины и самый эффективный способ обращения с ней».*

Однако это упражнение на самоидентификацию — лишь один аспект обучения воли. Второй состоит в признании того факта, что на ранних этапах своего развития воля является очень слабой силой, которая самостоятельно не может получить энергии, необходимой для реализации тех или иных замыслов. Мы очень охотно впадаем в зависимость от удобных и приятных сторон нашей природы или, как пишет Ассаджиоли, *«позволяем внутренним импульсам или внешним влияниям завладеть нашей личностью».*

*«Эту позицию, — продолжает он, — можно было бы назвать нежеланием платить за стоящее предприятие. Нередко это касается и развития воли, но надо понимать, что без усилий и постоянных упражнений ее не воспитаешь, — ту самую волю, которая необходима для успешного развития других свойств телесной и духовной природы. Но такое усилие вознаграждается сторицей, потому что воля лежит в основе любой деятельности. Поэтому хорошо развитая воля повысит эффективность всех будущих стремлений».*



## Энергия 2: преодолевая внешние препятствия

*Одолей одну трудность и сто других отступят от тебя.*

Конфуций

Было бы глупо думать, что целевые сценарии реализуются сами собой, даже если порой так и случается. Лучше исходить из того, что для достижения поставленной цели Вам самим придется преодолевать то или иное препятствие. Препятствия — это испытания для Вашей самомотивации. От неожиданностей никто не застрахован, и главное — как мы с ними обходимся. По крайней мере, мы всегда можем сделать одно: постараться максимально подготовиться к осуществлению наших целей, т. е. своевременно поразмыслить над этим, построить какие-то планы и развить оригинальные идеи. Поэтому в данной главе речь пойдет о преодолении внешних препятствий, нередко встающих на пути реализации целевого сценария.

Даже из камней,  
положенных  
у Вас на пути,  
можно построить  
что-нибудь  
прекрасное.  
Иоганн  
Вольфганг Гете

Часто более трудными оказываются те препятствия, которые исходят от нас самих, идут из нашего внутреннего мира: это те ловушки, которые мы сами себе расставляем. Здесь сказываются бессознательные, но действенные внутренние установки, догмы, взятая на себя большая и часто роковая роль. Поэтому следующую главу мы назвали так: «Энергия 3: снимая эмоциональные блокады».

### Осуществление целевого сценария

#### 1. Разъяснение: задача или проблема?

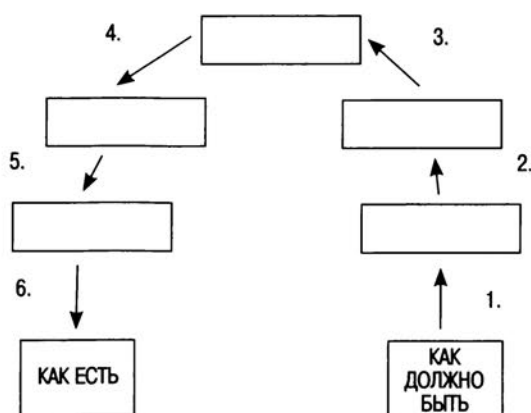
Исходная ситуация — желание или необходимость выйти из имеющегося положения (КАК ЕСТЬ) и войти в представляемую или предлагаемую реальную ситуацию будущего (КАК ДОЛЖНО БЫТЬ), которая так сильно и позитивно отличается от первой, что ее достижение оправдывает необходимые затраты.



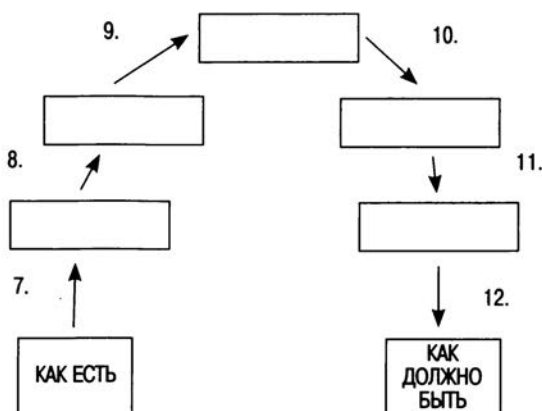
Вопрос, на который надо ответить в перспективе реализации целевого сценария, звучит так: как от ситуации «КАК ЕСТЬ» мне перейти к ситуации «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»? На первом этапе требуется просто размышление, т. е. мысленная репетиция действия.

Почему планы,  
построенные  
по принципу  
движения  
в будущее, чаще  
всего не удаются

Ситуацию «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ» надо описать как можно нагляднее (как в количественном, так и в качественном отношении) (см. «Целевой сценарий»). Прежде всего требуется немалая сила представления: надо поразмыслить, как выглядит ситуация незадолго до осуществления цели (последний этап ее реализации), затем с помощью фантазии обрисовать ту ситуацию, которая ей предшествует, затем ту, которая предшествует этой предпоследней и т. д. — до тех пор, пока не появится исходная ситуация (сегодняшняя ситуация «КАК ЕСТЬ»). Такое «мышление назад» помогает сосредоточиться на возможных этапах ситуации. Если мы мысленно шаг за шагом представляем движение вперед в будущее (как это обычно и происходит), то возникает опасность, что мы заблудимся в необозримом количестве вариантов, перестанем думать и просто начнем действовать.



Только теперь, на втором этапе, начинайте мыслить от исходной ситуации и — шаг за шагом — до той ситуации, которая должна быть, и заодно проверьте, не пропустили ли Вы чего-нибудь, восполните пробел, если он имеется, взвесьте альтернативы и отбросьте то, что, на Ваш взгляд, не имеет смысла.



В зависимости от того, как обстоит дело с необходимыми для этого процесса

- мероприятиями
- средствами
- людьми
- информацией

т. е. в зависимости от того, являются ли они

**известными**      или      **неизвестными**

речь может идти о

**задаче**      или      **проблеме.**

Это различие существенно, и Вы в этом немедленно убедитесь. Здесь профессионалы отличаются от любителей. Первые не делают тех ошибок, которых можно избежать. Было бы неверно отождествлять задачи и проблемы.

Легко определить неверный ответ, но чтобы обнаружить неверный вопрос, нужна оригинальность.  
*Энтони Джей*

#### **Задачи**

Задачи решаются путем обдумывания, обращения к опыту (как своему, так и кого-нибудь другого), следования определенным правилам, применения проверенных методов, техник, ноу-хау и т. д. Здесь мы не будем вдаваться в подробности, потому что все это — тема соответствующего профессионального образования и повседневного овладения профессией.

Тем не менее, важно сразу как можно основательнее убедиться, имеется ли какая-либо задача. Задачи можно выполнять с гораздо меньшими затратами и с более высокой перспективой на успех (= с существенно меньшим риском), чем это происходит при решении проблем.

#### **Проблемы**

Прежде чем говорить о «проблеме», надо *убедиться*, что желаемого результата ни при каких условиях нельзя достичь с помощью уже известных средств. Если, несмотря на все мыслительные усилия, анализ и поиски, отдельные, многие или даже все шаги, которые должны вести от ситуации «как есть» к ситуации «как должно быть», остаются неизвестными, тогда мы имеем дело с проблемой. Для проблем характерно то, что они как раз не решаются уже известным образом — по крайней мере, пока не решаются. Необходимо найти что-то *новое*, т. е. теперь требуется творческое мышление.

**Разумеется, все это имеет силу и тогда, когда с самого начала ясно, что идет поиск нового, оригинального решения, т. е. когда сам поиск «нового» является проблемой.**

Думали ли Вы когда-нибудь о различии между задачами и проблемами?

## **2. Решение проблем и творческое мышление**

Когда мы имеем дело с подлинными проблемами, почти всегда приходится отходить от привычного и знакомого, нарушать правила, не обращать внимания на ноу-хау, мыслить нелогично, противоречиво, парадоксально,

не в русле привычной колеи. Необходимо мыслить творчески, креативно. Цель же заключается в том, чтобы сделать проблему решаемой, т. е. перевести ее в разряд решаемых задач.

Решения первой  
и решения второй  
степени

В своей книге «*Lösungen*», написанной в соавторстве с Джоном Векландом (John H. Weakland) и Ричардом Фишем (Richard Fisch), Пауль Вацлавик (Paul Watzlawick), говоря о различных подходах, характеризует их как решения первой степени (= задачи) и второй степени (= проблемы).

Эту книгу Вацлавик предваряет одной историей, которая очень хорошо иллюстрирует указанное различие. Вот она:

Безумная и к тому  
же опасная идея  
спасла от  
безвыходной  
ситуации

*«Когда в 1334 г. тирольская герцогиня Маргарита Маульташ взяла в осаду каринтский замок Хохостервиц, возвышающийся посреди долины, ей стало ясно, что штурмом его не взять, и она решила взять его измором. Спустя несколько недель положение оборонявшихся стало критическим: из запасов оставались только один вол и два мешка ячменя. Но и у Маргариты дела пошли хуже: дисциплина в войсках падала, конца осаде не было видно. К тому же она поставила и другие многообещающие военные цели. Видя, что дела плохи, хозяин замка решился на военную хитрость, которая остальным показалась просто самоубийственной: он приказал зарезать последнего вола, набить его утробу оставшимся ячменем и бросить через крепостную стену прямо перед вражеским лагерем. Маргарита восприняла это как насмешку над ее ожиданиями и, решив, что продолжать осаду «нецелесообразно», повелела увести войска. Замок был спасен».*

Приводя множество похожих примеров, Вацлавик и его соавторы дают понять, что очень часто перемены начинаются совсем внезапно и их причина — нелогичные, парадоксальные решения. Здесь в известной мере все решает Ваш собственный жизненный опыт.

Авторы выяснили, почему порой все происходит именно так, и сделали выводы, которые могут иметь вполне конкретную пользу в решении Ваших повседневных задач. Главное здесь в том, что существуют два вида изменений.

Первый имеет место *внутри* определенной системы, которая сама остается неизменной, второй же *изменяет ее саму*.

Когда кому-то снится кошмар, то чего только ему не приходится переживать во сне: он убегает, прячется, обороняется, прыгает из окна и т. д., но, как известно, смена одного действия другим не помогает избавиться от страшного сна. Преследователи не отстают. Решение простое — взять и проснуться, но пробуждение — это не элемент системы под названием «сновидение»: пробуждение — это выход в совершенно другую систему, а именно в бодрствующее сознание, т. е. речь идет о переходе в совершенно другое состояние. Поскольку трудно найти языковое выражение для этих различных процессов изменений, авторы говорят об изменении или

переходе первого порядка, когда речь идет о смене одного внутреннего состояния другим, но в той системе, которая сама остается инвариантной. Примером здесь может быть изменение скорости путем нажатия педали газа при одной и той же передаче.

Что касается изменения второго порядка, то оно имеет место тогда, когда перемена наблюдается в самой системе как таковой (т. е. когда включается другая передача коробки скоростей, и речь уже идет о другом скоростном диапазоне).

Изменение  
второго порядка

Аристотель не допускал таких изменений, говоря, что *«не существует движение движения и становление становления — и вообще изменение изменения»*. Его антипод Гераклит имел иную точку зрения, указывая, например, на то, что невозможно дважды войти в одну и ту же реку. Отсюда он делал следующий вывод: «Всякое изменение противоречиво, и потому противоречие — это сущность действительности». Приор следующим образом описал развитие понятия изменения: *«Не слишком преувеличивая, можно было бы сказать, что современная наука началась тогда, когда уяснилось понятие изменения изменения, т. е. с появлением идеи ускорения в противоположность идее простого движения»*.

Проводя аналогию с математической теорией групп и логическим учением о типах и множестве, авторы упомянутой книги подчеркивают, что стремление к изменению внутри какой-либо группы, осуществляющееся на уровне изменений первого порядка, приводит лишь к увеличению того однородного, что уже имеется. В результате проблема может только усугубляться.

Изменения внутри какой-либо группы должны вызываться извне, с метаяуровня, т. е. речь по определению идет об изменениях второго порядка. Следовательно, всякое такое изменение второго порядка должно выделяться из структуры первого порядка, содержать в себе прерывность или вести к логическому прыжку, т. е. надо быть готовыми к тому, что практическое проявление любого изменения второго порядка может казаться нелогичным и парадоксальным — как решение защищавшего замок полководца, который выбросил последние припасы, чтобы избежать голодной смерти.

Но насколько все это понятно, настолько же трудно различить оба процесса на практике. Когда мы не обращаем внимания на это различие и в результате смешиваем оба вида изменений, мы можем принимать такие решения, которые не только не приводят к желанной перемене, но, наоборот, делают совершенно неразрешимой ту проблему, которую надо решить.

Полезной может оказаться приводимая ниже пирамида, которая проясняет различные уровни проблем. Если проблема не решается на том уровне, где она возникла, есть смысл решать ее в перспективе более высокого уровня.

Изменение  
уровня интер-  
венции:  
Проблему нельзя  
решить в том  
поле, где она  
возникла:  
решение при-  
ходит только  
с более высокого  
уровня, выходя-  
щего за рамки  
первоначальной  
системы

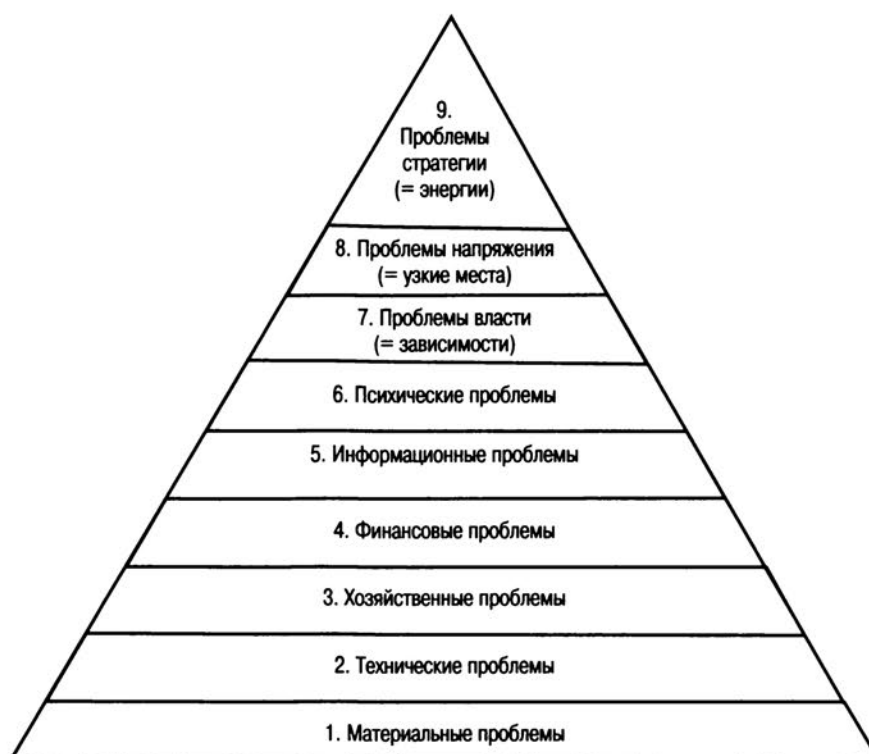


Рис. 25: Уровни проблем — решения первого и второго порядка (по Мьюзу / Вацлавику)

Пример: сокращение производства нефти для стабилизации или повышения цен осенью-зимой 1973–1974 гг.

Изначальный уровень проблемы: «1. Материальные проблемы» (недостаток сырой нефти).

Решение первой ступени (= на 1-м уровне): на Западе бурят новые нефтяные скважины, ищут новые нефтяные месторождения. Цены на бензин и жидкое топливо растут. Всюду проводятся мероприятия по энергосбережению.

Решения второй ступени:

2-й уровень «Техника»:

Разработка новых двигателей внутреннего сгорания с гораздо более низким потреблением и новых горелок в системе отопления, улучшение теплоизоляции домов, открытие новых источников энергии (солнечная энергия, тепловые насосы и т. д.).

4-й уровень «Финансы»:

Повышение цен, налоговые льготы при соблюдении мер, направленных на энергосбережение.

5-й уровень «Информация»:

Широкая разъяснительная работа среди потребителей на тему истощаемости ископаемых источников энергии.

6-й уровень «Психика»:

Сильное психологическое воздействие из-за запрета езды на автомобилях в выходные дни.



### 3. Экскурс: начало научного исследования креативности

Но как совершаются такие прыжки, как появляются внезапные озарения, идеи, творческие решения? На протяжении веков творческое начало в человеке сначала объяснялось действием муз (в Древней Греции), а потом — действием Бога (в христианстве). Только в конце XIX в. само возникновение творческих идей стало предметом научных размышлений. В этой области работали Гельмгольц (Helmholtz) и Пуанкаре (Poincaré), а в 1926 г. свою основополагающую книгу, посвященную вопросам творческого мышления, опубликовал Грэхем Уоллес (Graham Wallas). Книга называлась «*The Art of Thought*». В ней автор описывает процесс зарождения идеи и развивает теорию четырех сменяющих друг друга фаз, время протекания которых может быть очень разным. Другой автор, а именно Джон Хефеле (John W. Haefele), в своей книге «*Creativity and Innovation*» рассмотрел все данные, полученные прежним автором, в сугубо практическом ключе — в соотношении с повседневной работой. В 1976 г. Сильвано Ариети (Silvano Arieti) опубликовал книгу под названием «*Creativity — the Magic Synthesis*» — последнее произведение на эту тему, опиравшееся на литературные исследования и эмпирические наблюдения. Затем, почти в то же самое время, стали появляться первые публикации, знаменовавшие совершенно новую эпоху в рассмотрении этой большой темы. Такие исследователи в области головного мозга, как Роджер Сперри (Roger Sperry), Майкл Газзанига (Michael S. Gazzaniga), Джозеф и Гленда Боген (Joseph E., Glenda M. Bogen), Клаус Хоппе (Klaus Hoppe) и многие другие, ввели в дискуссию о креативности понятие асимметрии двух полушарий головного мозга.

Научное  
исследование  
креативности

Четыре фазы креативного, или проблеморазрешающего, процесса (по Уоллесу):

I. Постановка задачи, формулирование проблемы, основная идея.

Поиск решения, собирание материала, аналитическое структурирование, использование уже известных решений, специальное ноу-хау, дискуссии, логические размышления, поиск в Интернете, внутренняя /внешняя база данных, морфологический ящик и т. д.

II. Инкубационный период.

III. Прозрение, идея, озарение.

IV. Преобразование, реализация.

Сравнение с первой фазой, проверка реального положения дел, приспособление, переработка, в случае необходимости — улучшение благодаря повторению процесса, начиная с первой фазы.

Четыре фазы  
креативного  
процесса

#### 4. Практическое проведение процесса решения проблемы

Практическое  
осуществление  
процесса  
решения  
проблемы

*Фаза 1 креативного процесса: определение задачи, анализ ситуаций «КАК ЕСТЬ» и «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ», первые попытки решения*

Здесь литература едина: 50% проблемы решено, если решение, к которому мы стремимся, четко сформулировано.

Вникание в проблему и ее формулирование, ясное представление о том, к чему мы стремимся, определение проблемы в общих чертах, эмоциональная связь с проблемой, анализ исходной ситуации (основания и скрытые причины), анализ желаемого состояния «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ».

*А. Анализ ситуации «КАК ЕСТЬ»:*

1. Каковы отдельные элементы исходной ситуации?
2. Как эти элементы взаимосвязаны?
3. Какие причины и тенденции привели к возникновению этой ситуации?
4. Повод или причина изменения? Что говорит в пользу того, чтобы изменить эту ситуацию?

*Б. Анализ ситуации «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»:*

1. Чего я, собственно, хочу? (Проверить, нет ли противоречия с той ценностью, которую надо реализовать. Например, задать вопрос: «Чего хочет мой заказчик?» И еще вопрос: «Какая цель должна быть достигнута?»)
2. Что для меня (или заказчика) важно? (Расстановка приоритетов в том масштабе целеполагания, который может быть довольно широким).
3. Кому и какая польза будет от этого решения?

**(На этот ключевой вопрос в любом случае надо дать основательный ответ. Даже если времени не хватает и нет достаточных возможностей для обстоятельного анализа, постарайтесь дать письменный ответ на поставленный вопрос) (см. формуляры на с. 101 и след.).**

4. Есть ли какие-нибудь дополнительные условия для решения поставленной задачи и каковы они? (Необходимость иметь преимущество во времени, финансовое обеспечение, юридические предписания, внутренние правила и т. д.)
5. К каким последствиям приведет достижение цели? (Для меня, других участников, для посторонних людей, для мира, для окружающей среды и т. д.)

**В результате проведенного анализа мы имеем новое, уточненное определение задачи. Если это так, то в случае, если решение проблемы затрагивает третьих лиц, возникает настоятельная необходимость проконсультироваться с заказчиком.**

После — а иногда и во время — фазы анализа начинается поиск подходов к решению задачи:

- сбор информации, данных, фактов (объективный материал);
- генерирование подходов к решению задачи;
- (субъективный материал);
- порядок следования идей.

*Фаза II креативного процесса: инкубационный период*

- «забеременеть» собранным материалом;
- дать решению «созреть»;
- «выносить» решение;
- дать ему «разработаться».

В силу наличия особых психических слагаемых, характерных для инкубационной фазы, многие останавливаются на этой стадии и не идут дальше. Эти компоненты: тревога, фрустрация, чувство собственной неполноценности, подавленность от ощущения собственной некомпетентности — вплоть до возникновения крайнего напряжения, стремления переместить проблему в другую область, убежать от нее: например, создать какую-то другую проблему, взвалить вину на кого-нибудь другого, не признавать того, что есть, и т. д.

Что касается креативных людей, то они, напротив, демонстрируют *толерантность к фрустрации*, терпение, выдержку, непрерывную смену полюсов напряжения между интенсивным усилием и полным расслаблением, умение «отключаться», делегирование решения проблем бессознательному (или — используя в этой связи другую метафору — своему «невербальному полушарию»).

Для сокращения упомянутой инкубационной фазы и для улучшения принимаемых решений разрабатывались многочисленные креативные техники. Все эти методы (за исключением *Морфологического ящика Фрица Цвикки*, к которому можно прибегать уже в первой фазе креативного процесса) прежде всего содействуют усилению активности невербального полушария головного мозга, уменьшению нарушений благодаря критической языковой деятельности и **прежде всего лучшей коммуникации между обоими полушариями**. Одновременно — снимая блокады, установленные страхом,

— они способствуют координации передних и задних участков головного мозга, более действенной работе фильтров восприятия и эффективной дивергенции прежнего накопленного опыта и необходимых новых ракурсов видения и содержаний. Тайна креативности остается нераскрытой с давних пор, но в любом случае теперь мы знаем больше о тех обстоятельствах, которые приводят к возникновению креативных идей. Назовем некоторые методы:

**мозговой штурм**

**6 — 3 — 5 («письменный мозговой штурм»)**

**синектика**

**метод свободных ассоциаций**

**интеллект-карты (Mind Mapping)**

**прогрессивная абстракция**

**список контрольных вопросов по Алексу Осборну (Osborn)**

**и т. д.**

Более подробно об этом см.: *Backerra. Die sieben Kreativitätstechniken. Hanser Verlag*. См. также различные книги *Хельмута Шликзунна (Helmut Schlick-supp)*.

В любом случае необходимо устанавливать доброжелательное отношение к визуальному, эмоциональному, чувственному, синтезирующему, целостному полушарию. Креативность — это не какое-то единичное действие чисто методического содержания: на самом деле речь идет о работе всего сознания, об определенной внутренней установке и личном использовании фантазии, обращении ко всему иррациональному и нелогичному, к своему страху и вдохновению. Речь идет о готовности ставить определенные цели, но также о готовности вести игру, и, в конечном счете, очень часто (или всегда?) творческое начало в человеке — это также вопрос сердца, любви и преданности.

**Фаза III креативного процесса:**

**обнаружение идеи, озарение, понимание, решение**

Не случилось ли  
и Вам, стоя  
под душем,  
удивиться своей  
гениальности?

Внезапно — и почти всегда неожиданно — настроение проясняется. Возникает радостное, ясное, струящееся чувство, при котором приходит осознание необходимого решения: появляется идея, наступает озарение. Иногда новое приходит постепенно, к нему словно подходишь малыми шагами, но порой оно появляется внезапно. Почти всегда это происходит не во время сосредоточенной работы над принятием решения, — хотя и такое вполне возможно, — а как бы параллельно, т. е. во время занятия чем-то другим (например, во время прогулки, когда мы принимаем душ, во время поездки на автомобиле или велосипеде, во время занятий спортом, слушания музыки, ночью во время сна и т. д.). Однако озарение может прийти и во время какой-нибудь тренировки — совершенно ничем не опосредованное (просто как результат целенаправленных усилий).

*Фаза IV креативного процесса: реализация, внедрение, разработка*

Многие идеи требуют дальнейшей обработки. Их надо рассматривать с точки зрения их реалистичности или нереалистичности. Необходимо как можно точнее определить, какие меры надо предпринимать, какие средства (а в случае необходимости и люди) нужны для достижения поставленной цели, сколько времени на это потребуется, и затем все это согласовать с имеющимися реалиями и тенденциями развития (процесс планирования). Следует проверить, соответствует ли идея (или идеи) решения характеру задачи. Если имеется несколько альтернатив решения, должен состояться процесс выбора чего-то одного.

Во время этого выбора полезными могут быть следующие критерии:

*(Важно соблюдать предлагаемую последовательность!)*

**5. Процесс принятия решения:**

а) Идеи решения должны **на самом деле способствовать достижению** цели. Неподходящие идеи решения отпадают (но только сейчас, а не тогда уже, когда они впервые возникают!).

б) **Средства**, необходимые для достижения цели, должны иметься **в наличии** или быть доступны к приобретению в обозримый период времени при реалистичных обстоятельствах.

В случае необходимости — если при наличии необходимых идей средств все-таки нет — следует повторить фазы I–III креативного процесса.

в) Предлагаемое решение должно гарантировать достижение цели не только в содержательном, но и во временном аспекте. Те решения, осуществление которых не укладывается в намеченные временные рамки, должны отпасть.

г) Необходимо установить, **с какой вероятностью** оставшиеся идеи приведут к достижению желанной цели. Та идея, которая обеспечивает наибольшую безопасность ее достижения, и есть решение.

д) Средства должны **максимально** полно соответствовать достижению поставленной цели. Та идея, которая гарантирует **максимальную степень вероятности ее достижения**, является лучшим решением проблемы.

Часто случается так, что наилучшее решение возникает в результате сочетания слагаемых различных идей.

После принятого решения наступает пора **действовать**.

**«Нет ничего хорошего, кроме того, что ты сделал сам»**  
**Эрих Кестнер**

**По прошествии определенного времени: контроль и оценка результатов («набраться опыта...»).**

Если Вам пришло в голову слишком много идей, здесь вы найдете лучшее решение

Этот контрольный список также можно загрузить из Интернета

**flow.verlag-dr-regen.com**

### *Креативный процесс*

*Вы можете творить свою жизнь так же,  
как художник творит произведение искусства.*

*Начав смотреть на свою жизнь с такой точки зрения,  
вы преобразите свой мир. Вы более непосредственно вовлечетесь  
в процесс созидания собственной жизни, в большей мере сотворите  
то, чем на самом деле хотите заниматься, и увеличите объем  
вашего жизненного опыта и его качество.*

*Вы будете смотреть на свою жизнь, как художник смотрит  
на картину, решая, что же в нее привнести, будете принимать  
такие же стратегические решения по созиданию собственной жизни,  
какие принимает он приступая к картине, будете вживаться  
в ту жизнь, которую хотите создать, как художник,  
вешающий картину на стену,  
чтобы пережить ее на собственном опыте.*

*Если говорить по-другому, то вы можете стать драматургом,  
ведущим актером и зрителем в своей собственной жизненной пьесе.*

*Вы можете быть своим произведением и его автором,  
и — как у художника, писателя, драматурга, режиссера  
и композитора — творческий процесс станет для вас  
вашей ежедневной практикой.*

*Из книги Роберта Фритца «Your Life as Art» (by Robert Fritz)  
([www.robertfritz.com](http://www.robertfritz.com))*



## Энергия 3: снимаемая эмоциональные блокады

*Наша жизнь есть то, что мы о ней думаем.*

Марк Аврелий

Принимая на себя обязательства идти к поставленной цели столько, сколько потребуется для ее реального достижения, мы прежде всего должны оставаться внутренне свободными, должны уметь выбирать те пути, которые не были намечены сначала (если поставленная цель оказалась нереалистично большой или какие-нибудь события, не предусмотренные с самого начала, сделали ее недостижимой), должны уметь (причем во всех формах) отказаться от поставленной цели и выбрать новое направление. Но прежде надо очень хорошо поразмыслить над этим. Ни в коем случае решение отказаться от намеченной цели не должно приниматься спонтанно или вследствие сиюминутного эмоционального разочарования.

В этой связи Петер Зенге (Peter Senge) описывает ту опасную динамику, которая возникает каждый раз, когда мы идем к большой и важной цели, которую нельзя осуществить сразу и непосредственно. Между поставленной целью и имеющейся на данный момент реальностью сначала возникает пробел, который воспринимается как творческое напряжение.

Пробел между видением и существующей реальностью — это источник творческого напряжения.  
Петер Зенге

Понятно, что меры, принятые для того, чтобы снять напряжение и достигнуть поставленной цели, не всегда сразу же приводят к успеху. Напротив, нередко возникает промедление, цель отходит вдаль, а вместо нее возникает фрустрация и стресс. В результате (радостное) креативное напряжение сменяется (неприятным) эмоциональным (страх оказаться несостоятельным, понижение самооценки). Часто использующаяся возможность уменьшить возникшее давление выражается в том, что цель начинают подстраивать под сиюминутные «реалии», т. е., попросту говоря, умахать ее. Поначалу возникает чувство облегчения, но плата за такую разрядку высока: заниженная цель уже не так привлекательна, прежняя мотивация ослабевает, и потому меньше энергии, которой мы располагаем. Так возникает негативная спираль. Воодушевление, которое пошло на спад, приводит к дальнейшему замедлению, сила, направленная на преодоление препятствий, идет на убыль, цель еще раз умахается, что приводит к таким же последствиям, которые были прежде. В результате стресс только нарастает, потому что теперь даже маленькая цель оказывается недостижимой. Нередко все это протекает очень незаметно, распадаясь на множество небольших этапов (не так резко, как мы это здесь описали).

В конечном счете каждый человек достигает любой цели. Нужно только в достаточной мере уступить.  
Ханс Зенкер

*«Постепенно мы отказываемся от той или иной мечты, отказываемся от связей, которые нам желанны, от работы, которая приносит удовлетворение, от лучшего мира, в котором хотели бы жить» (Senge). «Такова динамика компромисса, таков путь, ведущий к посредственности».*

Динамика компромисса ведет к посредственности.  
Петер М. Зенге

Нам надо учиться терпеть эмоциональное напряжение, воспринимать неудачи как стимул, а в препятствиях видеть не проблемы, но брошенные

Выдержка —  
талисман жизни.  
Африканская  
поговорка

нам вызовы, видеть в них возможности развития опыта ПОТОКА. Тот, кто на этом этапе не сдаётся, не умаляет своих запросов, тот, в конце концов, из поставленной цели черпает неодолимую силу. *«Выдержка — общий знаменатель всех успешных людей».* Терпение и настойчивость — фундамент самомотивации.

Петер Зенге говорит и о другой динамике, которая может фатальным образом помешать достижению цели.

Обладай человек  
упорством, и ему  
почти все было  
бы под силу.  
Китайская  
поговорка

Поначалу, вдохновленные и мотивированные поставленной целью, мы уверенно движемся к ней и получаем первые положительные результаты. Но чем ближе мы к цели, тем сильнее какая-то другая сила влечет нас к прежней реальности, и чем ощутимее становится цель, тем тяжелее ее достичь. Тянущая нас в направлении цели «резинка» напряжения утрачивает силу своего натяжения, приближаясь к ней. Напротив, «резинка» безопасности, тянущая нас назад, к исходному пункту, становится крепче по мере сокращения расстояния до цели. В результате очень часто в двух шагах от желанной цели случается что-то такое, что отбрасывает нас назад или даже побуждает совсем отказаться от нее.

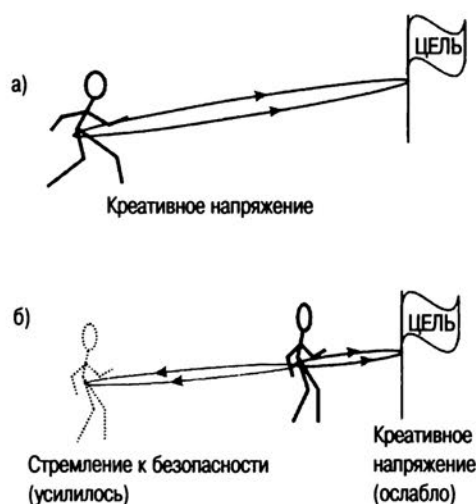


Рис. 26: Креативное напряжение и стремление к безопасности (по Петеру Зенге)

При такой структуре конфликта одним только усилием воли нельзя прийти к решению. Если мы не отыскиваем причины этих внутренних препятствий, проблемы как будто только увеличиваются. Теперь на поверхность выходят те внутренние блокады, которые сидят глубоко внутри нас — с ними мы (бессознательно) имеем дело с самого детства или же они возникают в нас в результате той или иной привычки.

Часто это не что иное, как понимание собственного бессилия и никчемности. Вероятно, это просто неизбежно, когда человек взрослеет: однажды

в детстве сталкиваясь с границами, мы начинаем понимать, что не всё в нашей власти, не все наши желания могут стать реальностью. Этот неизбежный процесс приспособления к реальности, это расставание с тем «волшебным ребенком», чья всемогущая фантазия всё делала возможным, ведет к тому неправомерному обобщению, при котором в конце концов возникает ощущение, что всё, что дорого нашему сердцу, просто неосуществимо.

Структуру мышления можно рассматривать как сложную, самоподдерживающуюся систему. Система, обеспечивающая наше выживание, чрезвычайно консервативна и всегда — как внутри, так и снаружи — фиксирует те состояния, которые в прошлом способствовали нашему выживанию (и поэтому каким бы неприятным ни было то или иное состояние, систему в первую очередь волнует не его качество, а его эффективность в вопросе выживания).

Захотев изменить упомянутую структуру, поскольку она сильно мешает нам в достижении счастья в жизни, мы должны дать понять нашей системе, что и то новое состояние, к которому мы стремимся, тоже достаточно надежно и годится для нашего выживания. Но в любом случае это выливается в длительный процесс, во время которого старые установки постепенно заменяются более привлекательными новыми видами опыта и вытекающими отсюда итоговыми обобщениями. Здесь для того, чтобы идти вперед, кроме терпения и настойчивости требуется немалая доля мужества и сознательности.

Самый важный инструмент для смены веры — это боль.  
*Энтони Роббинс*

Если мы хотим конструктивно разобраться с возникающим напряжением и выбраться из того круговорота, который заставляет нас приспосабливаться к внешнему давлению, нам надо научиться воспринимать препятствия как ступени на пути к проникнутой самомотивацией жизни.

Можно использовать эти эмоциональные напряжения для того, чтобы:

- действительно достичь поставленных целей;
- глубже осознать себя и свои действия;
- расширить свое мировоззрение;
- стать более зрелой личностью;
- и тем самым более адекватно обходиться с собственной жизнью.

Чтобы достичь подлинной, внутренней самомотивации, необходимо заняться анализом собственных чувств и их происхождения. Развитие сознания идет через восприятие (но не вытеснение или оценку) всех слабых чувств.

Предпосылкой здесь является готовность взглянуть на свои «более неприятные стороны», такие как страхи, чувство собственной неполноценности, раздражение, и гибко отнестись к меняющимся условиям окружающего

мира. Прежде всего это означает, что надо посмотреть в лицо реальности и не торопиться сразу же ее отрицать и упразднить, а постараться основательно разобраться в ней.

### Обращение с основными установками

Разрезание «консервативной резинки» (см. рис. 26, с. 164).

Простое позитивное мышление может привести к обратному результату

«Core beliefs» — это основные убеждения, определенные установки, опытные факты и т. д.

Рост — это процесс творческого разрушения.  
Йозеф Алоиз Шумпетер

После того как мы поставили перед собой цели личного или профессионального характера, иногда начинают накапливаться какие-то «случаи», неудачи и негативные переживания, которые выглядят довольно своеобразно, потому что полностью противоречат основному позитивному настрою, который возник благодаря постановке цели. Простой совет, который дают многие книги, посвященные психологии успеха, — а именно отвечать на все это «позитивным мышлением» и утвердительной позицией — в большинстве случаев не помогает. Напротив, в таких случаях ситуация нередко только обостряется, и возникает глубокое сомнение во всем. В этой главе Вы познакомитесь с тем, что называется «процесс основных убеждений» (Core Belief Process) (здесь мы опираемся на исследования Марка Аллена (Marc Allen) и Шакти Гавэйна (Shakti Gawain)). Этот подход поможет Вам избавиться от ограничивающих Ваш кругозор основных установок и блокирующих ментальных моделей. Такой процесс необходим как условие эффективности позитивного мышления.

Когда мы ставим себе цели, которые нас стимулируют, мы тем самым бросаем себе вызов, а именно заставляем себя как-то менять имеющуюся ситуацию, ступить на новую почву. Как только мы покидаем нашу надежную гавань, чтобы отправиться в открытое море, мы начинаем ощущать прежде неизвестное нам эмоциональное сопротивление, которое словно зовет нас вернуться туда, где мы были (на старое место работы, к старым условиям проживания, к старому партнеру или партнерше). Несмотря на все неприятное, что мы, может быть, там переживали, мы все-таки находились в знакомой ситуации, а все, что наступает теперь, чуждо нам и потому вызывает стресс и иррациональные переживания. Если мы это и осознаем, то нередко понимаем лишь где-то в глубине души, и у нас появляется целый ряд вполне обоснованных, как нам кажется, причин для того, чтобы продолжить или вернуться к тому старому, что мы уже преодолели.

Большая цель может вызвать такое же большое сопротивление, а оно может привести к неудаче, хотя на уровне нашего сознания мы вполне можем радоваться тому, что скоро, наверное, достигнем намеченной цели.

Здесь может помочь самодисциплина. Каждый раз, когда начинает соблазнять старое, надо как можно скорее вспомнить о том самом плохом, что было связано с этой работой, проживанием, партнером, партнершей (и все прочее, что надо изменить). Но одного этого недостаточно.

Надо постараться воспринять задний план таких рецидивов, увидеть причину такой инертности, ясно осознать неприятные эмоции, которые так

своеобразно связаны с нашим движением в лучшее будущее, принять их и так основательно разобраться в них, чтобы увидеть, что же они, собственно, собой представляют. Это может быть страх неудачи, боязнь перемен, страхи, что тебя больше не любят, бросят, что ты останешься один, боязнь неловких ситуаций и т. д.

Откуда берутся эти страхи? Мы знакомимся с этим миром, еще будучи совсем маленькими, беспомощными существами. Многое выглядит угрожающим и многое, что нам приходится переживать, вызывает боль и печаль. Мы это замечаем и начинаем разрабатывать стратегию выживания, которая помогает нам справляться с такими ситуациями. Эта стратегия, помимо прочего, основывается на определенных установках, основных убеждениях («core beliefs») в то, каков мир, каковы другие люди, но также в то, каковы мы сами. В глубине нашей души накапливается «знание» о том, сколько любви нам положено и на сколько мы не можем рассчитывать; что мы можем переживать, а чего не можем, в какой мере мы можем быть хорошими, умными, прилежными, достойными похвалы и награды — или же не можем. Хотим мы этого или не хотим, но наше подсознание так направляет нашу жизнь, что на всем ее протяжении мы, исходя из приобретенного опыта, живем в рамках этих основных установок. Высоко-сложная система под названием «человек» имеет свои рычаги управления, которые надо соблюдать, независимо от того, хорошо ли ты при этом себя чувствуешь или плохо. Во всяком случае, все это помогало нам выживать вплоть до сегодняшнего дня, и все это связано с нашим подсознанием.

Часто взрослые живут по законам детства

Когда величины, определяющие ситуацию «так должно быть», таковы, что реализация определенного целевого сценария приводит к нарушению рамок, намеченных нашими основными установками, тогда установка на систематическую стабильность заставляет соблюдать и снова подтверждать упомянутые величины, вместо того, чтобы способствовать осуществлению намеченной цели.

Изменяйте свои внутренние установки «так должно быть»

Если мы на самом деле хотим осуществить задуманное, тогда нам надо сначала выявить те установки, которые ограничивают свободу нашего действия, затем, осознав их, расстаться с ними, чтобы потом, в конце концов, могли вступить в действие новые установки, направленные на ситуацию «так должно быть». Надо выявить скрытые помехи и — когда мы их определим — лишить их силы воздействия.

Правда, первый шаг заключается в том, чтобы полностью принять себя такими, какими Вы являетесь на данный момент, и не воспринимать негативные элементы и переживания как нечто плохое и подлежащее искоренению. Ваши чувства в полном порядке. Они предупреждают Вас о том, что что-то не так, говорят, что надо искать выход, заставляют действовать, чтобы ситуация прояснилась. Однако следует избегать постоянного активирования того образца, который вызывает эти чувства.

Я в полном порядке

Не так уж важно и доскональное знание об их происхождении. Ведь речь идет только о том, чтобы понять, что в Вашей голове есть тайные представления, которых Вы не осознаете. Из этих глубинных установок развиваются



те мыслительные процессы, которые потом и формируют взгляд на реальность. Следовательно, значительную часть нашего опыта мы творим себе сами, когда — руководствуясь образцом далекого прошлого — в бесконечных повторениях упрочиваем стабильность всего того, что в настоящее время имеем.



Ритуалы могут укрепить на Вашем пути к самомотивации

### ***Процесс основных убеждений (по Марку Аллену и Шапти Гавэйну)***

*Чтобы, следуя этому процессу, сформировать особый ритуал расставания с прошлым и вступления в новую эпоху, в предлагаемом упражнении подробно говорится о том, как разделить и использовать стандартный лист бумаги (формата А 4). Приготовьте его сейчас, пожалуйста. Вам понадобится также ручка и еще один лист бумаги для записи или Ваша личная книга для подобной работы.*

#### **Ритуалы**

Ритуалы — это символические действия, в ходе которых мы сознательно подтверждаем какие-то вещи и признаем их реальность. Есть возвышенные ритуалы (например, свадьба), а есть маленькие повседневные (чашка чая или кофе по утрам). Ритуалы применяются на всем протяжении человеческой истории. Для развития высокой самомотивации полезно придумать и регулярно выполнять какие-нибудь ритуалы. Чтобы ритуал был эффективным, надо хорошо понимать его содержание (например, чашка чая по утрам — для спокойствия и сосредоточенности) и чувствовать его смысл.

*Итак, найдите место, где Вам какое-то время никто не будет мешать. Положите сбоку от себя лист бумаги размером А 4 — Вы обратитесь к нему только тогда, когда дело дойдет до седьмого и восьмого шага. Глубоко вдохните и расслабьтесь при выдохе. Сосредоточьтесь на той проблеме, которую хотели бы решить, на той области Вашей жизни, которую Вы хотели бы улучшить или в которой постоянно возникают какие-то препятствия.*

*(Примеры: в месяце всегда оказывается слишком много дней — если иметь в виду деньги, которыми Вы располагаете. Или: никогда ни на что не хватает времени. Или: из головы не идет тот неудачник, которого видел по телевизору. На протяжении жизни у него было двадцать девять переломов, каждый год по самым разным причинам он четыре-шесть недель лежал в больнице. Основная установка у него такая: мир опасен; да, я ломаю себе руки и ноги, но так я выживаю. Вот такой фатальный подход «как должно быть». Или диалог с самим собой: «Никто меня не любит». У кого такая установка, тот постоянно, как магнитом, притягивает к себе людей, которые действительно его не ценят. Или: я — не спортивный, я постоянно перепадаю, я не могу выучить никакого иностранного языка и т. д. Достаточно примеров. В какой сфере своей жизни Вы хотели бы избавиться от таких вот ненужных установок, которые только Вас ограничивают?)*



**1-й шаг: описание проблемы**

Опишите проблему, ситуацию или область, где Вам хотелось бы что-то изменить к лучшему. В течение трех-пяти минут запишите все, что вообще придет Вам в голову.

**2-й шаг: что Вы при этом чувствовали?**

Отметьте лишь такие особенные чувства, как страх, печаль, гнев, вину, стыд и т. д. Пока не добавляйте никаких мыслей, которые могут возникнуть по поводу этих чувств или самой проблемы.

**3-й шаг: какие телесные ощущения при этом у Вас возникают?****4-й шаг: что Вы думаете об этом?**

Какие негативные мысли непроизвольно появляются в голове? Какие опасения, страхи или заботы дают о себе знать? Постарайтесь в течение нескольких минут описать Ваши мысли.

**5-й шаг: готовность к переменам благодаря представлению негативных сценариев:**

а) Что самое плохое может произойти в этой сфере? Каково Ваше самое худшее опасение?

б) Если это произойдет, чего Вы больше всего боитесь? Каким был бы для Вас самый плохой результат (worst case)?

в) Что было бы, если бы это на самом деле случилось? Какие последствия были бы самыми плохими (для Вас самих и тех, кто Вам дорог и важен, или для кого Вы сами представляете собой нечто особенное)? Сделайте глубокий выдох, а вместе с ним «выдохните» и все свои негативные чувства.

**6-й шаг: что самое лучшее могло бы произойти?**

Опишите то, что Вы могли бы представить себе в идеальном случае, охарактеризуйте «оптимальный сценарий», который мог бы осуществиться в этой сфере Вашей жизни.

**7-й шаг: что за этим стоит?**

а) Какой страх или негативная установка мешают Вам сделать то, что Вы, собственно, желаете сделать в этой сфере Вашей жизни (шестой шаг)?

Если Вы выяснили, какова Ваша негативная установка относительно Вас или окружающего мира, кратко и четко запишите ее. Обнаружив несколько негативных установок, зафиксируйте их на листе бумаги, расположив в столбик. Все последующие шаги Вам следует полностью (вплоть до девятого шага) пройти, соблюдая определенный временной

интервал для каждой из обнаруженных установок. Но теперь постарайтесь отыскать ту, которая, на Ваш взгляд, является самой действенной негативной установкой и, отыскав ее, переходите к следующему пункту б):

б) Возьмите приготовленный лист бумаги, сложите его пополам, а затем сделайте еще два сгиба сверху и снизу на расстоянии двух сантиметров от края (см. иллюстрацию).

Затем распрямите лист, положите его перед собой и запишите свою отрицательную установку на первом сгибе сверху.

Негативная установка

в) Затем поверните лист на девяносто градусов — так чтобы теперь он лежал перед Вами поперек. Используя ключевые слова, опишите на его левой половине те ситуации, в которых эта установка подтвердилась на практике.

Негативная установка	Негативные примеры		

г) После этого сделайте небольшую паузу и посмотрите на ситуацию с другой стороны. Это действительно все, что было? Разве всегда было

только плохо? Или все-таки когда-то были пусть крошечные, но исключения? Постарайтесь припомнить такие моменты в Вашей жизни, когда в рассматриваемой Вами области что-нибудь складывалось так, как Вам того хотелось. Запишите и здесь несколько ключевых слов, теперь на правой стороне, но так, чтобы крайнее правое поле (два сантиметра от правого края) осталось свободным. И только тогда, когда, как следует поразмыслив, Вы больше ничего не вспомните, вообразите ситуацию, в которой все складывается оптимальным образом.

Спокойно перечитайте еще раз те ключевые слова, которыми Вы описали позитивно складывающуюся ситуацию, и обдумайте предложение, в котором содержится позитивная установка, способная привести к возникновению такой ситуации.

Негативная установка	Негативные примеры	Позитивные примеры	

#### 8-й шаг: Ваше личное утверждение

А теперь поверните лист так, чтобы он снова оказался в вертикальном положении, и тогда наверху окажется еще не заполненное поле в два сантиметра от края листа. Впишите в это поле Ваше позитивное утверждение.

Позитивная установка
Позитивные примеры
Негативные примеры
Негативная установка

Утверждения  
усиливают новые  
поддерживающие  
убеждения

### Утверждение

Утверждение — это энергичное заявление, сделанное в одном предложении, которое исправляет негативное убеждение и противодействует ему. Это предложение надо формулировать в позитивном ключе, т. е. в нем нельзя употреблять никаких отрицаний (нельзя употреблять слов «не», «нет», «никакой» и никаких приставок с отрицательным смыслом!). Утверждение должно быть кратким, как можно более простым и имеющим значение именно для Вас.

### Примеры:

*«Я — человек незаурядный. Мой успех достался мне по праву».*

*В глаголах используйте форму настоящего времени, как будто все именно так и происходит, как Вы этого желаете:*

*«Теперь я переживаю полноту и богатство моей жизни».*

*В утверждении должно выражаться противопоставление Вашему негативному убеждению. Превращайте негативные мысли в позитивные, энергично развивающиеся.*

*Негативное убеждение: «У меня просто не хватает времени сделать то, что я хотел бы сделать».*

*Позитивное утверждение: «У меня вполне хватает времени сделать все то, что надо».*

*Негативное убеждение: «Мир опасен».*

*Позитивное утверждение: «Сейчас я живу в безопасном, чудесном мире».*

*Негативное убеждение: «Мне постоянно приходится выживать».*

*Позитивное утверждение: «Мои замыслы всегда оказываются успешными, осуществляются легко, безболезненно и позитивно сказываются на всех, кого они касаются». (Это уже для продвинутых: пока спокойно начинайте с простой формулировки, которая впоследствии будет уточнена).*

*Когда Вы вслух высказываете позитивное утверждение, оно должно звучать для Вас вполне гармонично и вызывать позитивные чувства, полные энергии. Если так не происходит, его надо как следует «обкатать».*

*А теперь оторвите левую половину листа, на которой записаны негативные примеры и негативные убеждения, и уничтожьте ее. (Здесь особый эффект имеет сжигание, но не сожгите заодно еще что-нибудь!)*

*Однако не следует ждать никакого волшебства, и потому не останавливайтесь на восьмом шаге — помните: настоящая работа начинается на девятом.*

*Девятый шаг: повторение как ключ к успеху*

*Несколько раз в день регулярно повторяйте вслух Ваши личные утверждения или вновь и вновь записывайте их.*

*При этом постарайтесь нарисовать в своем воображении идеальный вариант их осуществления.*

*Если эти утверждения для Вас действительно важны, заставьте себя ежедневно записывать их по десять раз — пока не возникнет ощущение, что теперь они стали частью Вашего собственного позитивного убеждения. Все негативные мысли, внутреннее сопротивление и какие-либо другие помехи старайтесь отгонять в сторону. Записывайте Ваши утверждения до тех пор, пока не исчезнет всякое эмоциональное сопротивление этому упражнению. Уничтожайте исписанные листы до тех пор, пока не закончатся негативные мысли, и обратная сторона листа не останется чистой. Тогда упражнение можно закончить.*

*Этот освоенный Вами ритуал является одним из самых мощных приемов, способствующих процессу изменений.*

*Срок для моего первого процесса основных убеждений.*

---

Воздействие  
ваших утвержде-  
ний усиливается  
благодаря их  
регулярному  
использованию



## Энергия 4: противостоя раздражителям срочности

*Только сознательное решение в пользу чего-то важного противостоит бессознательному решению в пользу неважного.*

Стивен Кови

Даже когда мы вполне осознаем, что для нас на самом деле важно и ценно, даже когда мы поставили перед собой вполне ясные цели, повседневная суматоха и чрезмерная загруженность, которую мы переживаем как в личной жизни, так и в профессиональной, приводят к тому, что наша мотивация начинает слабеть. Волны всяких дел захлестывают нас, мы не справляемся с их наплывом и начинаем работать лихорадочно и немотивированно. Но, как предостерегает Стивен Кови, *«если мы делаем больше и быстрее, это не значит, что мы делаем правильное»*.

Если мы делаем больше и быстрее, это не значит, что мы делаем правильное.  
Стивен Кови

Для того чтобы прожить день мотивированно и под контролем собственного ВНИМАНИЯ, можно использовать следующие два подхода:

- умение четко отличать срочное от важного (метод Эйзенхауэра);
- полная концентрация на настоящем моменте (шесть пунктов распорядка дня — по методу Ли).

Научившись четко отличать то, что для Вас на самом деле важно, от того, что просто кажется неотложным, Вы установите гораздо более эффективную связь между собственными затратами и результатом, и соедините то и другое в оправданном соотношении.

Для того чтобы повысить собственную эффективность, прежде всего надо сосредоточить свое ВНИМАНИЕ на конкретном, отдельном дне и той конкретной задаче, которую как раз в этот день и надо решить. Мы предлагаем два подхода, которые выдержали проверку десятилетиями. Их легко усвоить, и они — самое ценное, что мы можем Вам предложить. Если почти вся книга содержит в себе материал, с которым надо ознакомиться один раз и потом раз в год освежать в памяти какие-нибудь отдельные моменты, то две последние главы посвящены той задаче, которую надо выполнять ежедневно, а именно каждый день извлекать из этой книги ту пользу, которую она Вам может дать.

### Четко отличайте срочное от важного

Многие не умеют как следует различать эти два понятия. *Срочное* связано с тем, что *давит* на нас и одновременно нас *подавляет*. Возникает напряжение, ощущение внутренней подавленности, наша защитная система начинает переживать тревогу. Возбуждение нашей лимбической системы (области мозга, расположенной под большим мозгом) нарастает, начинается выброс гормонов тревоги и активной деятельности. Лимбическая

Срочное давит на нас и хочет, чтобы с ним поскорее покончили



система обуславливает наши радостные и нерадостные ощущения. В случае чего-то срочного мы имеем дело с нерадостным ощущением. Мы стремимся как можно скорее избавиться от нежелательного состояния напряженности.

Во всем, что нам кажется срочным, скрыт внутренний призыв поскорее разобраться с ним

Большинство информационных импульсов, имеющих оттенок срочности, порождает множество раздражителей в нашей сенсорной нервной системе. Как правило, мы их видим, слышим, осязаем (телефонный звонок, повышенный или просто громкий голос начальника или раздраженного покупателя — это акустические сигналы; гора необработанных документов, календарь, в котором красным помечено окончание какого-то срока, выползающее из факса сообщение — все это визуальные, оптические раздражители, от которых мы тут же хотим избавиться, потому что они вызывают напряжение внутри нас). Как правило, в результате возникает ощущение, что все это — неотложные дела, с которыми надо покончить как можно скорее. Если мы расправляемся с этими срочными делами, другие начинают считать нас эффективными работниками, мы становимся известными, популярными. Но все дело в том, что такие срочные вещи не всегда важны, а очень часто даже вообще не важны!

Так как мы всегда в пределах досягаемости, мы часто присутствуем и отсутствуем одновременно.  
Лотар Зайверт

Самый простой пример — телефонный звонок. Многие, независимо от того, какими бы важными делами они не занимались, заслышав звонок, сразу хватаются за телефонную трубку. Если дома к такому действию примешивается любопытство («интересно, кто это мне звонит?»), то на работе это часто делается ради того, чтобы избавиться от назойливого звука звонка, хотя в этот момент перед Вами может сидеть тот человек, с которым Вы ведете важный разговор.

Это типичный пример того, как что-то навязчивое берет верх над важным. Точно так же куча незаконченных бумаг, громоздящихся на письменном столе, заставляет нас думать, что это никуда не годится, и мы говорим себе: «Вот сначала уберу бумаги, а потом возьмусь за проект». В результате на разборку бумаг может уйти три месяца, три года, тридцать лет, и в худшем случае действительно важное так и не будет сделано.

Многолетний опыт показывает, что многие люди тратят основную часть дня на то, чтобы разобраться с якобы неотложными делами и только под вечер приступают к действительно важному или даже в конце недели берут работу на дом. Нередко они чувствуют себя вымотанными, и работа радует их все меньше.

Наши задачи обретают вес благодаря нашим ценностям и целям

Но что же тогда важно? *Важное* — это то, что имеет *вес*, т. е. то, что весомо, что имеет значение, имеет ценность и придает смысл. Ничто не важно само по себе. Мы сами или другие люди — в соответствии с определенными ценностными установками и возникающим отсюда целеполаганием — придаем значение какому-нибудь делу, замыслу, разговору или встрече. Важность обусловлена сознательными и (или) бессознательными процессами решений, т. е. деятельностью головного мозга, причем — когда речь заходит об определении степени ценности — чувства тоже могут играть определенную роль. Но такие решения не обязательно пробуждают стремление к действию.

**Итак, несмотря на то, что какие-то вещи действительно важны, совсем не обязательно они будут выполнены. Как раз наоборот: они скорее тяготеют к тому, чтобы остаться невыполненными, потому что всегда находится несколько срочных дел, которым наше подсознание отдает приоритет.**

У важных дел есть тенденция часто оставаться незавершенными

**Важные дела — не являющиеся в то же время срочными, не тяготят нас. Они не вызывают ощущения тревоги и нередко даже никак не задействуют наше ВНИМАНИЕ.**

Чтобы на самом деле сделать что-то важное, необходима собственная инициатива, спонтанное усилие, умение преодолеть привычку или лень («борьба против силы тяжести»).

Если у нас нет четкого представления о том, что же для нас действительно важно, если наши цели не ясны или противоречивы, тогда любое отвлечение только усиливается, и мы тратим свое время на то, чтобы выполнять срочные дела, а не важное.

Прежде всего, важно понять, что служит осуществлению и (или) сохранению той или иной ценности.

Примеры:

1. личная, частная система ценностей;
2. личная профессиональная система ценностей;
3. система ценностей близких нам людей (семья, друзья и т. д.);
4. система ценностей компании;
5. система ценностей третьих лиц.

Итак, важно то, что способствует достижению поставленной цели, потому что это достижение означает реализацию определенной ценности. Ценности и выводимые из них цели имеют иерархическую структуру:

Примеры различных видов целей:

1. цель компании;
2. цель какого-либо отдела или подразделения;
3. цель начальника / руководителя проекта;
4. цель одного или нескольких других сотрудников;
5. Ваша собственная профессиональная цель;
6. Ваша собственная личная цель (совместимая с профессиональной);
7. Ваша собственная личная цель (находящаяся в напряженных отношениях с профессиональной целью);
8. личные цели других людей.

Если нет ясности в системе ценностей, тогда нельзя решить, что же для Вас на самом деле важно.

Следовательно, искусство заключается в том, чтобы выкрасить важное «в цвет срочного». Поэтому мы рекомендуем снабдить целевой сценарий конкретной датой. Это пробуждает ощущение срочности. И даже ежедневные двухразовые «прочтения» сценария вслух вызывают скуку только до тех пор, пока Ваша фактическая реальность и та желанная реальность, которая описана в этом сценарии, расходятся между собой.

Искусство заключается в том, чтобы выкрасить важное «в цвет срочного»

*(И наконец раскроем настоящий секрет любого искусства управления: опытные руководители умеют превратить то, что для них важно, в то, что их подчиненным кажется срочным.*

*Если Вы хотите руководить собой, если хотите мотивировать себя, значит, лучше всего это получится тогда, когда важное Вы сумеете превратить в срочное и не станете ждать, когда о его достижении позаботится кто-то другой или помогут внешние обстоятельства. Здесь тоже требуется наше ВНИМАНИЕ, наше сознание).*

Наверное, Вы заметили, что самое популярное и часто употребляющееся слово еще не появилось: как обстоит дело с теми вещами, которые «интересны»? В конце концов, истинное мастерство проявляется в обращении с тем, что вызывает наш интерес. Есть вещи, которые нас волнуют, которые содержат ясные указания на нашу систему ценностей и впоследствии могут стать важными. Но, с другой стороны, за интересными вещами могут скрываться ловушки, которые расставлены другими людьми, — для того, чтобы направить наше ВНИМАНИЕ на их интересы и тем самым украсть наше время (а может, также наши деньги и чувства).

Здесь замыкается  
круг — мы  
возвращаемся  
назад  
к ВНИМАНИЮ

Здесь замыкается круг, который мы открыли в начале книги: всё, что интересно, требует нашего четкого и вполне осознанного ВНИМАНИЯ. Только тот, кто осознает различие между важным и неважным, между срочным и несрочным, может за доли секунды отделить пшеницу от плевел и следовать за интересным там, где это интересное одновременно является важным, и сказать НЕТ там, где оно лишь интересно, но на самом деле не важно. Слишком часто люди, умело тревожа сенсорную и лимбическую систему своих близких, превращают то, что важно для них самих, в то, что этим близким кажется их собственным неотложным делом. Поэтому ясность относительно того, что же на самом деле может быть неотложным, помогает провести необходимые различия.

Примеры различных видов срочности:

1. необходимо что-то срочно предпринять, чтобы спасти жизнь;
2. необходимо что-то срочно сделать, потому что на карту поставлено существование компании;
3. необходимо что-то срочно предпринять, потому что возникла угроза собственной профессии;
4. требуются немедленные действия, потому что большой заказ находится под угрозой;
5. требуются немедленные действия, потому что под угрозой отношения с клиентами;
6. необходимо срочно действовать, чтобы сохранить или упрочить возможности для будущей работы компании;
7. необходимо срочно действовать, чтобы сохранить или упрочить возможности для собственного профессионального роста;
8. необходимо срочно действовать, чтобы улучшить имеющиеся возможности;
9. необходимо срочно реагировать, чтобы не причинить вреда отношениям внутри компании или же не испортить отношений с вышестоящими структурами;
10. требуются немедленные действия, чтобы восстановить или сохранить собственное благополучие.

Итак, как только появляется что-то *интересное*, надо сразу же «включить красный свет», не допускать никаких произвольных реакций и постараться проверить, является ли это интересное еще и важным для Вас. Только после этого можно переключить на «зеленый свет» и переходить к действиям или же пометить это интересное значком «не важно» и позабыть о нем.

### Как использовать эти знания в повседневной практике?

Прежде всего, Вам надо постараться в своей повседневной жизни научиться отличать важное от неважного, срочное от несрочного. Попробуйте в течение трех-четырех дней рассматривать все свои действия в той системе координат, которую мы предлагаем. Это модификация того метода, который в свое время разработал генерал, а потом и президент Эйзенхауэр, стремившийся определить подлинные приоритеты в повседневной сутолоке.

Внутренний мониторинг — единственный шанс не оказаться белкой в колесе

Если имеется что-то на самом деле важное и срочное (преодоление кризиса, осуществление большого проекта в установленные сроки, срочные повседневные проблемы, подача налоговой декларации), то его можно отнести к верхнему левому **квадранту I** (см. рисунок).

Если то, что мы делаем в данный момент, хотя и срочно, но не важно (проведение целого ряда конференций и совещаний, участие в которых хотя и актуально, но по-настоящему важно только для какой-то части присутствующих; некие срочные звонки, какая-то часть корреспонденции; срочные, но на самом деле не важные дела, которые требуют времени, но не дают никакого особого результата; какие-то вещи, не имеющие никакого отношения к реализации собственных или чужих целей), то все это можно отнести к нижнему левому **квадранту II**.

Все, что не важно и не срочно, можно отнести к правому нижнему **квадранту III** (к этому относятся совершенно тривиальные вещи: чтение газет, беспорядочное переключение каналов телевизора, какая-то непонятная корреспонденция, которая приходит к нам без нашей просьбы и которую мы все равно почему-то читаем, прежде чем выбросить; какие-то звонки на автоответчик, на которые мы зачем-то отвечаем, хотя на самом деле этого и не требовалось; целый ряд каких-то других способов бесцельно потратить время и, наконец, всяческие приятные, но ничего не дающие занятия).

Потерянное время жизни: квадрант III

Все важное, но не обязательно срочное, можно отнести к верхнему правому **квадранту IV**: всё, что мы делаем, чтобы повысить собственный потенциал, развитие целевого сценария, формирование планов, поддержание или развитие собственной производительности или производительности компании, открытие новых возможностей, а также все, что касается завязывания, поддержания и углубления отношений с другими людьми и организациями; наконец, такая важная сфера, как восстановление и поддержание собственных сил, — все это хотя и важно, но не срочно.

Положите копию этой системы координат себе на письменный стол или повесьте на своем рабочем месте и, посматривая на нее в течение всего дня, постоянно спрашивайте себя:

- Что я делаю именно сейчас? В каком квадранте нахожусь в данный момент?
- В каком квадранте преимущественно активен?

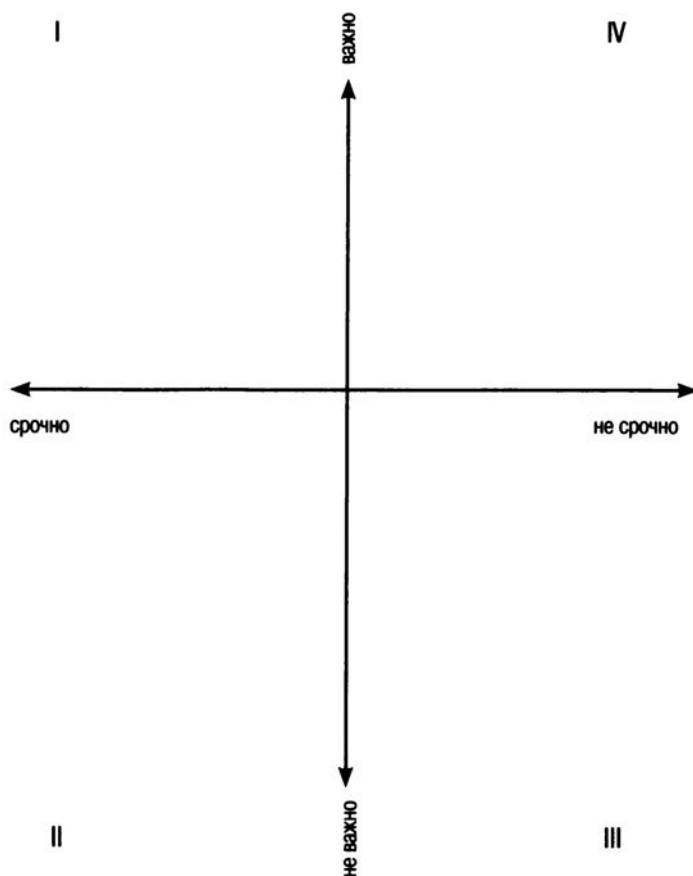


Рис. 27: Координаты жизни

Вы можете использовать этот инструмент еще намного точнее.

*Каждый раз, переходя с одного вида деятельности на другую, делайте отметку в соответствующем квадранте и приблизительно оценивайте, в какую именно часть данной системы координат эту отметку можно внести, — в результате постепенно вырисовывается профиль отдельного дня или множества дней, и Вы увидите, в каком квадранте находится центр тяжести Вашей деятельности.*

Здесь Вы имеете систему персональной обратной связи, которой надо овладеть как можно скорее, потому что она без прикрас покажет Вам, как Вы распоряжаетесь временем собственной жизни. Приготовьтесь к неожиданностям...

Опасность заключается в том, что Вы очень часто и подолгу хотите оставаться в первом квадранте. Тот, кто постоянно занят улаживанием критических ситуаций и слишком много времени тратит на решение проблем, относящихся к первому квадранту, уже не может строить адекватные планы, начинает пренебрегать межличностными отношениями и больше не может восстанавливаться. В итоге у такого человека формируется длительный стресс, возникает полное изнеможение, формируется так называемый синдром выгорания, различные депрессии и другие серьезные заболевания.

Внимание:  
опасность

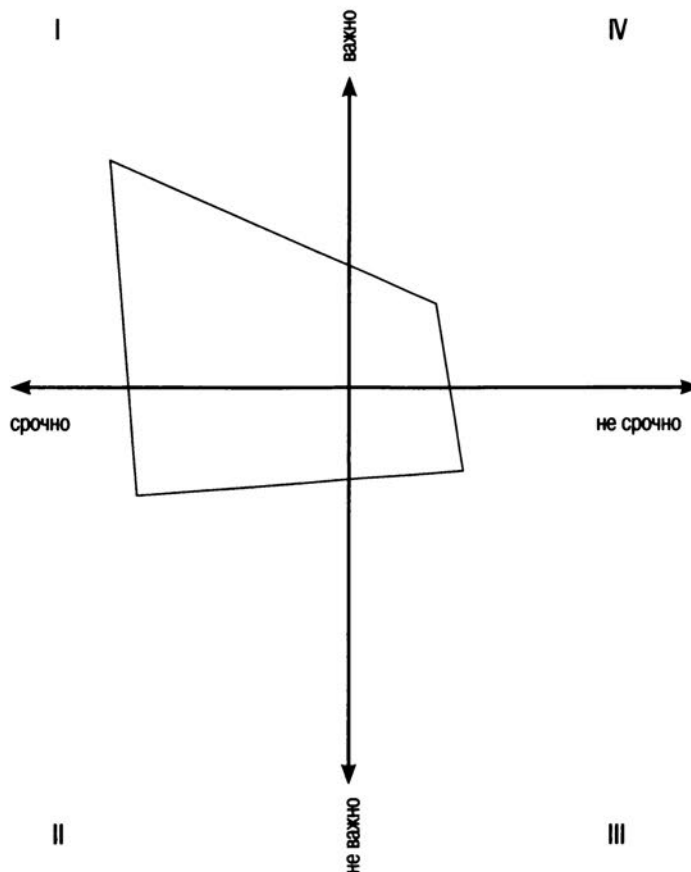


Рис. 28: Профиль антикризисного менеджера (Trouble-Shooter)



Напрашивающаяся реакция как раз неправильная: остерегайтесь слишком жесткой регламентации времени!

С другой стороны, едва ли возможно снизить активность в первом квадранте и перенести основную часть деятельности в четвертый квадрант. Если мы прочно расположились в первом квадранте, нам уже ничего нельзя упустить. Как только здесь уровень активности снижается, возникает множество проблем, которые потом еще сильнее вгоняют в ситуацию разрешения того или иного кризиса. Ведь в первом квадранте сосредоточены те виды деятельности, которые не только важны, но и неотложны, и если там что-то упускается из вида, то это означает, что не делается что-то не только важное, но и неотложное, а это приводит к возникновению дополнительных проблем, тоже требующих решения.

Есть люди, которые, видя такую ситуацию, просто говорят: «Теперь я с этим не справляюсь, значит, сейчас мне надо выбраться из этой опасной ситуации. Теперь я просто буду делать меньше. В семнадцать тридцать я заканчиваю, и остальное время посвящаю семье». В результате через две недели у них вообще не остается на семью и минуты: дел накопилось столько, что они начинают метаться из стороны в сторону, как угорелые.

Каково же решение? Оно только одно: **уменьшить активность во втором и тем более в третьем квадрантах.**

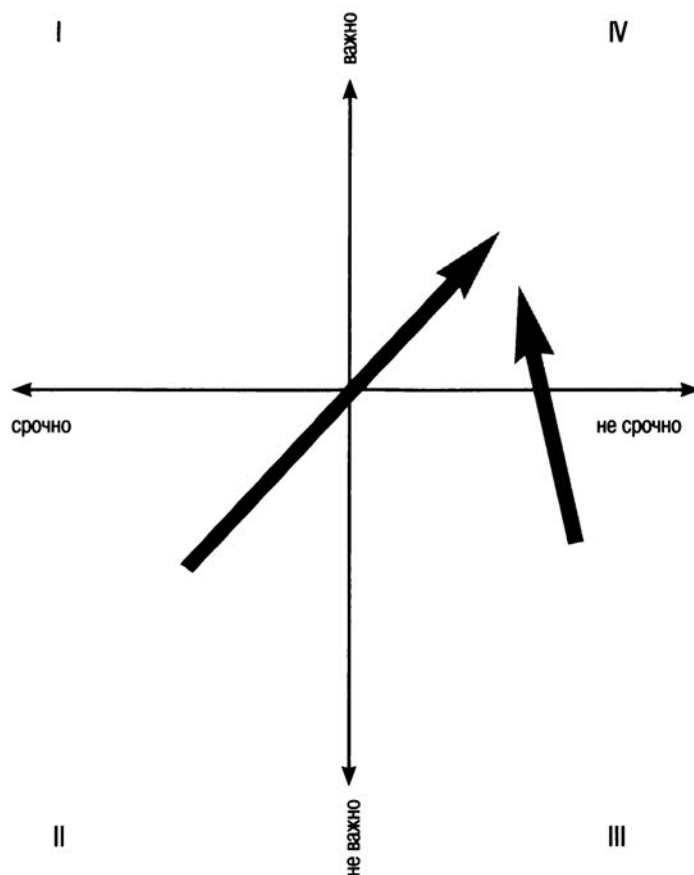
Т. е. надо делать меньше того, что хотя и срочно, но не важно. Впрочем, легче сказать, чем сделать: ведь как раз тогда, когда перед нами не что-то явно важное или, наоборот, совершенно неважное (и эту неважность мы хорошо видим), как раз тогда, когда мы движемся чуть выше или чуть ниже горизонтальной оси нашей системы координат, мы попадаем в ту область, где неважное и важное могут очень тесно соседствовать друг с другом. Если мы захотим уменьшить профиль во втором и третьем квадрантах, это получится только за счет очень четкого отделения важного от неважного. Четкость различения отслеживается просто: всё, что находится над горизонтальной линией, важно, а всё, что находится под нею, не важно. Следовательно, те виды деятельности, которые находятся в четвертом квадранте, с одной стороны, важны, а с другой, представляют собой все то, что способствует реализации намеченных целей (первый квадрант).

Ежедневная тренировка концентрации — найдите время для своего квадранта IV

**Поэтому четко отличить важное от неважного можно только в том случае, если имеешь ясное представление о поставленной цели,** которое, собственно, и дает возможность провести различие между первым и вторым квадрантами. Если у человека есть цели или цель, то он знает, что всё, что движется в направлении их осуществления, является по-настоящему важным. С другой стороны, всё, что не идет в этом направлении, не важно (за исключением видов деятельности в четвертом квадранте). Таковы ясные критерии, которые позволяют нам отличить важное от неважного.

Люди, у которых нет ясного представления о поставленных целях, почти неизбежно скатываются во второй квадрант. Почти все бездумно растрачиваемое время жизни сосредоточено именно в нем, и это происходит в том случае, когда предпринимается нечто такое, что не ведет к цели или не относится к категориям четвертого квадранта. Нередко это некоторые

срочные дела, и, перепутав срочное с важным, такие люди совершенно уверены, что они делают что-то по-настоящему важное — по той простой причине, что развернули лихорадочную деятельность.



Самый короткий  
путь к цели —  
окольный.  
Китайская  
поговорка

Рис. 29: Только в обоих нижних квадрантах (II, III)  
можно мобилизовать резервы времени

Те же, кто имеет ясное представление о поставленной цели, могут сознательно сократить количество времени, проводимое ими во втором квадранте, и тем самым больше времени находиться в четвертом квадранте.

Чем чаще мы в нем оказываемся, тем больше у нас времени на то, чтобы предотвратить развитие какого-нибудь кризиса, помешать ему, увеличить собственную эффективность, улучшить отношения с другими людьми, развить новые идеи, отдохнуть и восстановиться. Чтобы понять, каким образом эти, казалось бы, косвенные действия в конечном счете благотворно сказываются на нашем главном подходе, надо как можно скорее войти в четвертый квадрант, чтобы задать себе следующие вопросы: «Чего

Качество жизни  
создается  
в квадранте IV.  
Делайте больше  
того, что  
на самом деле  
важно,  
а не срочно

Очень скоро  
срочные вещи  
станут все реже  
появляться  
в Вашей жизни

*же я, собственно, хочу? Что мне по-настоящему важно? Какие ценности я хотел бы реализовать в моей жизни?»*

Кови, тоже занимавшийся системой Эйзенхауэра и углубивший ее, пишет, что качество жизни возникает тогда, когда мы не реагируем на раздражения окружающего мира автоматически: оно появляется тогда, когда в ответ на каждое раздражение мы успеваем взять небольшую паузу и молниеносно определить, каково по своему характеру то, что мы сейчас хотим делать (важно ли оно, срочно ли или же оно есть то и другое).

Если оно является лишь срочным, но не является важным, нам совсем не надо его делать. Здесь нам надо сказать самому себе (а если придется, то, разумеется, и окружающим людям) решительное «нет» и вместо этого якобы несрочного делать то по-настоящему важное, что ведет нас дальше.

## Энергия 5: овладевая днем

*По сравнению со способностью разумно организовать работу одного-единственного дня все остальное в жизни — детская игра.*

Иоганн Вольфганг Гёте

Каждый Ваш день — это новая величина в Вашей жизни. Формируя конкретный, отдельный день, Вы — сознательно или бессознательно — решаете, что же получится из Вашей жизни. Если Вы хотите, чтобы в Вашей жизни присутствовала ценность, Вы должны разумно проживать каждый свой день, т. е. ежедневно реализовывать свои ценности и принципы и не позволять, чтобы другие люди направляли Вас — сегодня в одну, завтра в другую сторону. В предыдущей главе говорилось о том, что, прежде всего, необходимо осознавать собственные действия и уметь в каждый момент отличать важные от неважных. Задача в том, чтобы делать по-настоящему важное. Но как этого добиться в лихорадочной повседневности? Надо уметь смешивать ремесло и искусство: ведь в старой традиции именно это и делало мастера мастером. Мы видим, что эта проблема существовала уже для Гёте, а в его пору не было никакой электронной почты, никаких контроллеров и прямых сводок о биржевых курсах. Иными словами, давление пирамиды ощущалось не так сильно, даже если его начальник и старался не давать ему спуска.

Переживайте  
каждый свой день  
как нечто  
значимое

Итак, проблема эффективной организации собственного дня не нова. Но есть одно в высшей степени простое решение, которое — уже в начале XX в., в беседах с тогдашним президентом компании Bethlehem Steel Чарльзом Швабом — разработал консультант Айви Ли. Швабу так понравилась предложенная идея, что через несколько месяцев он послал этому консультанту (который, кстати, не договаривался с ним о четком гонораре) чек на двадцать пять тысяч долларов (*в ту пору столько стоил дом на одну семью*).

Расскажем все по порядку. Узнав о том, что сталелитейная компания переживает определенные трудности, господин Ли решил предложить ей свою помощь. Он спросил у президента о причинах затруднений, но тот не смог ему их назвать. Единственное, что он узнал, — это то, что доход компании становился все скромнее, а обороты сокращались. Дело было, конечно же, не в знаниях и способностях президента: просто он искал возможностей увеличить свой собственный вклад в дело.

Господин Ли ответил, что за двадцать минут он сообщит президенту нечто такое, что повысит его производительность, по меньшей мере, на пятьдесят процентов. Протянув удивленному собеседнику чистый лист бумаги, он сказал:

*«Запишите на этом листе шесть самых важных дел, которые вы намереваетесь сделать завтра».*

Президент сделал это примерно за три минуты. Затем Ли попросил расположить *эти шесть дел по степени их важности*. На это ушло еще пять минут, а потом господин Ли попросил президента спрятать эту записку в карман. В заключение он сказал:

*«Первое, что Вам надо будет сделать завтра, — это вынуть записку из кармана и прочитать первую задачу. На другие не смотрите — только на первую, а потом начинайте ее выполнять — до тех пор, пока не сделаете.*

*Потом переходите ко второй задаче, потом к третьей и т. д., пока не закончится рабочий день. И, пожалуйста, не беспокойтесь, если Вам не удастся сделать все дела. Вы выполняли самые важные — другие могут и подождать. Если при таком подходе Вам не удастся их сразу выполнить, то имейте в виду, что другой возможности просто не существует. Без системы Вам понадобилось бы в десять раз больше времени, и к тому же Вы занимались своими делами не по степени их важности».*

*«Делайте так, как я Вам предложил, каждый день, — продолжал господин Ли, — и когда сами убедитесь в эффективности такого подхода, расскажите о нем своим подчиненным. Испытайте этот метод как следует, а потом вышлите мне чек. Заплатите мне столько, сколько, на Ваш взгляд, стоит этот метод».*

Вся их беседа длилась не более получаса, а через несколько месяцев президент компании послал господину Ли чек на двадцать пять тысяч долларов. В сопроводительной записке были такие слова: *«В финансовом отношении Ваша идея была самой прибыльной из всех, которые я узнал за всю мою жизнь».*

Этот метод был не только прост: прежде всего, он никогда не отказывал на практике. Президент использовал его вместе со своими сотрудниками, и через пять лет его фирма расцвела. Из маленькой сталелитейной фирмы, каковой она в ту пору являлась, она превратилась в одного из крупнейших в мире, независимых производителей стали.

**Так Вы найдете время для дел, по-настоящему важных в Вашей жизни:**

*1-й шаг: планируйте свои дела основательно и всегда, без исключений, накануне вечером.*



1-й шаг: в конце рабочего дня планируйте следующий

*2-й шаг: выберите шесть самых важных дел*

Потом определите шесть самых важных дел, которые Вы хотите, должны или можете сделать на следующий день. При этом используйте принцип

арбуза: разбейте отдельные планы и проекты на небольшие этапы и возьмите на каждый день одну четко определенную «дольку». Ведь никому же не приходит в голову впиваться зубами в неразрезанный огромный арбуз — тогда прощайте, зубы, и ни зеленая кожура, ни красная мякоть не принесут никакого освежения. Как говорится, *«не будем начинать постройку с чердака — лучше договоримся со строителем о сроках»*.

2-й шаг: выбор шести самых важных дел

### *3-й шаг: установите очередность дел*

А теперь подумайте, в какой очередности Вы хотите или должны распределить эти шесть дел. Это как раз тот шаг, который почти все пропускают: они просто записывают все без разбора — как им приходит в голову. Установление приоритетов накануне определяет решающее отличие.

3-й шаг: установка очередности всех шести дел по их важности

Итак, спросите себя: что для Вас самое важное, что стоит на втором месте и т. д. Запишите выявленную последовательность на второй записке, перенесите эти пункты в свой ежедневник или в компьютер.

### *4-й шаг: концентрация лишь на одной деятельности*

Как только в течение наступившего дня у Вас появится немного времени, обратитесь к той первой задаче, которая стоит сверху Вашего списка. Пока вообще не думайте обо всех остальных записанных делах: сосредоточьтесь на выполнении лишь Вашей первой задачи! Работайте над ней до тех пор, пока не выполните или пока не наступит очередной перерыв (например, для проведения какого-нибудь совещания). Еще одной причиной прервать работу может быть отсутствие чего-нибудь такого, что не дает Вам ее завершить. (Например, нужна информация, которую в данный момент Вы не можете получить, или же Вам приходится ждать, пока другие участники проекта не закончат свою часть работы). Но основной принцип сохраняет свою силу: не оставляйте первого дела до тех пор, пока действительно его не завершите! Не бойтесь, что не сделаете второго, третьего или четвертого дела: ведь, следуя такому методу, Вы, по крайней мере, уверены в том, что в данный момент Вы делаете самое важное из всех записанных дел.

4-й шаг: выполняйте намеченные дела по очереди; делайте лишь одно дело и не отвлекайтесь от него до тех пор, пока окончательно не сделаете

Понадобится некоторый опыт — от двух до шести недель — прежде чем Вы сможете, определяя вечером шесть очередных дел и разрабатывая какой-нибудь большой проект, делить его на частичные задачи, которые сможете выполнить завтра, не оставляя в стороне другие важные дела. Не стремитесь все сделать сразу. Умение (незадолго до конца рабочего дня) правильно разложить какое-нибудь дело на его частичные слагаемые — это подлинное искусство.

### *5-й шаг: вперед шаг за шагом*

Выполнив первую задачу, еще раз проверьте свои приоритеты и начните со второго дела в Вашем списке. В самом начале почти все, используя этот метод, делают два-три дела из своего списка, оставляя остальные несделанными. Просматривая вечером этот список, они видят, что появляются



5-й шаг: постоянно проверяйте свои приоритеты, но не выбивайтесь из ритма. Всегда в одно время выполняйте лишь одну задачу

какие-то новые дела, а другие отходят на второй план. Тогда они составляют новый список из шести дел — и так изо дня в день. Они замечают, что те дела, которые стоят в списке на пятом или шестом местах, через несколько дней перебираются на первое или второе и, наконец, оказываются сделанными. Но можно увидеть и нечто совершенно удивительное: есть дела, которые в течение пяти-шести дней стоят на четвертом или пятом месте, а потом, так и не сделанные, просто вычеркиваются из списка, потому что, как выясняется, они вовсе не были важными или же благодаря каким-либо обстоятельствам разрешились сами собой. Было бы жаль, если бы Вам пришлось потратить на них даже пять минут своей энергии.

Этот метод проверен десятилетиями, и кроме серьезного повышения собственной эффективности Вы получите великолепный дополнительный эффект: фокусируя свое ВНИМАНИЕ на выполнении какой-либо задачи, Вы создаете наилучшие возможности для переживания опыта ПОТОКА.

Спустя какое-то время Вас посетит нечто очень радостное. Поскольку то, что Вы делаете, является чем-то особенно важным, другие люди все меньше будут докучать Вам своими банальностями. Они как бы начнут видеть лучше и, глядя на то, что от Вас исходит какое-то невербальное обаяние, глядя, как Вы общаетесь с ними, поймут, что было бы неуместным сейчас обращаться к Вам с чем-то таким, что само по себе не является важным. Вы избавитесь от стресса, потому что избавитесь от необозримой громады несделанных дел. Ведь на самом деле всего не сделаешь: временные ресурсы ограничивают наши возможности. Но если Вы исполняете все, что на самом деле важно, Ваши цели постепенно близятся к осуществлению, Вы понимаете, что чего-то достигаете, что-то осуществляете, и Вас наполняет глубокое чувство внутреннего удовлетворения. Если однажды Вы сможете сказать себе, что в общем и целом Вам удалось идти *путем сердца*, то — через время и пространство — мы протянем друг другу руки и скажем: «Мы работали не зря!» С нашей стороны это был труд по созданию данной книги, с Вашей — выдержка и терпение, которые Вы вложили в свою жизнь, стремясь обрести самомотивацию. Ведь только одно неопровержимо, и об этом знала уже Катарина Сиенская (Katharina von Siena, 1347–1380), которая сказала:

*«Награда дается не за начало, а только за умение претерпеть до конца».*

Но без старта нет и награды, которая приходит потом. Поэтому вместе с Германом Гессе мы желаем Вам обрести радостное стремление вновь и вновь пускаться на что-то новое, ибо «...в каждом начале сокрыты волшебные чары, что нас хранят и поистине жить помогают».

## Часть III

ПРИЛОЖЕНИЯ 1–3  
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ  
БЛАГОДАРНОСТИ  
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Приложение 1:****шесть списков ценностей для разных сфер жизни:**

1. Личностный рост (личностное развитие) — со с. 192
2. Профессия, карьера, компания — со с. 194
3. Личные отношения, дружба, любовь, партнерство, семья, домашний очаг — со с. 196
4. Тело, здоровье, спорт, игры, свободное время, отпуск, отдых — со с. 198
5. Материальная сфера, недвижимость, собственность — со с. 200
6. Оценка другими людьми, престиж, признание, общественная роль — со с. 202

**Контрольный список для работы  
со специальными списками ценностей (Б 1–6)**

1-й шаг:

обзор соответствующего списка ценностей

2-й шаг:

дополнение списка ценностей своими собственными ценностями

3-й шаг:

выбор шести самых важных ценностей (в отличие от А 1, где Вы выбрали десять ценностей)

4-й шаг:

иерархическая последовательность ценностей

5-й шаг:

промежуточное размышление (разъяснение различия между промежуточными и конечными ценностями)

6-й шаг:

определить и наглядно представить степень реализации:

внести шесть выбранных ценностей в центр колеса целостности, увеличить секторы и заполнить соответствующие поля ценностей соразмерно собственному чувству удовлетворенности

7-й шаг:

концентрация на главном:

выбрать ценность, которая в ближайшие двенадцать-восемнадцать месяцев должна занять более важное место в Вашей жизни.

Как только Вы обретете какой-то опыт, касающийся всего процесса в целом (за двенадцать-восемнадцать месяцев), повторите седьмой шаг (с перспективой во времени в пять лет, а затем еще раз с перспективой в пятнадцать лет), т. е. выберите те ценности, которые позже должны играть существенную роль в Вашей жизни.

8-й шаг:

опишите содержание выбранных ценностей — сформулируйте желание

9-й шаг:

осуществление желаний — разработка целевого сценария (более подробно об этом см. «Фокус 4: целевой сценарий» — со с. 87)

Контрольные списки к восьмому и девятому шагам даются еще раз в приложении к списку ценностей Б6 (с. 203–204 и след.).

Если Вы разобрались со специальными списками ценностей Б 1–6, то Вы можете вписать самые важные ценности в формуляр на с. 84.

Начиная со с. 87 продолжается процесс развития целевого сценария по осуществлению выбранных ценностей

**Б 1: список ценностей для личностного роста (личностного развития)**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="radio"/> Вера в себя               | <input type="radio"/> Невозмутимость                |
| <input type="radio"/> Признание                 | <input type="radio"/> Смысл                         |
| <input type="radio"/> Власть                    | <input type="radio"/> Безопасность                  |
| <input type="radio"/> Влияние                   | <input type="radio"/> Свобода                       |
| <input type="radio"/> Честность                 | <input type="radio"/> Внимательность                |
| <input type="radio"/> Принятие другими людьми   | <input type="radio"/> Принятие других, как они есть |
| <input type="radio"/> Целостность               | <input type="radio"/> Конфликтность                 |
| <input type="radio"/> Приключение               | <input type="radio"/> Сила                          |
| <input type="radio"/> Креативность              | <input type="radio"/> Успех                         |
| <input type="radio"/> Личность                  | <input type="radio"/> Самоуважение                  |
| <input type="radio"/> Поток                     | <input type="radio"/> Умение быть одному            |
| <input type="radio"/> Жизнь в настоящем         | <input type="radio"/> Сильное чувство самооценности |
| <input type="radio"/> Доверие к себе            | <input type="radio"/> Поиск и принятие вызовов      |
| <input type="radio"/> Доверие к другим          | <input type="radio"/> Гибкость                      |
| <input type="radio"/> Знание                    | <input type="radio"/> Ум / мудрость                 |
| <input type="radio"/> Удовольствие              | <input type="radio"/> Ответственность               |
| <input type="radio"/> Внутренняя полнота        | <input type="radio"/> Самосознание                  |
| <input type="radio"/> Воодушевление             | <input type="radio"/> Индивидуальность              |
| <input type="radio"/> Помощь другим             | <input type="radio"/> Интуиция                      |
| <input type="radio"/> Самореализация            | <input type="radio"/> Свобода решения               |
| <input type="radio"/> Порядок                   | <input type="radio"/> Свобода действий              |
| <input type="radio"/> Реалистичность            | <input type="radio"/> Независимость                 |
| <input type="radio"/> Справедливость            | <input type="radio"/> Гармония                      |
| <input type="radio"/> Коммуникация              | <input type="radio"/> Дружба                        |
| <input type="radio"/> Контакт с людьми          | <input type="radio"/> Умение убеждать других        |
| <input type="radio"/> Чувство соучастия         | <input type="radio"/> Способность идти на риск      |
| <input type="radio"/> Знание иностранных языков | <input type="radio"/> Харизма                       |
| <input type="radio"/> Управлять своей жизнью    | <input type="radio"/> Гражданское мужество          |
| <input type="radio"/> Знание собственной миссии | <input type="radio"/> Внутренний покой, мир         |
| <input type="radio"/> Солидарность              | <input type="radio"/> (Само)дисциплина              |
| <input type="radio"/> Вера                      | <input type="radio"/> Приспосабливаемость           |
| <input type="radio"/> Пунктуальность            | <input type="radio"/> Юмор                          |
| <input type="radio"/> Идеализм                  | <input type="radio"/> Альтруизм                     |
| <input type="radio"/> Компетенция               | <input type="radio"/> Критичность                   |
| <input type="radio"/> Религия                   | <input type="radio"/> Духовность                    |
| <input type="radio"/> _____                     | <input type="radio"/> _____                         |

Мои нынешние шесть самых важных ценностей в области Б 1:  
личностный рост (личностное развитие):

- 
- 
- 
- 
- 
- 

В настоящее время иерархия этих ценностей такова:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата:

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с. 87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.

**Б 2: список ценностей для профессии, карьеры, компании**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="radio"/> Признание  | <input type="radio"/> Хорошая оплата           |
| <input type="radio"/> Власть   | <input type="radio"/> Безопасность             |
| <input type="radio"/> Обаяние  | <input type="radio"/> Свобода                  |
| <input type="radio"/> Продвижение  | <input type="radio"/> Возможности роста        |
| <input type="radio"/> Интересные задачи  | <input type="radio"/> Хорошие условия работы   |
| <input type="radio"/> Обучаемость  | <input type="radio"/> Партнерство              |
| <input type="radio"/> Приключение  | <input type="radio"/> Работа в команде         |
| <input type="radio"/> Соревнование   | <input type="radio"/> Успех                    |
| <input type="radio"/> Экологическая ориентация                                     | <input type="radio"/> Влиятельная позиция      |
| <input type="radio"/> Лояльность   | <input type="radio"/> Поток                    |
| <input type="radio"/> Независимость  | <input type="radio"/> Радость                  |
| <input type="radio"/> Гармония   | <input type="radio"/> Нести ответственность    |
| <input type="radio"/> Помощь другим  | <input type="radio"/> Самостоятельность        |
| <input type="radio"/> Креативность   | <input type="radio"/> Вызов                    |
| <input type="radio"/> Самореализация   | <input type="radio"/> Свобода решения          |
| <input type="radio"/> Принадлежность к известной / уважаемой компании              |  |
| <input type="radio"/> Комфорт  | <input type="radio"/> Порядок                  |
| <input type="radio"/> Компетенция  | <input type="radio"/> Воодушевление            |
| <input type="radio"/> Свобода действия   | <input type="radio"/> Умение убеждать людей    |
| <input type="radio"/> Контакт с людьми   | <input type="radio"/> Временной суверенитет    |
| <input type="radio"/> Риск   | <input type="radio"/> Быть экспертом           |
| <input type="radio"/> Качество   | <input type="radio"/> Точность                 |
| <input type="radio"/> Высокий темп   | <input type="radio"/> Содружество              |
| <input type="radio"/> Рутин  | <input type="radio"/> Руководящая работа       |
| <input type="radio"/> Чередование  | <input type="radio"/> Дружеские связи          |
| <input type="radio"/> Цейтнот  | <input type="radio"/> Умение принимать решения |
| <input type="radio"/> Справедливость   | <input type="radio"/> Телесный вызов           |
| <input type="radio"/> Работа в области искусства                                   |  |
| <input type="radio"/> Работа в области культуры                                    |  |
| <input type="radio"/> Чувство вовлеченности  |  |
| <input type="radio"/> Поддержка в решении личных проблем                           |  |
| <input type="radio"/> Статус / общественный авторитет                              |  |
| <input type="radio"/> Работа общественного значения                                |  |
| <input type="radio"/> Никакого давления, ничего, ведущего к завышенным требованиям |  |
| <input type="radio"/> _____  |  |



Шесть самых важных на данный момент ценностей в области Б 2:  
профессия, карьера, компания:

- 
- 
- 
- 
- 
- 

В настоящее время иерархия этих ценностей такова:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с. 87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.



Шесть самых важных (на данный момент) ценностей в области Б 3: список ценностей для личных отношений, дружбы, любви, партнерства, семьи, домашнего очага:

- 
- 
- 
- 
- 
- 

В настоящее время иерархия этих ценностей такова:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с.87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.

**Б 4: список ценностей для тела, здоровья, спорта, игр, свободного времени, отпуска, отдыха**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="radio"/> Здоровье               | <input type="radio"/> Вернисажи            |
| <input type="radio"/> Свободное время        | <input type="radio"/> Бодибилдинг          |
| <input type="radio"/> Покой                  | <input type="radio"/> Бег                  |
| <input type="radio"/> Внешний вид            | <input type="radio"/> Плавание             |
| <input type="radio"/> Мускулатура            | <input type="radio"/> Гольф                |
| <input type="radio"/> Подвижность            | <input type="radio"/> Планеризм            |
| <input type="radio"/> Создание искусства     | <input type="radio"/> Рыбная ловля         |
| <input type="radio"/> Наслаждение искусством | <input type="radio"/> Дайвинг              |
| <input type="radio"/> Ремесло                | <input type="radio"/> Танцы                |
| <input type="radio"/> Писать                 | <input type="radio"/> Сауна                |
| <input type="radio"/> Социальные контакты    | <input type="radio"/> Айкидо               |
| <input type="radio"/> Массаж                 | <input type="radio"/> Изготовление поделок |
| <input type="radio"/> Кино                   | <input type="radio"/> Садоводство          |
| <input type="radio"/> Опера                  | <input type="radio"/> Скульптура           |
| <input type="radio"/> Лекции                 | <input type="radio"/> Фотография           |
| <input type="radio"/> Прогулки               | <input type="radio"/> Фильмы               |
| <input type="radio"/> Альпинизм              | <input type="radio"/> Игра в кегли         |
| <input type="radio"/> Пешие походы           | <input type="radio"/> Пение                |
| <input type="radio"/> Развлечение            | <input type="radio"/> Теннис               |
| <input type="radio"/> Досуг                  | <input type="radio"/> Верховая езда        |
| <input type="radio"/> Отдых                  | <input type="radio"/> Фехтование           |
| <input type="radio"/> Фитнес для тела        | <input type="radio"/> Парусный спорт       |
| <input type="radio"/> Выдержка               | <input type="radio"/> Борьба               |
| <input type="radio"/> Расслабление           | <input type="radio"/> Ки Гонг              |
| <input type="radio"/> Чтение                 | <input type="radio"/> Гимнастика Тай Чи    |
| <input type="radio"/> Слушать музыку         | <input type="radio"/> Бадминтон            |
| <input type="radio"/> Автомобиль             | <input type="radio"/> Рукоделье            |
| <input type="radio"/> Сочинять музыку        | <input type="radio"/> Живопись             |
| <input type="radio"/> Игры                   | <input type="radio"/> Живопись по шелку    |
| <input type="radio"/> Путешествия            | <input type="radio"/> Кулинарное искусство |
| <input type="radio"/> Театр                  | <input type="radio"/> Компьютерные игры    |
| <input type="radio"/> Мюзиклы                | <input type="radio"/> Безделье             |

- ☐ \_\_\_\_\_
- ☐ \_\_\_\_\_
- ☐ \_\_\_\_\_
- ☐ \_\_\_\_\_

Шесть самых важных на данный момент ценностей в области Б 4: список ценностей для тела, здоровья, спорта, игр, свободного времени, отпуска, отдыха:

- 
- 
- 
- 
- 
- 

В настоящее время иерархия этих ценностей такова:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с.87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.

**Б 5: список ценностей для материальной сферы, имущества, собственности и т. д.**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="radio"/> Безопасность           | <input type="radio"/> Независимость            |
| <input type="radio"/> Деньги                 | <input type="radio"/> Богатство                |
| <input type="radio"/> Автомобиль             | <input type="radio"/> Путешествия              |
| <input type="radio"/> Дом                    | <input type="radio"/> Загородный дом           |
| <input type="radio"/> Яхта                   | <input type="radio"/> Предметы роскоши         |
| <input type="radio"/> Украшения              | <input type="radio"/> Предметы искусства       |
| <input type="radio"/> Одежда                 | <input type="radio"/> Лошади                   |
| <input type="radio"/> Фонд                   | <input type="radio"/> Золото                   |
| <input type="radio"/> Драгоценные камни      | <input type="radio"/> Связи в различных кругах |
| <input type="radio"/> Хобби                  | <input type="radio"/> Страхование              |
| <input type="radio"/> Акции                  | <input type="radio"/> Облигации                |
| <input type="radio"/> Ценные бумаги          | <input type="radio"/> Недвижимость             |
| <input type="radio"/> Спекулятивные вложения |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |
| <input type="radio"/> _____                  |  |

Шесть самых важных на данный момент ценностей в области Б 5: список ценностей для материальной сферы (движимое, недвижимое имущество):

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐



В настоящее время иерархия этих ценностей такова:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с.87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.

**Б 6: список ценностей для уважения****со стороны других, престижа, признания, общественной роли:**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="radio"/> Признание                                       | <input type="radio"/> Престиж             |
| <input type="radio"/> Похвала   | <input type="radio"/> Популярность        |
| <input type="radio"/> Титул   | <input type="radio"/> Автомобили          |
| <input type="radio"/> Спонсорство                                     | <input type="radio"/> Одежда              |
| <input type="radio"/> Уважение  | <input type="radio"/> Дизайнерская мебель |
| <input type="radio"/> Бытие в самом себе                              | <input type="radio"/> Иметь связи         |
| <input type="radio"/> Быть любимым                                    | <input type="radio"/> Меценатство         |
| <input type="radio"/> Дизайнерский гардероб                           |   |
| <input type="radio"/> Политическая активность                         |   |
| <input type="radio"/> Ношение часов особой марки                      |   |
| <input type="radio"/> Знакомство с важными людьми                     |   |
| <input type="radio"/> Быть упоминаемым в прессе или на телевидении    |   |
| <input type="radio"/> Вносить свой вклад в развитие общества          |   |
| <input type="radio"/> Принадлежность к обществу                       |   |
| <input type="radio"/> Содействие идеальным замыслам                   |   |
| <input type="radio"/> Активно работать в каком-нибудь союзе, обществе |   |
| <input type="radio"/> Иметь привлекательного партнера (партнершу)     |   |
| <input type="radio"/> _____   |   |
| <input type="radio"/> _____   |   |

Шесть самых важных на данный момент ценностей в области Б 6: список ценностей в сфере уважения другими людьми, в области признания и общественной роли:

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

В настоящее время иерархия этих ценностей такова

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Дата

Продолжение: перенести в колесо целостности с его шестью секторами (см. шаги 6–9, с. 76–82), затем – в «Фокус 4: целевой сценарий», с. 87 и след.

Мы рекомендуем загрузить списки ценностей из Интернета или сделать копии пустого формуляра, чтобы время от времени актуализировать список.

Обзор ценностей, которые в будущем надо реализовать в большей степени:

1. Обзор ценностей А: «Все области жизни». Здесь надо вписать – самое большее – три ценности (см. шаги 7 и 8, с. 79 и след.).

- 1.
- 2.
- 3.

Здесь – в соответствующей особой области жизни – надо вписать только одну ценность:

Б 1: личностный рост, личностное развитие

Б 2: профессия, карьера, компания

Б 3: личные отношения, дружба, любовь, партнерство, семья, домашний очаг

**Б 4: тело, здоровье, спорт, игры, свободное время, отпуск, отдых**

**Б 5: материальная сфера (имущество, недвижимость)**

**Б 6:** уважение со стороны окружающих, престиж, признание, общественная роль

(1-я ценность)

означает для меня, что...

(2-я ценность)

означает для меня, что...

(3-я ценность)

означает для меня, что...

(4-я ценность)

означает для меня, что...

(5-я ценность)

означает для меня, что...

(6-я ценность)

означает для меня, что...

**Контрольный список: целевой сценарий****Фаза 1: «Что я хочу ИМЕТЬ?»**

- 1-й аспект: ясно определите замысел, который Вы хотите реализовать через достижение поставленной цели
- 2-й аспект: запишите на бумаге Вашу цель
- 3-й аспект: сформулируйте ее по отношению к самому себе
- 4-й аспект: используйте глагол, выражающий Ваше воодушевление
- 5-й аспект: формулируйте цель в настоящем времени
- 6-й аспект: формулируйте цель в позитивном ключе (не используйте никаких отрицаний!)
- 7-й аспект: сделайте опознаваемым момент достижения цели
- 8-й аспект: установите как можно точнее время достижения цели
- 9-й аспект: оставайтесь реалистом
- 10-й аспект: не теряйте ясности и не забывайте о последствиях
- 11-й аспект: доверие и «отпускание», или: изменения возможны в любой момент

**Фаза 2: «Что я могу, хочу или должен давать?» (см. с. 104 и след.).****Фаза 3: Полный целевой сценарий (ИМЕТЬ и ДАВАТЬ) (см. с. 126 и след.).**

Пояснительный текст к практическому подходу — со с. 87; практическое исполнение — со с. 93

## Приложение 2: список вознаграждений

*Этот список мы взяли из изданной в 1975 году книги Фрауке Тееген (Frauke Teegen), Анке Грундман (Anke Grundmann) и Ангелики Рёрс (Angelika Röhrs), вышедшей под названием «Sich ändern lernen», — и сделали это по двум причинам: во-первых, потому, что очень забавно видеть, чем же люди баловали себя почти четверть века назад, а во-вторых, потому что в этом перечислении содержится целый ряд стимулов, к которым мы сами так произвольно — при всем нашем желании — и не пришли бы. И может быть, список этих вознаграждений наведет Вас совсем на другие мысли...*

Подчеркните все, что в этом списке приятно для Вас, и дополните его максимально возможным количеством собственных идей — пусть этот список всегда будет на уровне Ваших сегодняшних прихотей.

- А Еда: сладости, мороженое, фрукты, пироги, орехи, кексы, хлеб, салат, йогурт, пудинг
- Б Безалкогольные напитки: вода, молоко, чай, кофе, минералка
- В Алкогольные напитки: пиво, вино, шампанское, водка
- Г Встречаться с мужчинами или женщинами, которые: хорошо выглядят, умны, имеют позицию, интересны
- Д Решать задачи: разгадывать кроссворды, математические задачи, технические проблемы
- Е Слушать музыку: классическую музыку, оперы, оперетты, мюзиклы, шансон, джаз, соул, шлягеры, народные песни
- Ж Сочинять музыку: петь песни, играть на фортепьяно, флейте, скрипке, гитаре, ударных инструментах
- З Смотреть спортивные передачи: футбол, легкая атлетика, плавание, коньки, автогонки, бокс, танцы
- И Заниматься спортом: футбол, волейбол, бег, плавание, верховая езда, коньки, автогонки, бокс, танцы
- К Слушать радио / смотреть телевизор: новости, радиопостановки, радиожурналы, шоу



- Л Чтение: иллюстрированные журналы, газеты, детективы, романы, приключения, биографии, очерки, лирика, комиксы, порнография, любовные истории, специальная литература
- М Покупки: пластинки, книги, продукты питания, одежда, косметика, хозяйственные товары, автомобильные принадлежности
- Н Эротика/секс: рассматривать голых мужчин (женщин), прикасаться, флиртовать, ласкать, нежничать, «трахать», онанировать
- О Стремление получить похвалу: внешний вид, шарм, работа, ум, физическая сила, хобби, спорт, характер, мораль, умение понимать других
- П Покой, расслабление: сон, наркотики, йога, медитация
- Р Совместная жизнь / разговоры со знакомыми, друзьями
- С «Выход»: ресторан, пивной бар, кино, кафе, театр, парикмахерская, дискотека, вечеринка
- Т Гигиена: душ, ванная, массаж, сауна
- У Быть довольным собой: достижения и успехи, внешний вид, отношения на работе, в личной жизни
- Ф Быть правым: в споре, дискуссиях
- Х Животные: собаки, кошки, птицы
- Ц Труд / рукоделие / ремесло
- Ч Экскурсии: пейзажи, достопримечательности
- Ш Что Вы делаете, когда хотите утешиться и что-нибудь себе позволить?
- Э Кого Вы ни в коем случае не хотели бы потерять?
- Ю Ради чего Вы готовы смириться с множеством неприятностей?

Этот список вознаграждений, или «подкрепляющий список», как он называется в оригинале, мы взяли из упомянутой книги, см.: Frauke Teegen, Anke Grundmann, Angelika Röhrs. «Sich ändern lernen» (с любезного разрешения издательства Rowohlt, Reinbek bei Hamburg, Copyright 1975 by Rowohlt Taschenbuch).

### Приложение 3: глоссарий

Аутотелический	имеющий своей целью самого себя; совершение какого-нибудь дела ради него самого; нечто такое, что стало самоцелью ( <i>ауто</i> — «сам»; <i>телос</i> — «цель»).
Большой мозг	самая последняя (с точки зрения развития) часть человеческого мозга, в которой протекают высшие мыслительные процессы. Кора головного мозга ( <i>cortex cerebri</i> ) является высшим интегрирующим органом центральной нервной системы. Головной мозг (во взаимодействиях с другими ареалами) является координационным центром сознания, воли, разума, памяти и способности к обучению. Под головным мозгом находится лимбическая система, которая, помимо прочего, является источником удовольствия и неудовольствия.
Видение	то, чего человек хотел бы достичь, получить в своей жизни.
Видение, мертвое	навязанные образы и картины, которые создают деструктивное представление об идеале по принципу «всё или ничего».
Внимание	состояние обостренного бодрствования, открытости и сосредоточенности в отношении выборочной ориентации в процессе восприятия, мышления и действия.
Внутреннее призвание	см. Миссия.
Воля	способность человека сознательно выбирать тот или иной тип поведения. В традиционной психологии — способность человека сознательно выбирать (или не выбирать) определенную духовную установку или способ поведения. Для воли характерна соответствующая психическая энергия (сила воли), которая благодаря собственной сознательности и целенаправленности отличается от обычного влечения или инстинкта. Представители новейшей психологии предпочитают говорить не столько

	о понятии воли, ставшей предметом дискуссий в философии, сколько о волеении.
Гомеостаз	регуляция внутренней среды посредством баланса и стабильности.
ДАВАТЬ (даяние)	часть целевого сценария, в котором описывается все то, что человек готов принести в мир.
Дифференциация	увеличение знания, индивидуализация, специализация, рост отдельных элементов системы.
Желание	желания свидетельствуют об определенной установке, являются выражением того, что для нас по-настоящему важно и ценно, и вызываются нереализованными ценностями. Через посредство целей желания могут стать реальностью.
ИМЕТЬ (имение)	часть целевого сценария, в которой желанная ситуация описывается с точки зрения того, что человек хотел бы получить или пережить.
Интеграция	понимание взаимосвязей и взаимодействий, а также сплетений тех элементов, которые были получены в результате дифференциации, с целостной системой; связь с другими людьми, учреждениями и мыслями, а также между ними.
Когнитивный диссонанс	внутреннее напряженное состояние, возникающее в результате несоответствия между установкой человека и его фактическим поведением. Этим понятием обозначается то эмоциональное состояние, в котором восприятия, чувства и установки оказываются логически несовместимыми и не согласуются с ранее приобретенным опытом.
Колесо целостности	схематическое изображение важнейших ценностей человека, а также уровней их реализации.
Комплексность	в данном случае имеется в виду развитие и обогащение личности благодаря дифференциации (рост знаний, индивидуализация, специализация) и интеграции (понимание взаимосвязей и взаимодействий,

	<p>а также соединения тех элементов, которые были получены благодаря дифференциации, со всей полнотой системы; связь с другими людьми, учреждениями и мыслями).</p>
Креативное напряжение	<p>пробел между видением и имеющейся реальностью является источником творческого напряжения.</p>
Креативность	<p>творческая сила создавать новые идеи или по-новому связывать уже известные. Определенный аспект продуктивного мышления, выражающийся в том, что в процессе решения какой-нибудь проблемы индивид относительно подвижно и плавно приходит к новым идеям и оригинальным решениям. Креативность не зависит от конкретных достижений, которые требуются в традиционных тестах на уровень интеллекта: во втором случае речь идет прежде всего об аналитическом, конвергентном мышлении, тогда как для подлинно креативных процессов характерно мышление по принципу дополнительного синтеза, аналогии и дивергенции. Креативных результатов можно ожидать в том случае, если индивид имеет сильную внутреннюю мотивацию.</p>
Лимбическая система	<p>часть мозга, которая с точки зрения ее развития старше большого (головного) мозга; она руководит быстрыми, автоматически реакциями (например, готовностью к нападению или бегству в стрессовых ситуациях). Кроме того, в лимбической системе осуществляется различие между чувствами удовольствия и неудовольствия. Она развилась из мозга рептилий, и потому ее также называют «мозгом пресмыкающихся», хотя это не разъясняет ее природу, а скорее ведет к недоразумениям.</p>
Миссия	<p>или призвание; в данном случае речь идет о специфическом вкладе отдельного человека в жизнь других людей, в существование мира, восприятие тех задач, которые выходят за пределы обеспечения собственного биологического существования.</p>

Мотивация	движущая сила, питающаяся определенной побудительной причиной (или несколькими мотивами). Этот термин имеет латинское происхождение: <i>movere</i> = двигать. Под мотивациями надо понимать те силы, которые заставляют человека делать нечто совершенно определенное ради достижения конкретной цели. Под «самотивацией» надо понимать силы, в какой-то мере независимые от внешних влияний, корнящиеся в самой личности и заставляющие ее совершать целенаправленные поступки.
Мотивация, внешняя	мотивация, вызванная внешними раздражителями.
Мотивация, внутренняя	движущая сила, вызванная внутренними ценностями, целями или раздражителями.
Мотивации, исследование	изыскание, направленное на отыскание причин возникновения энергетических стимулов человека.
Подсознание	понятие, впервые использованное Фрейдом и означающее всю совокупность вытесненных из сознания воспоминаний и стремлений. Здесь мы используем его в расширенном смысле как описание тех слагаемых нашего бытия, которые мы не воспринимаем в бодрствующем состоянии.
Поток	ощущение счастья; та форма счастья, на которую мы можем влиять; американский психолог Чиксентмихайи использует это понятие для обозначения того особого состояния, к которому, как правило, стремятся люди: оно появляется в момент переживания удачи, преодоления определенных вызовов, в момент более глубокого понимания взаимосвязей и осознания единства с самим собой и миром.
Принцип доминанты	процесс, в ходе которого, согласно Маслоу, приоритетными становятся какие-то другие, новые потребности (когда иерархически менее значимые потребности оказываются в достаточной мере выполненными).

Психическая энтропия	состояние внутреннего напряжения, чувство внутренней неразберихи.
Резонанс	ощущение гармонической согласованности собственного жизненного пути или какой-либо ситуации со своим сущностным ядром, с собственными ценностями и своей миссией.
Ритуал	символические действия, при совершении которых сознательно упрочиваются те или иные вещи, и признается их реальность. Существуют большие, значимые ритуалы (например, свадьба) и маленькие повседневные (чашка чая или кофе по утрам).
Самореализация	стремление человека принести в этот мир свой потенциал, таланты, способности, мысли и идеи.
Свобода	обычно люди определяют свободу как свободу «от чего-либо». Но есть и другая свобода, а именно свобода «для чего-то» или «на что-то», когда, например, человек принимает сознательное решение во имя кого-то или в пользу чего-то.
Синапсы	морфологически специализированные контакты в нервной системе, расположенные между нервными клетками (нейронами), или первичными клетками, и другими нервными клетками (или мускульными, железистыми клетками) и обеспечивающие передачу возбуждения от одной клетки к другой.
Синергия	понятие, разработанное в психосинергетике и означающее высшую степень интеграции человека.
Система, вторичная	стремление к синергии, созвучию, счастью, резонансу и смыслу.
Система, первичная	стремление к первоочередному удовлетворению физиологических и психических потребностей.
Стратегия	использование имеющихся ресурсов с максимальной отдачей. Усиление сильных сторон: стратегия роста, при которой внимание сосредотачивается на врожденных

	талантах и способностях (в отличие от стратегии компенсации).
Стратегия компенсации	умение получить силу из имеющейся слабости (или даже явного недостатка, дефекта). Эта стратегия может мобилизовать огромные силы.
Стратегия, ориентированная на узкие места	фокусирование собственных действий на решении и преодолении узких мест. Модель успешных действий в хозяйстве и природе, описанная Вольфгангом Мьюзом (и Хансом Хассом).
Трансцендентность	выход за свои собственные пределы, восприятие сверхиндивидуальной связи всего сущего.
Убеждение	далее никак не анализируемый принципиальный взгляд на себя самого, на третьих лиц, на отношения с другими людьми, на мир. Такие убеждения говорят о том, как «должно быть»; они дают ориентацию и выполняют функцию защиты и выживания. В большинстве случаев они не осознаются и автоматически управляют поведением человека.
Управляемая фантазия	текст, который произносят в состоянии расслабления, способствующий возникновению соответствующих образных представлений и дающий возможность включить в процесс целеполагания силу подсознания.
Упражнение, имажинативное	см. Управляемая фантазия.
Утверждение	энергичное подтверждение, выраженное в одном предложении, исправляющее какой-либо негативный тезис и противостоящее ему. Такое предложение надо формулировать в позитивном ключе, т. е. не включать в него никаких отрицаний.
Фаза плато	застой в учебном процессе, за которым следует прорыв в понимании проблемы.
Харизма	излучение; людей, которые живут в согласии со своими ценностями и собственным видением жизни, воспринимают как людей харизматичных.



Целевой сценарий	конкретно, полно сформулированная и письменно оформленная привлекательная картина того, какой будет жизнь в будущем.
Цель	человек формирует свое будущее благодаря ясно поставленным целям. Ясные цели — мощный источник сил для личностного роста человека. С философской точки зрения цель представляет собой будущее состояние, спланированное свободным индивидуальным выбором и решением или же определенными общественно-политическими решениями, — то состояние, которое должно быть реализовано определенными действиями. Все намеренные действия определены соответствующими целями и обоснованы мотивами, наделяющими ту или иную цель необходимой ценностью, благодаря чему она воспринимается как желанная.
Ценность	понятие о том, что человеку по-настоящему важно; что он приносит в этот мир; особенно сильно и интенсивно желаемые состояния; основы ценностно ориентированного образа жизни.
Ценность, конечная	эмоциональное конечное состояние в противоположность промежуточным ценностям.
Ценность, промежуточная	ценность, служащая средством для достижения конечной ценности (например, семья может служить средством для достижения любви, безопасности, защищенности и т. д.).
Ценность, установочная	понятие, разработанное Франклом; возможность обретения определенного вида опыта в выстроенном отношении к непреложной судьбе.
Экологическая проверка	понятие, взятое из НЛП (нейролингвистического программирования). Этап в процессе изменений, который служит проверке того, насколько гармоничными будут те или иные изменения в жизни человека.

Commitment	сильная приверженность какому-нибудь делу, острое осознание собственных обязательств по принципу «делай как надо, и будь что будет».
Detached Involvement	автором этого понятия является Джагдиш Парикх, уловивший (кажущееся) противоречие между сильным чувством долга и необходимой отстраненностью. Приблизительно это можно перевести как «отстраненное участие».
Late Bloomers	в переводе нечто вроде «поздних цветов»; так называют людей, которые уже в довольно зрелом возрасте смогли найти и осознать свою миссию.

## Приложение 4: литература

- Adrienne, Carol: *The Purpose of Your Life*, Eagle Brook, New York, 1998
- Assagioli, Roberto: *Die Schulung des Willens*, Junfermann Verlag, Paderborn, 1998, 8. Aufl.
- Backerra, Hendrik, Malorny, Christian, Schwarz, Wolfgang: *Kreativitätstechniken*, Hanser Verlag, München, Neuauflage 2007
- Bateson, Gregory: *Ökologie des Geistes*, Suhrkamp TB Verlag, Frankfurt, 1992, 4. Aufl.
- Bateson, Gregory: *Geist und Natur*, Suhrkamp TB Verlag, Frankfurt, 1993, 3. Aufl.
- Böckmann, Walter: *Sinn-orientierte Leistungsmotivation und Mitarbeiterführung*, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart, 1980
- Bolles, Richard Nelson: *Durchstarten zum Traumjob*, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2000
- Buckingham, M.: Coffman, C: *Erfolgreiche Führung gegen alle Regeln*, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2001
- Buckingham, M.: Clifton, D.: *Entdecken Sie Ihre Stärken jetzt!*, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2007, 2. Auflage
- Castaneda, Carlos: *Die Lehren des Don Juan*, Fischer Verlag, Frankfurt/Main, 1998
- Covey, Stephen R.: *Die sieben Wege zur Effektivität*, Wilhelm Heyne Verlag, München, 1992, 8. Aufl.
- ders.: *Der Weg zum Wesentlichen*, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 1997
- Crystal, John C. und Bolles, Richard N.: *Where Do I Go From Here With My Life?*, Ten Speed Press, Berkeley, 1974
- Csikszentmihalyi, Mihaly: *Flow, das Geheimnis des Glücks*, Klett-Cotta, Stuttgart, 1998, 6. Aufl.
- ders.: *Dem Sinn des Lebens eine Zukunft geben*, Klett-Cotta, Stuttgart, 1995
- ders.: *Lebe gut!*, Klett-Cotta, Stuttgart, 1999.
- ders.: *Flow and Education, Flow and Evolution, Flow and Creativity*, The NAMTA Journal, Rediscovering Normalization: Deepening the Montessori Experience, Vol. 22, No. 2, Spring 1997

- Cube, Felix von: Fordern statt verwöhnen, Piper, Verlag, München, 1998
- Ferrucci, Pierro: Werde, was du bist, Sphinx-Verlag, Basel, 1984
- Foerster, Heinz von und Bröcker, Monika: Teil der Welt, Carl-Auer-Systeme Verlag, Heidelberg, 2002
- Frankl, Viktor: Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn, Piper Verlag, München, 1985
- Fritz, Robert: Den Weg des geringsten Widerstands managen, Klatt-Cotta, Stuttgart, 2000
- ders.: Your Life as Art, Robert Fritz Inc., Newfane, 2002
- Fromm, Erich: Die Furcht vor der Freiheit, dtv Verlag, 1991, 2. Aufl.
- Gallwey, W. Timothy: Erfolg durch Selbstcoaching, BW Verlag, Nürnberg, 2002
- Gawain, Shakti: Gesund denken, Wilhelm Heyne Verlag, München, 1984, 4. Aufl.
- Grossmann, Gustav: Sich selbst rationalisieren, Verlag, München, 1967, 20. Aufl.
- Haken, Hermann und Haken-Krell, Maria: Gehirn und Verhalten, Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart, 1997
- Harris, Thomas A.: Ich bin o. k., Du bist o. k., Rowohlt Verlag, Reinbek, 1996
- Hansch, Dietmar: Psychosynergetik, Westdeutscher Verlag, Opladen, 1997
- ders.: Evolution und Lebenskunst, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 2002
- ders.: Erfolgsprinzip Persönlichkeit, Springer Verlag, 2006
- Hill, Napoleon: Denke nach und werde reich, Ramön F. Keller Verlag, Genf, 1966 (aktuelle Auflage im Ariston Verlag)
- Hillman, James: Charakter und Bestimmung, Wilhelm Goldmann Verlag, München, 1996, 2. Aufl.
- Holzkamp-Osterkamp: Grundlagen der psychologischen Motivationsforschung, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 1977
- Hugo-Becker, A.; Becker, H.: Motivation, C. H. Beck, München, 1997
- Huhn, Gerhard: Kreativität und Schule, Verfassungswidrigkeit staatlicher Regelungen von Bildungszielen und Unterrichtsinhalten vor dem Hintergrund neuerer Erkenntnisse der Gehirnforschung: Verlag für Wissenschaft und Bildung, Berlin, 1990

ders.: Erziehung zur Kreativität, in »Erziehung und Bildung – Verspielen wir unsere Zukunftschancen?«, hrsg. von Eduard J. M. Kroker, Verlag der FAZ, Frankfurt, 1998

ders.: Jenseits der Illusionen, in »Führung neu verordnen

Perspektiven für Unternehmenslenker im 21. Jahrhundert«, PA Consulting und Gabler Verlag, 2007

Kast, Verena: Vom Interesse und dem Sinn der Langeweile, Walter Verlag, Düsseldorf, 2001

Längle, Alfried (Hrsg.): Entscheidung zum Sein, V. E. Frankls Logotherapie in der Praxis, Piper Verlag, München, 1988

Landberg, Max: The TAO of Motivation, Harper Collins Publishers, London, 1999

LeBoeuf, Michael: Imagination, Inspiration, Innovation, mvg, München, 1991

Leuner, Hanscarl: Lehrbuch des Katathymen Bilderlebens, Huber, Bern, 1994

Lewin, Roger: Komplexitätstheorie, Knaur TB Verlag, München, 1996

Lynch, D, Kordis, P.: Delphin Strategien, PAIDA Verlag, Fulda, 1992, 2. Aufl.

Malik, Fredmund: Führen Leisten Leben, Deutsche Verlags Anstalt, Stuttgart, 2000

Maslow, Abraham H.: Motivation und Persönlichkeit, Walter Verlag, Ölten und Freiburg, 1977

May, Rollo: Freiheit und Schicksal, Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart, 1983

Miller, Georg A., Galanter Eugene, Pribram, Karl H.: Strategien des Handelns, Pläne und Strukturen des Verhaltens, Ernst Klett Verlag, Stuttgart, 1973

Münchhausen, Marco von: So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2002

Plakos, Wolfgang: Das Geheimnis des Flow, mvg, Landsberg am Lech, 2001

Rheinberg, Falko: Motivation, Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 2006, 6. Aufl.

Robbins, Anthony: Das Robbins Power Prinzip, Wilhelm Heyne Verlag, München, 1994, 6. Aufl.

Rossi, Ernest Lawrence: Die Psychobiologie der Seele-Körper-Heilung - Neue Ansätze der therapeutischen Hypnose, Synthesis Verlag, Esse, 1991

Schäfer, Bodo: Die Gesetze der Gewinner, FAZ Verlag, Frankfurt/Main, 2001

Scheele, Paul R.: Das Gesetz der Natürlichen Brillanz, Junfermann Verlag, Paderborn, 1999

- Schmidbauer, Wolfgang: Alles oder nichts, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek, 29.–30. Tsd., 1999
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander Reden 2, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek, 1998
- ders.: Miteinander Reden 3, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek, 1998
- Seiwert, Lothar J.: Wenn Du es eilig hast, gehe langsam, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 1998
- ders.: Life-Leadership, Campus Verlag, Frankfurt/ Main, 2001
- ders.: Das Bumerang Prinzip: Mehr Zeit fürs Glück, Gräfe und Unzer, München, 2002 ([www.bumerang-prinzip.de](http://www.bumerang-prinzip.de))
- Senge, Peter: Die 5. Disziplin, Klett-Cotta, Stuttgart, 1996
- Sprenger, Reinhart K.: Das Prinzip Selbstverantwortung, Campus Verlag, Frankfurt/ Main, 1995
- ders.: Mythos Motivation, Campus Verlag, Frankfurt/Main, 1992
- Stone, Hal und Sidra: Abenteuer Liebe, Kösel Verlag, München, 1997
- dies.: Du bist viele, Heyne Verlag, München, 1994
- Teegen, Frauke, Grundmann, Anke, Rohrs, Angelika: Sich ändern lernen, Rowohlt Verlag, Reinbek, 1975
- Varela, Francisco J.: Kognitionswissenschaft - Kognitions-technik, Suhrkamp TB Verlag, Frankfurt, 1993, 3. Aufl.
- Vester, Frederic: Denken, Lernen, Vergessen, DTV, Stuttgart, 1998
- Watzlawick, Paul, Weakland, John H., Fisch, Richard: Lösungen, Hans Huber Verlag, Bern, Göttingen, Toronto, 1992, 5. Aufl.
- Winograd, Terry, Flores, Fernando: Erkenntnis, Maschine, Verstehen, Zur Neugestaltung von Compu-tersystemen, Rotbuch Verlag, Berlin, 1989
- Wolff, Lorenz und Frank, Johanna: Berufszielfindung und Umsetzungsstrategie, GABAL, Speyer, 1992
- Zdenek, Marilee: Der Kreative Prozess, Synchron Verlag, Berlin, 1992, jetzt im GABAL Verlag, Frankfurt

## Благодарность!

В начале этой книги мы уже говорили, что она появилась в результате многолетней практической работы, в которой заблуждения чередовались с успехами, развитие — с отступлениями, а беспокойные времена сменялись периодами затишья. Что касается самого содержания, то здесь мы опираемся на более основательные и длительные исследования этих вопросов другими людьми, по отношению к которым мы воспринимаем себя в качестве переводчиков и толкователей. Мы ни в коей мере не считаем, что внесли в этот мир нечто совершенно новое: наша цель заключалась в том, чтобы благодаря доступному изложению проблемы и, прежде всего, совершенно практическим шагам в ее освоении, дать другим людям возможность пережить и распространить все то, что мы считаем ценным и значимым. О том, что возможно, а что нет, мы узнали от участников наших семинаров. Вас мы благодарим в первую очередь, потому что без Вас не возникла бы даже идея написать эту книгу. Вы помогли нам научиться тому, что мы здесь передаем другим людям. Мы благодарны тем авторам и наставникам, которые сделали возможной нашу работу: все они в первую очередь упомянуты в приведенном в книге списке литературы. Каждый человек, с которым мы поддерживали связь, чем-то обменивались или просто поддерживали дружеские связи в период создания этой книги, неповторимым образом — порой зная об этом, а порой и не зная — повлиял на ее содержание. Поэтому мы от всего сердца — прямо сейчас, не имея возможности назвать всех поименно — благодарим их за идеи, поддержку и побуждения. Кроме того, мы благодарны всем, кто помог нам признанием и критикой, словом и делом, и просим всех, кого мы здесь не упомянули, отнестись к этому с пониманием. Мы признательны всем им так же, как и тем, кого упоминаем ниже по имени, — нашим спутникам и помощникам, тем, кто терпел нас, и кто проявлял нетерпение, нашим критикам и доброжелателям.

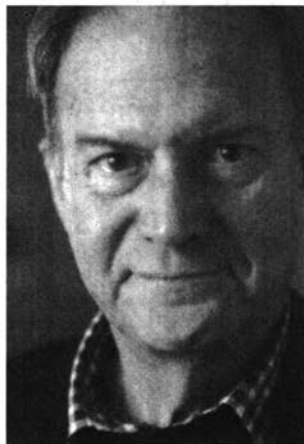
Итак, мы благодарим:

Arnold Abram, Angela Del Aguila, Klaus Ahrens, Simone Albrecht, Jens Amelungse, Ron Athey, Martin Awisus,  
Sudipa Bachtier, Familie Backerra aus Mainz, Frederik Backerra, Yalcin Bai, Sebastian Berg, Thorsten Berger, John Biesterfeld, Thomas Biniasz, Isolde Binstener, Oliver Bliss, Christian Birkholz, Bernd Borchert, Klaus Bosselmann und Prue Taylor, Eva und Mirko Botta, Monika Bröcker, Jana Brokamp, Eva und Jürgen Bucher, Sven Buchholz, Thomas Burckert, Andreas Burzik, Jochen Carle, Jörg Christmann, Helmut L. Clemm, Claudia Croon, Mihaly und Isa Csikszentmihalyi, Thiemo Czichy,  
Elke Dellmuth, Susanne Döttling, das DOOR Training Team, Pierre Droste, Irene Eikmeier, Bettina Emmerich,  
Jürgen Fallasch und die ganze »Gorbatschow« Gruppe, Manfred — Avida Fett, Marc Flint, Heinz von Foerster, Roland Frey, Christine Funke,



Linda Gallo, Thorsten Gangloff, Katja von Garnier, Gunter — Veet Geßner, Axel Görg, Markus Guehrs und Familie,  
Peter Haas, Brigitta Hajek, Dietmar Hansch, Thomas Hauschild, Nadja Hebenstreit, Herbert W. Heinrich, Susanne Herrmann, Norbert Heuler, Ursula Hinsch, Jörg Hoffman, Ralf Holighaus, Klaus Hoppe, Margarete und Heinz Huhn, Margarethe Huhn, Wolfgang Huhn und Gaby Dubbert,  
Ludwig J. Issing, Martin Jessen,  
Reinhard Kahl, Wolf Kaiser, Gerd Kamiske, Kania, Jonathan Katz, Norbert Kersten, das Kick-Consulting-Team, Regine Klinn, Sorina und Horst Knappe, Klaus Koppe, Tanja Konnert, Ulrich Kramer, Nicole Krombach, Harald Krutiak, Jolly Kunjappu,  
Rainer Lange, Andreas Langhammer, Giovanni Lazzeri, Gabi Lozar, David Liebnau, Qingshan Liu, Ingo Löbert, Karsten Lorenz, Thomas Lünendonk,  
Peter Mächler, Alexander Malkowsky, Andreas Manz, Annie Martinez, Christopher Matt, Jürgen Mees, Merlin, Reinhart Michaels, Lothar Mieniets, Stefan Miteff, Heidi Möller, Axel Mosthaf, Rudolf Müller,  
Andrea und Andreas Naurath, Maximilian Neumeier,  
Donald Openshore  
Sebastian Peichl, Julie-Andree Pellerin, Andreas Peter, Doug Peterson, Anke Pflaumer, Klaus Pöbel, Johannes Pohlhausen,  
Art Reade, Jens Richter, Anthony Robbins, Wolfgang Rönsberg, Karen Ann Roschild,  
Julia Saal, Tamara Scheffel, Barbara Scheffler, Christine Schmidt, Margot Schmitt, Gereon Schmitz, Knut und Tina Scholz, Oliver Schwarz, Axel Schwarzberg, Rainer Schweitzer und Isabell Daller, Johannes Schweppenhäuser, Kay-Alexander Scholz, Hansjürgen Schubert, Hans Schumann, Familie Sauer aus Deisenhofen, Lothar Seiwert, Ralf Senftleben, Diemut Severin, Peter Sineokow, Silke Sommer, Roland Spinola, Maria Paz Squella Padilla, Marco Stahlhut, Dieter Staubach, Steffen Steglich, Petra Stephanowitz, Familie Steuer, Katrin Stöber, Werner Stoffregen, Hai und Sidra Stone, Martina Sturm, Garsten Styra, Katja Szczecinna, Marcel Szenessy,  
Eise Tilker, Oliver Triebel,  
Tom Venning, Carolina Vera Squella, Dat Vuong,  
Dirk Wagener, Aljosha Waiser, Paul Watzlawick, Diether Weeren, Monica Welke, Bert Williams,  
Marilee Zdenek, Michael Zerr, Thomas Zorbach  
und vom Hanser Verlag: Ursula Barche, Lisa Hoffmann-Bäumel und Martin Janik.

## Об авторах



**Доктор Герхард Хун.** Родился в 1945 г. Работал директором по продажам в американской косметической фирме в Швейцарии, а также адвокатом и издателем. После многолетнего повышения квалификации в области психологии, а также получения ученой степени доктора («Kreativität und Schule – Verfassungswidrigkeit von Schulrichtlinien») начиная с 1992 г. работает консультантом, коучем и тренером в сфере менеджмента. Более тридцати лет занимается практическими исследованиями головного мозга, прежде всего в аспекте построения учебных процессов, мотивации (самоменеджмент и управление), креативности и коммуникации. Полученные знания успешно применяет в консультативной деятельности, в индивидуальном коучинге и на семинарах; читает лекции и ведет занятия в качестве приглашенного профессора в Берлинском университете искусств, в Свободном Берлинском университете, в Веймарском университете Баухаус, а также в Чилийском университете (Сопсерсiон). Автор многочисленных публикаций (см. [www.emergence.de](http://www.emergence.de)). По вопросам тренингов, лекций и коучинга доступен по адресу: [info@emergence.de](mailto:info@emergence.de)

**Хендрик Бакерра.** Родился в 1969 г. Дипломированный инженер-экономист, в настоящее время работает в фирме McKinsey & Company в качестве эксперта по вопросам организационного развития. Организует проекты по изменению культуры для различных компаний по всему миру, оказывает поддержку в их последовательном внедрении и необходимом развитии руководителей и сотрудников. Его компетенцией является хорошо налаженная реализация различных амбициозных проектов, а также долгосрочное здоровье компаний и организаций. Свою карьеру начинал в качестве менеджера и руководителя проектов в IBM, а затем в течение нескольких лет работал международным бизнес-тренером в области продаж, управления и инноваций. Является автором книги «Die sieben Kreativitätstechniken» (Hanser Verlag, 2007), а также множества статей.

По теме самомотивации и опыта ПОТОКА доступен по следующему адресу: [hbackerra@fokusflow.de](mailto:hbackerra@fokusflow.de)



**Хун Герхард, Бакерра Хендрик**

## **ПОТОК**

**Между Сциллой стресса и Харибдой скуки**

Верстка *Сергей Ходов*  
Корректурa *Галина Бронштейн*

Подписано в печать с готовых диапозитивов 03.02.2015

Формат 70х100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.

Гарнитура Петербург. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 18,1. Тираж 300 экз. Заказ № 824.

**Издательство Вернера Регена**

199053, СПб., ул. Михайлова, 11

Телефон +7 (812) 974-14-68

Электронная почта: [verlag.dr.regen@gmail.com](mailto:verlag.dr.regen@gmail.com)

Сайт издательства: [shop.verlag-dr-regen.com](http://shop.verlag-dr-regen.com)

ISBN 978-5-903070-47-3



**VWR-Verlag**

07545, Gera, Franz-Mehring Strasse, 46

Телефон +49 (0) 365-420-98-91

Электронная почта: [info@adi-cis-gmbh.de](mailto:info@adi-cis-gmbh.de)

Сайт издательства: [www.adi-cis-gmbh.de](http://www.adi-cis-gmbh.de)

ISBN 978-3-944096-10-0



Отпечатано в ООО «Контраст», г. Санкт-Петербург