

МАКСУЭЛЛ МОЛЬЦ

ПРОДАНО БОЛЕЕ
30 000 000
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ПСИХОКИБЕРНЕТИКА

КАК ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ СЕБЯ
НА ПОДЛИННОЕ СЧАСТЬЕ

Максуэлл Мольц
Психокибернетика

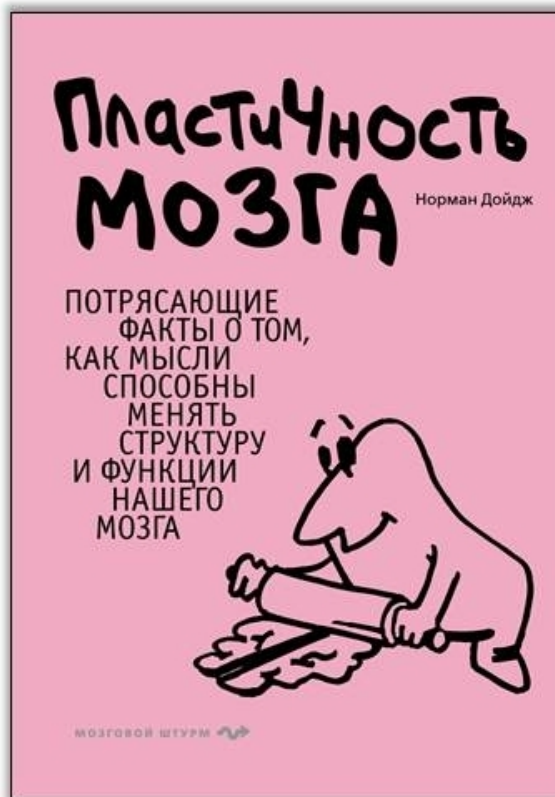
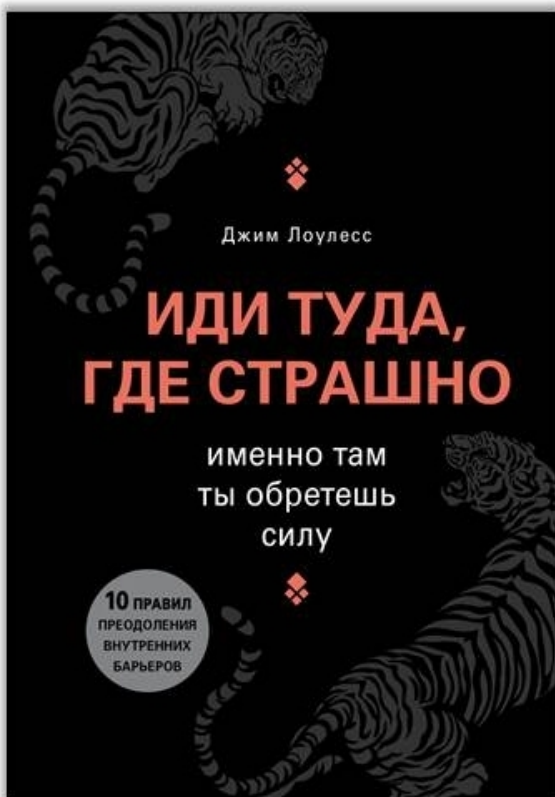
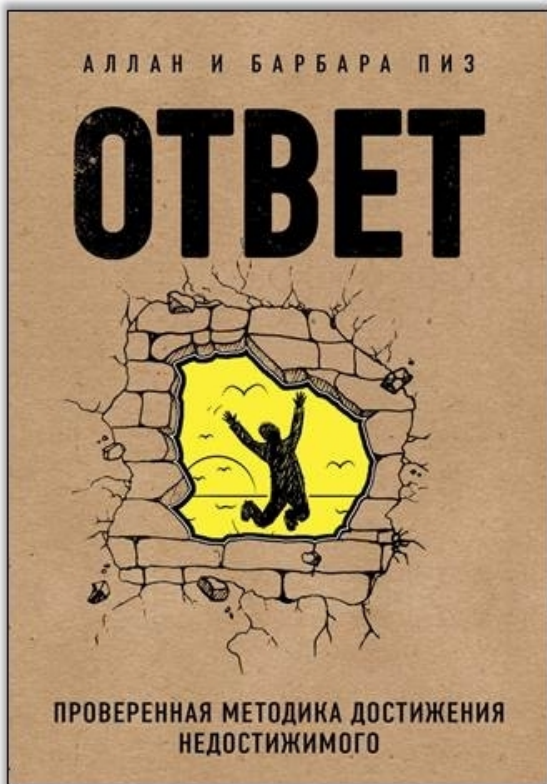
Maxwell Maltz
PSYCHO-CYBERNETICS

Copyright © 2015 by Psycho-Cybernetics Foundation Inc.

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2019
© ООО "Издательство «Эксмо», 2019

* * *

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Ответ. Проверенная методика достижения недостижимого

Эта книга о чудесах для материалистов. Для тех, кто не верит в доброту Вселенной, не понимает смысла аффирмаций и не считает, что правильно составленный запрос Мирозданию обязательно увенчается положительным ответом. При этом они догадываются: мечты сбываются НЕ только благодаря упорной работе. Авторы этой мудрой и вдохновляющей книги раскрывают психологический механизм, который помогает сбываться даже самым невероятным желаниям.

Развивай свой мозг. Как перенастроить разум и реализовать собственный потенциал

Развитие мозга ограничено только нашим воображением. Всемирно известный доктор Джо Диспенза предлагает продвинутую программу по перенастройке своего мозга, тела и жизни. Узнайте, почему вы прокручиваете одни и те же негативные мысли в голове, почему становитесь заложником вредных привычек или не можете выйти из разрушительных отношений – и как это исправить.

Иди туда, где страшно. Именно там ты обретишь силу

Успешный бизнесмен Джим Лоулесс предлагает 10 правил, следуя которым вы сможете сами писать историю своей жизни и перестанете идти на поводу у своих страхов. Его книга помогает претворить в реальность самые смелые мечты, преодолеть собственные ограничения, выйти из зоны комфорта и произвести позитивные перемены.

Пластичность мозга. Потрясающие факты о том, как мысли способны менять структуру и функции нашего мозга

Книга, которая перевернула представление о мозге в нейронауке. Открытие того факта, что мысли способны – даже в пожилом возрасте – менять структуру и функции мозга, это важнейшее достижение в области неврологии за последние четыре столетия. Доктор медицины Норман Дойдж рассказывает о поразительных успехах людей, жизнь которых изменила наука о нейропластичности.

Методики, представленные в книге, будут интересны и полезны всем читателям.

Благодаря этой книге вы:

- Сможете настроить внутренний механизм успеха;
- Поймете, как ваше мнение о себе влияет на отношение окружающих к вам;
- Избавитесь от ложных убеждений, которые мешают вам чувствовать себя успешным;
- Научитесь справляться с эмоциональными потрясениями;
- Обратите неудачи в возможности;
- Научитесь использовать воображение для достижения целей;
- Освоите силу рационального мышления.

Предисловие

Как использовать эту книгу, чтобы изменить свою жизнь

Открытие образа Я – прорыв в психологии и в сфере изучения творческой личности.

Хоть образ Я^[1] и признан уже более десяти лет, однако пишут о нем мало, что само по себе достаточно любопытно – ведь психология Я-концепции работает на удивление хорошо. Как выразился один из моих коллег: «Я не горю желанием посвящать в свои открытия других, особенно широкую публику: если бы я рассказал о переменах в личностях некоторых пациентов, меня обвинили бы или в преувеличении, или в попытках основать секту, или в том и другом разом».

Меня терзали схожие сомнения. Любая книга, которую я мог бы написать на эту тему, для моих коллег стала бы необычной – сразу по нескольким причинам.

Прежде всего, неортодоксально, что пластический хирург пишет книгу о психологии. Во-вторых, в некоторых кругах сочли бы слишком смелой попытку выйти за пределы тесных норм «закрытой системы» науки психологии – и искать ответы на вопросы, касающиеся человеческого поведения, в физике, анатомии и новой науке – кибернетике.

Вот что я на это скажу: хороший пластический хирург может и должен быть психологом, что бы он сам по этому поводу ни говорил. Когда меняешь лицо, неизбежно меняешь будущее пациента. Скорректируй физический образ – и почти всегда преобразуешь самого человека, его личность, проведение, а иногда даже основные таланты и способности.

Красота – не только на поверхности кожи

Пластический хирург не просто меняет лицо. Он меняет внутреннее Я человека. Надрезы, сделанные врачом, проникают глубже кожи, они часто врезаются в психику. Я давным-давно понял, что это огромная ответственность, и моя обязанность перед пациентами и собой – действовать осознанно.

Ни один ответственный врач не попытался бы провести пластическую операцию без подготовки. Поэтому мне кажется, раз уж коррекция внешности влечет за собой изменение личности, на мне лежит обязанность приобрести специальные знания и в этой сфере.

Неудачи, которые ведут к успеху

В предыдущей книге, написанной около 20 лет назад («Новые лица – новое будущее», *New Faces – New Futures*), я опубликовал нечто вроде сборника историй, в которых пластическая хирургия – в частности, пластическая хирургия лица – открывала двери в новую жизнь множеству людей.

Эта книга рассказывала о восхитительных, разительных трансформациях, которые совершенно внезапно происходят в личности человека вслед за коррекцией внешности.

Я был воодушевлен успехами, но, подобно сэру Хэмфри Дэви^[2], больше учился на неудачах.

Некоторые пациенты не демонстрировали никаких личностных изменений после операции.

В *большинстве случаев* человек, обладавший до операции заметно уродливым лицом или одной гротескной чертой, почти сразу же (в пределах 21 дня) отмечал рост самооценки, уверенности в себе.

Но в некоторых случаях пациент продолжал чувствовать себя не равным другим и второсортным.

Короче говоря, продолжал чувствовать, вести себя и поступать так, как если бы лицо оставалось уродливым.

Это подсказало мне, что сама по себе реконструкция физического образа – не единственный ключ к трансформации личности. Есть и нечто еще, *обычно*, но не всегда, подверженное влиянию пластики. Если «нечто» восстанавливалось, личность менялась. Если не восстанавливалось, человек оставался прежним, хотя его физические черты могли стать радикально иными.

Лицо личности

Складывалось впечатление, будто у личности есть собственное лицо. Это нефизическое «лицо личности», похоже, и было истинным ключом к глубинной трансформации.

Если оно оставалось покрытым шрамами, искаженным, уродливым или «второсортным», роль и поведение человека сохранялись – вне зависимости от коррекции внешности.

Если бы это «лицо личности» можно было реконструировать, если бы только можно было удалить старые эмоциональные шрамы, человек переменился бы, причем даже без пластики лица.

Подробнее изучая этот аспект, я обнаруживал все больше и больше феноменов, подтверждающих: образ Я – индивидуальная психологическая и духовная концепция, или картина самого себя, – истинный ключ к личности и поведению.

Подробнее об этом – в первой главе.

Истина там, где ты ее находишь

Я всегда верил: в поисках истины следует двигаться в любом направлении, даже если придется пересекать государственные границы. Когда я принял решение стать пластическим хирургом, немецкие врачи опережали остальной мир в этой сфере, – и я отправился в Германию.

В поисках образа Я мне тоже приходилось пересекать границы, пусть и незримые.

Хотя психология признавала Я-концепцию и ее ключевую роль в человеческом поведении, на вопросы, как образ Я проявляется, формирует новую личность и что происходит с нервной системой, когда образ Я меняется, психологи пожимали плечами.

Я нашел бóльшую часть ответов в кибернетике, которая возродила философское направление – телеологию – в рамках научной концепции. Показательно, что кибернетика выросла из работ физиков и математиков, а не из психологии, ведь кибернетика имеет дело с телеологией – ориентированным на цель и достижение цели поведением механических систем.

Кибернетика объясняет, что происходит и что необходимо в целенаправленном поведении машин.

Психология же, при всем хваленном знании человеческой психики, не отвечает на вопросы по целенаправленной, целеориентированной ситуации, например: каким образом человеку удастся взять с кофейного столика сигарету и сунуть ее в рот.

Зато ответ нашелся у физики.

Сторонников многих психологических теорий можно сравнить с людьми, рассуждающими о ситуации в космосе и на иных планетах, но понятия не имеющими о происходящем у них на заднем дворе.

Новая наука кибернетика сделала возможным важный прорыв в психологии. Моей заслуги в этом прорыве нет – я лишь признал его существование.

Тот факт, что радикальные перемены в психологии стали результатом трудов физиков и математиков, не должен нас удивлять. Любые научные прорывы с высокой вероятностью приходят извне конкретной системы. «Эксперты» лучше всего знакомы с разработанными знаниями внутри конкретной науки. Новый взгляд и новое знание, как правило, приходит из другой области – не от «экспертов», а от людей, метко названных «инпертами».

Пастер не имел докторского диплома, братья Райт были не инженерами – специалистами в воздухоплавании, а механиками велосипедов. Эйнштейн, строго говоря, был не физиком, а математиком, однако его открытия в математике перевернули вверх дном всю теоретическую физику. Мадам Кюри была не медиком, а физиком, но внесла важный вклад в медицинскую науку.

Как использовать это новое знание

В этой книге я постарался не только рассказать о новых знаниях из сферы кибернетики, но и продемонстрировать, как вы можете использовать их в собственной жизни для достижения личных значимых целей.

Общие принципы

Образ Я – ключ к человеческой личности и человеческому поведению. Измените образ Я – и измените личность и поведение.

Мало того! Я-концепция устанавливает границы индивидуальной самореализации. Она определяет, что вы можете делать, а что – нет. Расширьте образ Я – и вы увеличите область возможного. Развитие адекватного, реалистичного образа Я словно насыщает индивидуума новыми потенциалами, талантами и буквально превращает неудачу в успех.

Психология образа Я полна достоинств: она объясняет многие давно известные, но ранее не понятые феномены.

Например, сегодня в сферах индивидуальной психологии, психосоматической медицины и индустриальной психологии получены неопровержимые клинические доказательства того, что существуют типы личностей «успешных людей» и «неудачников», «предрасположенных к счастью» и «предрасположенных к неудаче», «предрасположенных к здоровью» и «предрасположенных к болезненности».

Психология образа Я представляет силу позитивного мышления в новом свете, а самое главное, объясняет, почему с одними личностями она «работает», а с другими – нет.

Позитивное мышление действительно работает, когда оно сочетается с образом Я индивидуума. Оно буквально *не может* работать, когда идет вразрез с Я-концепцией – пока последняя не изменится.

Чтобы понять образ Я и использовать его в повседневной жизни, нужно представлять механизм достижения цели.

Научно доказано: мозг и нервная система, чтобы достичь целей индивидуума, действуют в согласии с известными принципами кибернетики.

Функции мозга и нервной системы составляют чудесный и сложный «целеустремленный механизм», своего рода встроенную автоматическую систему наведения, которая работает *на* личность как «механизм успеха» – в зависимости от того, как *вы*, оператор, управляете ею и ставите цели.

К тому же, как ни забавно, кибернетика, начавшаяся с изучения машин и механических принципов, сделала огромный шаг к восстановлению достоинства человека как уникального творческого существа.

Психология же, которая началась как изучение человеческой психики, или души, в конечном итоге едва не лишила его самой сути. Бихевиористы, не понимавшие ни человека, ни машину, а потому путавшие одного с другой, твердили, что мысль – это всего лишь движение электронов, а сознание – всего лишь химическая реакция.

«Воля» и «цель» были объявлены мифами. Кибернетика, начинавшаяся как исследование физических машин, такой ошибки не допускает.

Наука кибернетика не рассматривает человека как механизм; она утверждает, что человек обладает машинами и использует их. Более того, она рассказывает нам, как эти машины функционируют и как их можно использовать.

Весь секрет в переживании

Образ Я трансформируется в лучшую или худшую сторону не одним интеллектом, интеллектуальным знанием, но переживанием. Сознательно или нет, так вы создали текущий образ Я, и изменить его можно тем же методом.

Здоровым, счастливым, хорошо адаптированным взрослым вырастет не тот ребенок, которому *рассказывали* о любви, а *ощутивший* любовь. Уверенность в себе и уравновешенность – результат пережитого нами, а не узнанного.

Психология образа Я перекрывает пропасть и разрешает очевидные конфликты между различными психотерапевтическими методами.

Она выявляет общую основу прямого и косвенного консультирования, клинической психологии, психоанализа и даже аутосуггестии (самовнушения). Все существующие методы используют творческое переживание для создания лучшего образа Я. Вне зависимости от теоретической основы, именно это на самом деле происходит, например, в терапевтической ситуации, применяемой психоаналитической школой: аналитик никогда не критикует, не высказывает неодобрения, не морализирует, не демонстрирует потрясение, пока пациент озвучивает страхи, стыд, чувство вины и дурные мысли. Пожалуй, впервые в жизни пациент *переживает* принятие себя как человека; он чувствует ценность и достоинство своего эго, приходит к принятию себя и начинает видеть собственное Я в новом свете.

Наука открывает «синтетическое» переживание

Еще одно открытие, на сей раз из области экспериментальной и клинической психологии, дает нам возможность использовать переживание как непосредственный и контролируемый метод изменения образа Я.

Актуальный, реальный жизненный опыт может быть жестоким и безжалостным учителем.

Бросьте человека в воду – и приобретенный опыт, возможно, научит его плавать. Другого тот же опыт утопит. Армия «делает мужчин» из многих юношей. Но армейский опыт также «изготавливает» психоневротиков.

Веками люди признавали правоту пословицы «удача не приходит одна». Мы учимся благополучию, переживая положительный опыт. Воспоминания о прежних успехах придают нам уверенности для решения текущей задачи.

Но как можно опираться на воспоминания о победах, если переживал одни поражения? Несчастливая судьба в известной мере сравнима с мучениями молодого человека, который не может найти работу, потому что у него нет опыта, и не может приобрести опыт, потому что не может найти работу.

Эта дилемма была разрешена еще одним важным открытием, в сущности позволяющим нам синтезировать переживание – буквально создавать опыт и контролировать его в лаборатории наших умов.

Экспериментальная и клиническая психология без тени сомнения доказали: человеческая нервная система не различает «актуальное» переживание и переживание, воображенное *ярко и в подробностях*.

Это заявление может показаться несколько экстравагантным, но далее в книге мы будем рассматривать контролируемые

лабораторные эксперименты, в которых синтетический (воображаемый) опыт использовался самым что ни на есть практическим образом для лучших результатов при игре в дарты или баскетбол. Мы увидим этот метод, используемый, чтобы усовершенствовать навыки публичных выступлений, преодолеть страх перед стоматологом, развить уравновешенность и уверенность в себе, продать больше товаров, повысить профессионализм в шахматах – словом, практически везде, где реальный опыт считается залогом успеха. Мы проанализируем восхитительный эксперимент, в котором два видных врача исцеляли невротиков, дав им пережить «нормальность».

И, пожалуй, самое главное: мы узнаем, как хронически несчастливые люди научились радоваться жизни, переживая счастье в своем воображении!

Как использовать эту книгу, чтобы изменить вашу жизнь

Эта книга предназначена не только для прочтения, но и для *переживания*.

Читая, вы получаете знание. Однако для того, чтобы «переживать», вы должны творчески реагировать на информацию.

Само по себе интеллектуальное обогащение пассивно, но переживание – активно. Когда вы переживаете, в вашей нервной системе и среднем мозге идут физические и химические процессы. Новые энграммы и нейтральные паттерны записываются в его сером веществе.

Задача этой книги – буквально заставить вас переживать.

Отдельные, заранее составленные анамнезы намеренно сведены к минимуму. Вместо них вам нужно будет представить собственные ситуации, напрягая воображение и память.

Я не стал подводить итоги в конце каждой главы. Вместо этого я прошу вас самостоятельно отметить наиболее важные идеи, ключевые пункты, которые следовало бы запомнить. Вы лучше усвоите информацию, если будете проводить анализ и подводить итоги глав.

Наконец, во всем материале книги вы найдете определенные задания и практические упражнения, которые я прошу вас выполнять. Эти упражнения просты, но их следует делать регулярно, если вы хотите получить максимум пользы.

Не выносите никаких суждений в течение 21 дня

Когда вы начнете применять разнообразные, описанные в этой книге методы изменения образа Я, не позволяйте себе разочароваться, если покажется, будто ничего не происходит. Придержите свои суждения – и продолжайте упражняться – как минимум на протяжении 21 дня.

Обычно требуется как минимум три недели для реализации заметной перемены в психологическом образе.

После пластической операции пациенту требуется в среднем 21 день, чтобы привыкнуть к своему новому лицу. Когда ампутуют руку или ногу, «фантомные боли» продолжаются на протяжении 21 дня. Люди должны прожить в новом доме около трех недель, прежде чем он начнет «ощущаться как дом». Эти и многие другие часто наблюдаемые феномены указывают, что требуется как минимум 21 день, чтобы прежний психологический образ истаял, а новый сформировался.

Вы получите бóльшую пользу от этой книги, если не станете торопиться с критическими суждениями в течение как минимум трех недель – и договоритесь с собой по этому вопросу. На протяжении этого времени не надо, так сказать, постоянно заглядывать себе через плечо или пытаться измерить свой прогресс. В течение трех недель не оспаривайте представленные в книге идеи, не спорьте с самим собой, работают они или нет. Выполняйте упражнения, даже если они кажутся непрактичными. Проявите настойчивость, играя новую роль, думая о себе по-новому, даже если это представляется некоторым лицемерием, а новый образ Я ощущается немного некомфортным или неестественным.

Идеи и концепции, описанные в этой книге, нельзя ни доказать, ни опровергнуть с помощью интеллектуальных аргументов или обсуждения. Зато вы *можете* доказать их самому себе, *применяя* их и самостоятельно судя о результатах.

Я лишь прошу, чтобы вы отложили критические суждения и аналитические споры на 21 день, дав себе реальный шанс доказать или опровергнуть обоснованность применения метода в собственной жизни.

Формирование адекватного образа Я – занятие, которое должно продолжаться на протяжении всей жизни. Невозможно добиться прогресса, рассчитанного на всю жизнь, за три недели. Но вы ощутите улучшения, иногда разительные, в указанный срок.

Что такое успех?

Поскольку на протяжении всей этой книги я использую слова «успех» и «успешный», думаю, важно с самого начала объяснить, как я определяю эти термины.

В моем понимании и словоупотреблении «успех» не имеет ничего общего с символами престижа, зато целиком связан с творческой самореализацией.

По правде говоря, ни один человек не должен пытаться стать «олицетворением успеха», но каждый может и должен стремиться быть «успешным».

Желание олицетворять успех – приобретение символов престижа и определенных ярлыков – ведет к невротическим состояниям, фрустрации и недовольству. Стремление к успешности приносит не только материальные блага, но и удовлетворенность, довольство и счастье.

Ной Уэбстер^[3] определяет успех как «удачное достижение искомой цели».

Творческое стремление к цели, важной для вас, исходя из ваших глубоких потребностей, устремлений и талантов (а не символов, демонстрации которых ждут от вас окружающие), приносит счастье наряду с успехом, ведь вы будете поступать так, как вам предназначено поступать.

Человек – по природе своей целеустремленное существо. И поэтому он не бывает счастливым, если не стремится к цели. Таким образом, истинный успех и истинное счастье не только идут рука об руку, но и усиливают друг друга.

Глава 1

Образ Я – ваш ключ к лучшей жизни

В последнее десятилетие в сферах психологии, психиатрии и медицины происходила незаметная революция.

Новые теории и концепции, касающиеся человеческого Я, рождались из работ и открытий клинических психологов, практикующих психиатров и пластических хирургов.

Новые практики, выросшие из теории, приводили к довольно существенным переменам в личности, здоровье и, по всей видимости, даже в основных способностях и талантах. Хронические неудачники превращались в людей преуспевающих. Двоечники – в круглых отличников за считанные дни и без всякого репетиторства. Стеснительные, замкнутые, подавленные становились счастливыми и общительными.

В январском номере журнала *Cosmopolitan* за 1959 год Т. Ф. Джеймс^[4] такими словами подытожила результаты, полученные разными психологами и врачами:

«Понимание психологии Я может оказаться решающим фактором в разнице между успехом и неудачей, любовью и ненавистью, недовольством и счастьем. Открытие истинного Я может спасти рассыпающийся брак, выправить споткнувшуюся карьеру, преобразить жертв «неудач в личной жизни». В другом плане обнаружение истинного Я означает разницу между свободой и компульсивной конформностью».

Ваш ключ к лучшей жизни

Самое важное психологическое открытие столетия – это открытие образа Я.

Сознаем мы или нет, но каждый из нас носит с собой мысленную схему, или картину, самого себя. Она может быть смутной и недостаточно определенной для сознательного взора. В сущности, она может быть вообще нераспознаваемой на сознательном уровне. Но она есть – подробная и завершенная вплоть до последней детали.

Этот образ Я – наше собственное представление о том, «какого рода я человек». Оно было выстроено из наших собственных убеждений относительно самих себя.

Но бóльшая часть этих убеждений бессознательно формировалась нашим опытом, успехами и неудачами, унижениями, триумфами и тем, как реагировали на нас другие люди, особенно в раннем детстве. Из всего перечисленного мы психологически конструируем Я (или картину этого Я).

Как только представление или убеждение относительно нашего эго попадает в эту картину, оно становится истинным – по нашему личному мнению. Мы не сомневаемся в его обоснованности и начинаем действовать в соответствии с ним, *как если бы оно было истинным на самом деле.*

Этот образ Я становится золотым ключиком от двери в лучшую жизнь благодаря двум важным открытиям:

1. Все ваши поступки, чувства, поведение – даже ваши способности – всегда последовательно сочетаются с этим образом Я.

Короче говоря, вы будете действовать как человек того рода, к которому себя причисляете. Мало того, вы буквально не можете действовать иначе, вопреки сознательным усилиям или силе воли.

Считающий себя неудачником обязательно найдет способ потерпеть неудачу, несмотря на благие намерения и силу воли, даже если возможность буквально свалится ему на голову. Тот, кто считает себя жертвой несправедливости, страдальцем, неизменно будет находить обстоятельства, подтверждающие его мнение.

Образ Я – это предпосылка, база или фундамент, на котором строится все – ваша личность, поведение и обстоятельства жизни. Следовательно, наши переживания подтверждают и укрепляют существующий образ Я, и создается либо порочный, либо благотворный круг – в зависимости от конкретного случая.

Например, школьник, который видит себя двоечником или бездарем в математике, неизменно обнаруживает, что его табель подтверждает это мнение – появляется якобы доказательство.

Молодая девушка, у которой образ Я – это образ человека, который никому не нравится, действительно увидит, как ее избегают на школьном балу. Она буквально (и неосознанно) напрашивается на отвержение: унылое выражение лица, манеры парии, излишнее стремление угодить или, возможно, враждебность по отношению к тем, кто, по ее мнению, непременно от нее отвернется, – все это отпугивает тех, кого она хотела бы привлечь.

Продавец или бизнесмен точно так же убеждается на опыте реальной жизни: созданный им образ Я верен.

Из-за объективных «доказательств» человеку очень редко приходит в голову, что корень бед кроется в представлении о себе или внутренней оценке себя.

Скажите школьнику, что он лишь думает, будто не может овладеть алгеброй, – и он усомнится в здравости вашего рассудка. Школьник пытался подтянуть математику, и не раз, но табель все равно его выдает. Скажите продавцу, что его неспособность заработать больше определенной суммы – всего лишь убежденность, – и он докажет, что вы ошибаетесь, предъявив книгу заказов. Продавец прекрасно

знает, как упорно прикладывает усилия – и терпел неудачи. Однако, как мы увидим из дальнейшего, почти чудесные перемены происходили как в оценках учеников, так и в способности продавцов зарабатывать, когда их удавалось убедить сделать этот шаг – изменить собственное представление о себе.

2. Представление о себе можно изменить. Многочисленные случаи из практики показывают: нельзя быть ни чересчур юным, ни слишком старым для того, чтобы изменить свое представление о себе и таким образом начать новую жизнь.

Одна из причин, по которой человеку так трудно изменить свои привычки, личность или образ жизни: вплоть до последнего времени почти все попытки измениться направлялись на периферию Я, так сказать, а не в его центр.

Многочисленные пациенты говорили мне: «Если вы толкуете о позитивном мышлении, то я уже пробовал, и мне это просто не подходит». Однако стоит задать пару дополнительных вопросов – и выясняется, что они применяли позитивное мышление – или пытались его применять – либо к конкретным внешним обстоятельствам, либо к конкретной привычке или дефекту характера («Я получу эту работу», «Я в будущем буду более спокойной и расслабленной», «Это деловое предприятие сложится для меня именно так, как надо», и т. д.). Но они никогда и не думали изменить свои мысли о том Я, которое должно было всего этого достичь.

Иисус предупреждал нас, что глупо ставить заплату из новой ткани на ветхие одежды или вливать молодое вино в старые мехи. Позитивное мышление неэффективно использовать как заплату или костыль для существующего представления о себе. Более того, невозможно действительно позитивно думать о конкретной ситуации, если у вас негативная Я-концепция. И многочисленные эксперименты показывают, что, когда меняется образ Я, цели, *последовательно согласующиеся* с новым самоощущением, достигаются легко и без напряжения.

Один из первых и наиболее убедительных экспериментов на эту тему был проведен покойным Прескоттом Леки^[5], основоположником психологии образа Я.

Леки представлял личность как «систему идей», каждая из которых *должна казаться* последовательно согласующейся с остальными. Идеи, идущие вразрез с системой, отвергаются, в них не верят, а потому и не действуют согласно им. Идеи, которые *кажутся* согласующимися с системой, принимаются. В самом центре этой системы идей находится основа, на которой строится все остальное, – «эго-идеал» человека, его образ Я или представление о себе.

Леки был школьным учителем и мог проверить теорию на тысячах учеников.

Леки предположил: трудности с определенным предметом школьной программы связаны с тем, что знание этого предмета не согласовалось бы (с точки зрения ученика) с его представлением о своей личности. Однако, считал Леки, если бы удалось трансформировать лежащее в основе проблемы представление ученика о себе, подход к проблемному предмету изменился бы соответственно.

Если ученика убедить перестроить самоопределение, то его способность к обучению тоже должна была измениться.

Леки был прав. Один ученик, делавший орфографические ошибки в 55 словах из сотни и заваливший такое количество контрольных, что был оставлен на второй год, в следующем году в среднем правильно писал 91 слово из 100 и стал одним из самых грамотных в школе. Парень, исключенный из колледжа за плохие оценки, поступил в Колумбийский университет и был там круглым отличником. Девушка, четырежды не сдавшая экзамен по латыни, после трех бесед со школьным консультантом получила на 84 балла из 100. Студент, которому экзаменационная комиссия заявила, что у него нет никаких способностей к английскому языку, на следующий

год удостоился почетного звания за полученную литературную премию.

Проблема этих учащихся была не в тупости или нехватке основных способностей. Она крылась в неадекватном образе Я («у меня не математические мозги», «я просто от природы склонен писать с ошибками»).

Учащиеся отождествляли себя с ошибками и неудачами. Вместо того чтобы сказать: «Я провалил этот экзамен» (фактически и описательно), они приходили к выводу: «Я – неудачник». Вместо того чтобы сказать: «Я не выучил этот предмет», – они говорили: «Я бездарь».

Если вам интересно подробнее узнать о работе Леки, рекомендую найти его книгу «Самосогласованность – теория личности» (*Self Consistency, a Theory of Personality*, The Island Press, New York.)

Леки применял тот же метод для избавления учеников от обгрызания ногтей и заикания.

Мои собственные документы содержат столь же убедительные реальные примеры.

Мужчина, который настолько боялся незнакомых людей, что редко отваживался выходить из дома, теперь зарабатывает на жизнь публичными выступлениями.

Агент по продажам, собиравшийся подать заявление об уходе, поскольку был просто «не создан для продаж», спустя шесть месяцев стал лучшим в отделе из 100 человек.

Священнослужитель, который подумывал об уходе на покой, потому что нервы из-за одной еженедельной проповеди его утомляли, теперь выступает с тремя (в среднем) «беседами» в неделю вдобавок к обязательным воскресным проповедям и даже не задумывается о том, есть у него «нервы» или нет.

Как пластический хирург заинтересовался психологией образа Я

На поверхностный взгляд может показаться, что хирургия и психология мало связаны между собой. Однако именно работа пластического хирурга впервые наметила на существование образа Я и подняла вопросы, ведущие к важному психологическому знанию.

Когда я много лет назад начинал хирургическую практику, меня изумляли разительные и внезапные перемены в характере и личности, появляющиеся после устранения внешнего дефекта. Реставрация физического образа во многих случаях, казалось, *создавала совершенно новую личность*.

Раз за разом скальпель в моей руке становился волшебной палочкой, не только преображавшей внешность пациента, но и трансформировавшей всю его жизнь. Робкие и замкнутые становились смелыми и отважными. «Туповатый», «глупый» мальчик превращался в живого, сообразительного паренька, который впоследствии становился высокопоставленным менеджером в известной фирме. Агент по продажам, утративший деловую хватку и веру в себя, стал примером самоуверенности. И, пожалуй, наиболее ошеломительным примером из всех был «закоренелый» преступник-рецидивист, который буквально в один день изменился, превратившись из неисправимого и не демонстрировавшего никаких признаков раскаяния негодяя в образцового заключенного, заслужившего условно-досрочное освобождение за хорошее поведение и впоследствии игравшего ответственную роль в обществе.

Около двадцати лет назад я изложил множество подобных историй в книге «Новые лица – новое будущее». После ее публикации и выхода похожих статей в ведущих журналах меня стали осаждать криминалисты, социологи и психиатры.

Они задавали вопросы, на которые я не мог ответить, но которые побудили меня к поискам. Как ни странно, я узнал благодаря своим неудачам столько же, сколько и благодаря успехам – если не больше.

Объяснить успехи было легко. Вот, например, мальчик со слишком большими ушами. Ему говорили, будто он похож на такси с открытыми с обеих сторон дверцами. Над ним смеялись всю жизнь – нередко жестоко. Общение со сверстниками означало унижение и боль... Так почему бы ему не избегать социальных контактов? С какой стати не испытывать страха перед людьми и не уходить в себя? Мальчик ужасно боялся выражать себя любым способом, неудивительно, что его считали умственно неполноценным. Когда форма ушей была исправлена, причина стыда и унижения оказалась ликвидирована, и мальчик, по логике вещей, должен был начать играть нормальную роль в жизни – что он и сделал.

Или подумайте об агенте по продажам с изуродованным в результате аварии лицом. Каждое утро, бреясь перед зеркалом, он видел ужасный уродливый шрам на щеке и готескно искривленный рот. Впервые в жизни он познал болезненную стеснительность. Он стыдился себя, и ему казалось, будто его внешность отталкивает окружающих. Шрам стал его «пунктиком». Мой пациент начал гадать, что думают о нем другие. И вскоре его это оказалось изуродовано еще сильнее, чем лицо.

Он утратил уверенность в себе, стал озлобленным и враждебным. Вскоре почти все его внимание было направлено на самого себя – и главной целью стала защита эго и избегание ситуаций, которые могли привести к унижению.

Легко понять, почему коррекция лицевого дефекта и восстановление «нормального» лица мгновенно изменили мировоззрение этого человека, его самооценку – и в результате привели к большим успехам в работе.

Но как быть с теми пациентами, которые не меняются?

С герцогиней, болезненно застенчивой из-за внушительной горбинки на носу? Хотя операция подарила ей классический нос и по-настоящему красивое лицо, герцогиня продолжала играть роль гадкого утенка, нежеланной сестры, не могла заставить себя посмотреть в глаза другому собеседнику. Если скальпель сам по себе – волшебная палочка, то почему с герцогиней его магия не сработала?

И как быть со всеми остальными людьми, которые приобрели новые лица, но продолжали носить прежнюю личность?

Или как объяснить реакцию пациентов, утверждающих, что операция не оказала *совершенно никакого воздействия* на их внешность?

Каждый пластический хирург сталкивался с подобным и, возможно, был так же озадачен, как и я. Насколько бы разительной ни была перемена во внешности, есть пациенты, которые упорствуют: «Я выгляжу точно так же, как и прежде, вы ничего не сделали!» Друзья, даже родственники едва узнают человека, с энтузиазмом твердят о новообретенной «красоте», однако сама пациентка видит лишь небольшие улучшения или даже отрицает изменения. Сравнение фотографий «до» и «после» здесь мало помогает и может спровоцировать враждебность. В силу некой странной психологической алхимии пациентка думает: «Разумеется, я вижу, что этой горбинки на носу больше нет – но мой нос все равно *выглядит* точно так же». Или: «Пусть шрама больше не видно, но я-то знаю, что он *все равно есть*».

Шрамы, которыми вы гордитесь

Еще одна улика в поисках ускользающего образа Я: не все шрамы или уродства унижительны и постыдны, с точки зрения их обладателя.

В бытность мою молодым студентом-медиком в Германии мне доводилось видеть, как другие учащиеся с гордостью носили свои «дуэльные шрамы» – американец мог бы с той же гордостью носить почетную медаль. Дуэлянты – элита университетского сообщества, а шрам на лице – почетный знак, доказывающий высокое положение.

Для этих молодых людей приобретение чудовищного шрама на щеке имело тот же психологический эффект, что и удаление шрама со щеки моего пациента, агента по продажам.

В прежние времена в Новом Орлеане примерно на тот же манер носили повязку на глазу креолы^[6]. Я начал понимать, что лезвие само по себе не обладает волшебными свойствами. Оно может нанести шрам одному, а у другого удалить шрам с одним и тем же психологическим результатом.

Тайна воображаемого уродства

Для человека, страдающего настоящим врожденным дефектом или с действительно изуродованным в результате несчастного случая лицом, пластическая хирургия может воистину сотворить чудо. Благодаря таким случаям легко сделать теоретический вывод, что панацея от всех неврозоз, недовольства, неудач, страха, тревожности и отсутствия уверенности в себе – это тотальная пластическая операция, удаляющая все телесные дефекты.

Однако тогда напрашивается вывод: люди с нормальным лицом необыкновенно свободны от всех психологических трудностей. Они должны быть жизнерадостными, счастливыми, уверенными в себе, избавленными от тревожности и беспокойства. Мы знаем – даже слишком хорошо, – что это не так.

Не может такая теория объяснить поведение людей, требующих у хирурга сделать «подтяжку лица», чтобы исцелить чисто воображаемое уродство. Так, иногда 35–45-летние женщины считают себя старухами, хотя их внешность совершенно нормальна, а во многих случаях и необыкновенно привлекательна.

Есть молодые девушки, убежденные в своем уродстве просто потому, что размеры их рта, носа или бюста не вполне соответствуют параметрам ныне царствующей королевы экрана.

Есть и мужчины, верящие, что их уши слишком велики, а нос чересчур длинен.

Пластический хирург, следующий врачебной этике, и не подумает оперировать этих людей, но, увы, шарлатанам, или так называемым «докторам красоты», которых не приняла бы в свои ряды ни одна медицинская ассоциация, подобные сомнения неведомы.

«Воображаемое уродство» – не редкость. Недавний опрос показал, что 90 процентов студентов колледжа, независимо от пола, в той или иной мере не удовлетворены своей внешностью.

Если слова «нормальный» или «средний» имеют значение, очевидно: 90 процентов студенчества никак не может быть «ненормальным» или «дефективным» в плане внешности. Однако аналогичные опросы показывают, что примерно такой же процент населения в целом находит ту или иную причину стыдиться своего телесного образа.

Эти люди реагируют *точь-в-точь так, как если бы* страдали действительным уродством. Ощущают такой же стыд. Мучаются теми же страхами и тревожностью. Их способность жить полной жизнью блокируется и душится психологическими препятствиями. Их «шрамы», пусть психологические и эмоциональные, а не физические, не менее разрушительны.

На самом деле секрет заключается в образе Я

Открытие образа Я объясняет все очевидные несоответствия, которые мы обсуждаем. Это общий знаменатель – *решающий фактор* – во всех конкретных случаях, как неудачных, так и успешных.

Вот в чем секрет: чтобы по-настоящему жить, то есть находить жизнь разумно удовлетворительной, необходимо иметь адекватный и реалистичный образ Я.

Необходимо находить свое Я приемлемым для себя. Необходима здоровая самооценка. Необходимо иметь Я, которому можно доверять, в которое можно верить. Необходимо иметь нестыдное Я, выражать его творчески, а не прятать или маскировать. Необходимо иметь Я, соответствующее реальности, чтобы функционировать эффективно в реальном мире.

Необходимо знать себя – и свои сильные стороны, и слабости, – и быть честным с самим собой в отношении тех и других. Ваш образ Я должен быть разумной приблизительной оценкой вас, не преуменьшая, но и не преувеличивая.

Когда образ Я не поврежден и защищен, вы хорошо относитесь к себе. Он под угрозой – и вы чувствуете себя тревожным и уязвимым. Если он адекватен, вы можете разумно им гордиться, вы ощущаете уверенность в себе. Вы вольны «быть собой» и выражать себя. Вы оптимально функционируете. Когда же он является объектом стыда, вы стараетесь скрывать его, творческое выражение блокируется. Вы становитесь враждебны ко всему миру, и с вами трудно ладить.

Если шрам на лице подкрепляет образ Я (как немцев-дуэлянтов), самооценка и уверенность в себе растут. Если шрам на лице умаляет образ Я (как у того агента по продажам), результатом становится потеря самооценки и уверенности в себе.

Когда лицевой дефект исправляется пластической хирургией, разительные психологические изменения следуют *только* в том

случае, если происходит соответствующая коррекция изуродованного образа Я.

Иногда изуродованный образ Я продолжает существовать после успешной хирургической операции, так же как фантомная конечность может болеть даже годы спустя после ампутации руки или ноги.

Я начинаю новую карьеру

Эти наблюдения привели меня на новый профессиональный путь. Около 15 лет назад я уверился в том, что люди, которые консультируются с пластическим хирургом, нуждаются в большем, чем просто операция, и некоторым из них вмешательство вообще не нужно.

Если я хочу видеть в пациенте целого человека, а не просто нос, ухо, рот, руку или ногу, мне необходимо быть в состоянии дать ему нечто большее.

Я должен уметь показать, как получить «духовную» подтяжку лица, удалить эмоциональные шрамы, как изменить образ мысли, а не только внешность.

Мое обучение принесло полезнейшие плоды. Сегодня я как никогда убежден, что на самом деле в глубине души каждый хочет «больше жизни».

Счастье, успех, душевный покой или любое иное представление о высшем благе, по сути, ощущаются как «больше жизни».

Когда мы испытываем счастье, уверенность в себе и переживаем успех, мы наслаждаемся ощущением большей жизни. Если мы подавляем свои способности, душим Богом данные таланты и страдаем тревожностью, страхом, самообвинением и ненавистью к себе, мы буквально убиваем жизненную силу, доступную нам, и поворачиваемся спиной к дару Создателя. В той степени, в которой мы отрицаем дар жизни, мы приемлем смерть.

Ваша программа лучшей жизни

Психология за последние 30 лет стала слишком пессимистична в отношении человека и его потенциальных способностей к переменам и величию. Поскольку психологи и психиатры имеют дело с нездоровыми людьми, их профессиональная литература почти исключительно посвящена склонности к саморазрушению и разнообразным отклонениям от нормы.

Боюсь, читатели большого количества подобной литературы начинают рассматривать ненависть, «инстинкт разрушения», чувство вины, самообвинение и все прочие негативные проявления как нормальное человеческое поведение.

Средний человек чувствует слабость и бессилие, задумываясь о том, что придется противопоставлять свою немощную волю этим негативным силам человеческой природы, отвоевывая здоровье и счастье.

Если бы такова была истинная картина человеческой природы и состояния человека, то «самосовершенствование» было бы воистину бесплодной затеей.

Однако я верю – и опыт пациентов подтверждает мою правоту, – что эту работу не обязательно делать в одиночку.

В каждом из нас есть инстинкт, нацеленный на обретение здоровья, счастья и всего того, что дает индивидуальной личности больше жизни. «Инстинкт жизни» работает *на вас* с помощью «творческого механизма», как я его называю, – или, если употреблять слова верно, «механизма успеха», встроенного в каждое разумное существо.

Новые научные открытия в области «подсознательного мышления»

Кибернетика доказывает: так называемое «подсознательное мышление» вообще является не мышлением, а машиной – целеустремленным сервомеханизмом^[7], состоящим из головного мозга и нервной системы, который *используется и управляется* сознанием.

Согласно новейшему и наиболее полезному представлению о человеческой психике, у человека нет двух сознаний, а есть одно сознание, или мышление, которое приводит в действие автоматическую машину, стремящуюся к цели.

Эта автоматическая целеустремленная машина функционирует очень похоже на электронные сервомеханизмы в части основных принципов; но она еще удивительнее и намного сложнее любого электронного мозга или управляемой боеголовки, когда-либо изобретенных человеком.

Творческий механизм внутри вас безличен. Он работает автоматически и беспристрастно над достижением успеха и счастья – или несчастья и неудачи – в зависимости от тех целей, которые вы сами перед ним поставите.

Ставьте перед ним цели успеха – и он будет функционировать как механизм успеха. Ставьте перед ним негативные цели – и он будет так же безлично и верно действовать в качестве механизма неудачи.

Как и любой другой сервомеханизм, он должен иметь четко определенную цель или задачу, чтобы над ней работать.

Цели нашего творческого механизма – это ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОБРАЗЫ или мысленные картинки, созданные нами посредством ВООБРАЖЕНИЯ.

Ключевым целевым образом является наш образ Я.

Наш образ Я ограничивает достижение конкретных целей. Он диктует область возможного.

Как и любой сервомеханизм, наш творческий механизм работает на основе информации и данных, загруженных в него (мыслей,

убеждений, интерпретаций). Трактуя ситуацию, мы описываем проблему и даем старт ее решению.

Если мы загружаем в творческий механизм информацию и данные, подразумевающие, что мы сами – недостойные, низкие, бездарные, неспособные (негативный образ Я), то они обрабатываются и на их основе создается соответствующая программа действий (так же как на основе любых других данных), выдающая нам «ответ» в форме объективного переживания.

Как и любой другой сервомеханизм, наш творческий механизм использует сохраненную информацию, память, в решении текущих задач и реагировании на текущие ситуации.

Ваша программа получения «большей жизни» основывается на узнавании внутренней автоматической системы управления, чтобы использовать ее как механизм успеха, а не механизм неудачи.

Этот метод сам по себе состоит в усвоении, *практике* и *переживании* новых привычек мышления, воображения, запоминания и действия с целью: 1) развить адекватный и реалистичный образ Я; и 2) использовать свой творческий механизм для привлечения успеха и счастья в результате достижения конкретных целей.

Как вы увидите из дальнейшего, метод, предложенный мною, состоит в творческом создании мысленных картин, творческом переживании с помощью воображения и формировании новых автоматических шаблонов реакции путем «притворства» и «действия, как будто».

Я часто говорю пациентам: «Если вы способны запоминать информацию, испытывать беспокойство или самостоятельно завязывать шнурки – значит, у вас не будет никаких проблем с применением этого метода».

Я буду просить вас делать простые вещи, но вы должны тренироваться и переживать их. Визуализировать, создавать мысленные картинки не труднее, чем вспоминать прошлое или беспокоиться о будущем. Разыгрывать новые шаблоны действия не сложнее, чем решить, а потом каждое утро завязывать шнурки неким

новым способом, вместо того чтобы продолжать завязывать их привычным способом без участия мысли или решимости.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

- 1. _____

- 2. _____

- 3. _____

- 4. _____

- 5. _____

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Глава 2

Как обнаружить ваш внутренний механизм успеха

Как ни странно, еще десять лет назад ученые не имели понятия о механизмах целеполагания и достижения цели в мозгу. В результате длительных и скрупулезных наблюдений они знали, *что* происходит. Но ни одна теория о фундаментальных принципах не связывала все эти феномены воедино в осмысленную концепцию.

Р.У.Джерард, говоря в июньском номере журнала *Scientific Monthly* за 1946 год о мозге и воображении, с печалью констатировал: по большей части от нашего понимания мозга столько же толку и пользы, как если бы мы знали, что череп набит ватой.

Однако когда человек сам принялся конструировать электронный мозг и создавать целеустремленные механизмы, ему пришлось открывать и использовать базовые принципы.

Ученые спрашивали себя: «А не может ли человеческий мозг работать по тем же принципам? А не может ли быть так, что при создании человека Творец обеспечил нас сервомеханизмом более чудесным и удивительным, чем любой электронный мозг или управляющая система, когда-либо замышленная человеком, *но действующим согласно тем же самым основным принципам?»*

По мнению знаменитых ученых-кибернетиков вроде Норберта Винера^[8], Джона фон Неймана^[9] и других, ответом было безоговорочное «да».

Ваша встроенная система управления

У каждого живого существа есть встроенная система управления, или целеустремленное устройство, заложенное Творцом, чтобы достигать цели – жить в самом широком смысле слова.

Для более простых форм жизни цель «жить» просто означает физическое выживание как индивидуума, так и биологического вида. Встроенный механизм у животных ограничивается поисками пищи и укрытия, взаимодействием с врагами, реакцией на опасность, размножением, гарантирующим выживание вида.

У человека «жить» – не только выживать. Для животного цель «жить» означает «удовлетворять определенные физические потребности». Человеку, в отличие от животного, свойственны эмоциональные и духовные потребности. Следовательно, для человека цель «жить» охватывает нечто большее, чем физическую сохранность и воспроизводство вида. Она требует также определенного эмоционального и духовного удовлетворения.

Человеческий механизм успеха намного шире по спектру, чем животный. Он помогает человеку избегать опасностей или преодолевать их, не дает вымереть человеческому роду благодаря половому инстинкту, однако механизм успеха у человека также помогает решать задачи, изобретать, писать стихи, руководить бизнесом, продавать товары, исследовать новые горизонты в науке, достигать большего душевного спокойствия, развивать более совершенную личность или преуспевать в любом другом занятии, тесно связанном с полной жизнью.

«Инстинкт» успеха

Белку не нужно учить собирать орехи. Нет необходимости и внушать ей делать запасы на зиму. Белка, рожденная весной, в глаза не видела зимы, однако осенью того же года она прячет орехи, чтобы кормиться ими в зимние голодные месяцы. Птицы не берут уроки по строительству гнезда, не посещают курсы навигации. Однако прекрасно ориентируются в пути, протянувшемся на тысячи миль, иногда над открытым морем. У птиц нет ни газет, ни телевидения с прогнозом погоды; нет книг, написанных каким-нибудь пернатым путешественником или первооткрывателем, с рассказами о теплых странах. Тем не менее птица «знает», когда наступят холода, и «знает» точное расположение теплых стран, хоть до них и тысячи миль лету.

В попытке объяснить подобные вещи мы говорим: животными управляют «инстинкты». Проанализируйте их – они помогают животному успешно справляться с окружающей средой. Короче говоря, у животных есть «инстинкт успеха».

Мы часто упускаем из виду тот факт, что у человека тоже есть инстинкт успеха, гораздо более изумительный и сложный, чем у любого животного. Наш Творец не обделил человека. Напротив, человек в этом отношении замечательно одарен.

Животные не способны выбирать цели. Их цели (самосохранение и размножение), так сказать, предустановлены заранее. И их механизм успеха ограничен встроенными целями-образами, которые мы называем «инстинктами».

У человека, напротив, есть то, чего лишены животные, – творческое воображение. Из всех созданий человек – это не просто творение: он еще и творец. С помощью воображения он может формулировать разнообразные цели. Только человек управляет своим механизмом успеха, пользуясь воображением или способностью к созданию образов.

Мы часто думаем, будто понятие «творческое воображение» применимо только к поэтам, изобретателям и другим людям творческих профессий. Но на самом деле воображение является творческим во всем, что мы делаем.

Серьезные мыслители всех эпох, равно как и трезвомыслящие «практичные» люди, признавали этот факт и применяли его с пользой, хоть и не понимали, почему или как воображение приводит наш творческий механизм в действие.

«Воображение правит миром», – говорил Наполеон. «Воображение из всех человеческих способностей – самая богоподобная», – говорил Гленн Кларк. «Способность к воображению есть великая пружина человеческой деятельности и главнейший источник человеческого совершенствования... Уничтожьте эту способность – и состояние человека станет таким же неизменным, как состояние зверей», – говорил Дугалд Стюарт, знаменитый шотландский философ. «Будущее можно вообразить», – говорит Генри Дж. Кайзер, приписывающий бóльшую часть своего успеха в бизнесе конструктивному, позитивному применению творческого воображения.

Как работает ваш механизм успеха

Вы – не машина.

Но открытия кибернетики дружно указывают: ваш физический мозг и нервная система складываются в сервомеханизм, который вы используете, действующий очень похоже на компьютер и механическое устройство наведения на цель. Ваши мозг и нервная система составляют механизм, автоматически действующий для достижения поставленной цели, очень похоже на самонаводящуюся торпеду или ракету, находящую свою мишень и устремляющуюся к ней.

Ваш встроенный сервомеханизм функционирует и как «система управления», устремляющая вас в верном направлении для достижения целей или выдачи верных реакций на окружающую среду, и как «электронный мозг». Он может действовать автоматически, решая задачи, выдавая вам нужные ответы и обеспечивая новые идеи или «вдохновение». В своей книге «Компьютер и мозг» (*The Computer and the Brain*) Джон фон Нейман пишет, что человеческий мозг обладает качествами как аналогового, так и цифрового компьютера.

Слово «кибернетика» происходит от греческого слова, которое буквально означает «рулевой».

Сервомеханизмы сконструированы таким образом, чтобы автоматически «рулить» к цели, мишени или «ответу».

«Психокибернетика» – новая концепция работы вашего мозга

Думая о человеческом мозге и нервной системе как о форме сервомеханизма, действующего в согласии с кибернетическими принципами, мы получаем возможность по-новому понять «почему» и «для чего» человеческого поведения.

Я предпочитаю называть эту новую концепцию «психокибернетикой»: принципами кибернетики в применении к человеческому мозгу.

Повторю: психокибернетика не утверждает, будто человек является машиной. Напротив, человек обладает машиной, пользуется ею. Давайте изучим сходства между механическими сервомеханизмами и человеческим мозгом.

Два основных типа сервомеханизмов

Сервомеханизмы делятся на два общих типа: 1) для которых мишень, цель или «ответ» *известны* и целью является их достижение или реализация; и 2) для которых мишень или «ответ» неизвестны и цель состоит в том, чтобы обнаружить или выявить их. Человеческий мозг и нервная система действуют обоими способами.

Пример первого типа – самонаводящаяся торпеда или ракета-перехватчик. Мишень известна – вражеский корабль или самолет. Цель – добраться до мишени. Такие механизмы должны «знать» мишень и бить в нее. Они обладают двигательной системой, устремляющей их вперед в *общем* направлении их мишени. Они оснащены «органами чувств» (радаром, сонаром, тепловизорами и т. д.), получающими информацию от мишени. Эти «органы чувств» непрерывно информируют машину, на верном ли она пути (позитивная обратная связь), и сообщают, если она совершает ошибку и сбивается с курса (негативная обратная связь). На позитивную обратную связь машина не реагирует. Она уже и так делает все правильно и просто продолжает свое действие. Однако должно быть еще корректирующее устройство, отвечающее на негативную обратную связь. Когда негативная обратная связь сообщает механизму, что он «уклонился» слишком далеко вправо, корректирующий механизм автоматически заставляет руль повернуться, направить машину влево. Если она «перестарается» и слишком уклонится влево, об ошибке становится известно благодаря негативной обратной связи, и корректирующее устройство передвигает руль, вновь направляя машину правее. Благодаря серии зигзагов она буквально «нащупывает» курс к цели.

Норберт Винер, первопроходец в разработке механизмов самонаведения во время Второй мировой войны, полагает, что подобное происходит и в человеческой нервной системе всякий раз, как вы выполняете любую целенаправленную деятельность –

даже в столь простой целенаправленной ситуации, как желание взять со стола пачку сигарет.

Мы способны достичь цели – взять со стола сигареты – благодаря автоматическому механизму, а не только «волевому усилию» и мышлению, происходящему в лобной доле головного мозга.

Лобная доля головного мозга лишь выбирает цель, приводит в действие стремление (желание) и загружает информацию в автоматический механизм, чтобы ваша рука постоянно корректировала свой курс.

Прежде всего, отмечает доктор Винер, только анатому могут быть известны все мышцы, участвующие в процессе взятия со стола пачки сигарет. И даже если бы вы их знали, то не стали бы сознательно проговаривать: «Я должен сократить мышцы плеча, чтобы поднять предплечье, а теперь я должен сократить трицепсы, чтобы протянуть руку... и т. д.». Вы просто протягиваете руку и берете сигареты, не приказывая индивидуальным мышцам и не рассчитывая, сколько для этого потребуется сокращений.

Когда Вы выбираете цель и приводите систему в действие, включается автоматический механизм. Прежде всего, вы брали в руки сигареты или выполняли похожие движения. Ваш автоматический механизм «заучил» какие-то из необходимых реакций. Далее, он использует обратную связь – данные, полученные от глаз, сообщая мозгу о степени, в которой сигареты еще не взяты. Это позволяет автоматическому механизму непрерывно корректировать движение руки, пока она не дотянется до сигарет.

Когда младенец учится пользоваться своими мышцами, эта коррекция руки, тянущейся за погремушкой, совершенно очевидна. У малыша очень мало сохраненной информации, на которую он мог бы опереться. Его ручонка зигзагом движется из стороны в сторону, нащупывая нужный путь. Характерно, что коррекция постепенно

становится все более и более тонкой. Так, сев за руль, каждый поначалу «сверхкорректирует» и рыскает зигзагом по улице.

Однако как только достигается правильная или успешная реакция, она запоминается для использования в будущем. Затем автоматический механизм дублирует эту успешную реакцию в будущих задачах. Он «научился» реагировать успешно. Он «вспоминает» успех, забывает провалы и повторяет верное действие без сознательной «мысли» – как привычку.

Как ваш мозг находит решения задач

Теперь давайте предположим: в комнате темно, и сигарет вы не видите. Вы надеетесь отыскать на столе пачку – она там наряду с несколькими другими предметами. Ваша рука инстинктивно начнет нащупывать искомое, двигаясь туда-сюда, зигзагом (или «сканируя»), отвергая один предмет за другим, пока сигареты не будут найдены и опознаны.

Это пример сервомеханизма второго типа.

Другой пример – вспоминание «вылетевшего из головы» имени. «Сканер» в вашем мозге перебирает воспоминания до тех пор, пока не будет распознано правильное имя.

Компьютер решает задачи практически так же. Прежде всего в машину надо загрузить огромное количество данных. Эта сохраненная информация – «память» машины. Когда поставлена задача, машина сканирует свою память, пока не обнаружит единственный ответ, который последовательно согласуется с задачей и удовлетворяет всем ее условиям. Задача и ответ вместе составляют целую ситуацию или структуру. Когда фрагмент этой ситуации или структуры (задача) дается машине, она отыскивает только «недостающую часть» или, так сказать, нужного размера кирпичик, чтобы дополнить данные.

Чем больше мы узнаем о человеческом мозге, тем сильнее он напоминает нам (в том, что касается функций) сервомеханизм.

Например, Уайлдер Пенфилд, директор Монреальского неврологического института, недавно сообщил на совещании Национальной академии наук, что обнаружил в небольшой области мозга механизм, по-видимому записывающий все когда-либо пережитое, виденное, изученное.

Во время операции на мозге пациентка оставалась в полном сознании. Пенфилд случайно коснулся небольшой области коры хирургическим инструментом. И пациентка сразу воскликнула, что

«заново переживает» инцидент из своего детства, забытый на сознательном уровне.

Дальнейшие эксперименты в том же духе дали сходные результаты.

Когда врач касался определенных областей коры, пациенты не только «вспоминали» прежние события – они переживали их заново, ощущая и воспринимая как очень реальные все виды, звуки и чувства изначального опыта.

Ситуация словно была записана на магнитофон и проиграна заново. Каким образом такой небольшой механизм, как человеческий мозг, может хранить столь обширный объем информации, до сих пор остается тайной.

Британский невролог У. Грей Уолтер рассчитал: потребуется минимум десять миллиардов электронных ячеек, чтобы построить точную копию человеческого мозга. Эти ячейки заняли бы около полутора миллионов кубических футов пространства, и еще несколько миллионов кубических футов понадобилось бы для «нервов», или проводов. Для того чтобы привести этот компьютер в действие, потребовался бы миллиард ватт энергии.

Взгляд на автоматический механизм в действии

Мы удивляемся великолепным качествам ракет-перехватчиков, которые за долю секунды способны рассчитать точку перехвата другой ракеты и оказаться в ней именно в тот момент, который нужен, чтобы войти в контакт с целью.

Однако разве мы не наблюдаем событие столь же замечательное каждый раз, когда центральный нападающий ловит летящий мяч?

Чтобы рассчитать, куда этот мяч упадет или где будет «точка перехвата», нападающий должен принимать в расчет скорость мяча, кривую падения, сопротивление воздуха, начальную скорость

движения и снижение скорости движения. Он должен производить эти расчеты на бегу, двигаясь в таком направлении, чтобы прибыть в точку перехвата одновременно с мячом.

Центральный нападающий об этом даже не думает.

Его встроенный механизм самонаведения рассчитывает программу для своего владельца на основе данных, загруженных с помощью глаз и ушей. Компьютер в мозгу получает информацию, сравнивает ее с сохраненной (воспоминаниями о других успехах и неудачах в ловле летящих мячей). Все необходимые расчеты производятся в мгновение ока, выдаются команды мышцам ног – и футболист «просто бежит».

Наука способна создать компьютер, но не оператора

Винер говорил, что в ближайшем обозримом будущем ни один ученый не сможет сконструировать электронный мозг, хотя бы приблизительно сравнимый с человеческим.

«Я думаю, что наша привыкшая к гаджетам публика не осведомлена об особых преимуществах и особых недостатках электронных механизмов в сравнении с человеческим мозгом, – говорит он. – Число переключающих устройств в человеческом мозге превосходит число их в любой созданной на сегодняшний день вычислительной машине, и не только созданной, но даже запланированной к созданию в ближайшем будущем».

Но даже если бы такая машина была построена, ей не хватало бы оператора. У компьютера нет лобной доли головного мозга, нет Я. Он не может ставить задачи сам себе. Он не может определить, какие цели являются стоящими, а какие нет. У него нет эмоций. Он не может чувствовать. Машина работает только на информации, загружаемой оператором, на данных обратной связи, которые получает от собственных органов чувств, и на ранее сохраненной информации.

Существует ли неиссякаемый источник идей, знания и силы?

Многие великие мыслители во все времена полагали, что «сохраненная информация» человека не ограничивается его собственными воспоминаниями и заученными фактами.

«Есть одно сознание, общее для всех отдельных людей», – говорил Эмерсон^[10], сравнивая наши индивидуальные сознания с потоками, вливающимися в океан универсального сознания.

Эдисон^[11] полагал, что получает некоторые идеи из внешнего источника. Однажды, когда изобретателю сделали комплимент за творческую идею, он ответил, что «идеи носятся в воздухе» и если бы не он сделал открытие, то его сделал бы кто-нибудь другой.

Дж. Б. Райн, глава Парапсихологической лаборатории университета Дьюка, экспериментально доказал: у человека имеется доступ к знаниям, фактам и идеям, отличным от содержания его собственной индивидуальной памяти или сохраненной информации, полученной благодаря обучению или опыту. Существование телепатии, ясновидения, предвидения подтверждено научными лабораторными экспериментами.

Райн открыл: человек наделен неким «экстрасенсорным фактором», «пси-фактором», и это больше не вызывает сомнений у ученых, ознакомившихся с его трудами. Как говорит профессор Р. Г. Таулесс из Кембриджского университета, «реальность этих феноменов должна рассматриваться как доказанная с такой же уверенностью, с какой может быть доказан любой другой постулат в научных исследованиях».

«Мы обнаружили, – пишет Райн, – что существует способность к приобретению знания, которая выходит за рамки сенсорных функций. Эта экстрасенсорная способность может обеспечивать нас сведениями об объективных (наверняка) и субъективных (весьма вероятно) состояниях, знанием материи и, весьма вероятно, сознания».

Говорят, композитор Франц Шуберт описывал другу творческий процесс как «воспоминания о мелодии», прежде неизвестной ни ему, ни кому-либо еще.

Многие художники, а также психологи, изучающие творческий процесс, были впечатлены сходством творческого вдохновения, внезапных откровений, интуиции и т. д. и повседневной человеческой памяти.

Поиски новой идеи или ответа на задачу действительно очень напоминают процесс копания в памяти в поисках забытого имени. Вы знаете: имя есть «там», иначе вы бы не искали. Сканер в мозгу ищет сохраненные воспоминания, пока нужное имя не будет «распознано» или «обнаружено».

Ответ существует сейчас

Очень похожим образом, принимаясь искать новую идею или ответ к задаче, мы должны исходить из посыла, что ответ уже существует – где-то, – и задаваться целью найти его.

Норберт Винер говорил: «Когда ученый атакует задачу, как ему известно, имеющую ответ, меняется весь подход. Ученый уже преодолел около пятидесяти процентов пути к этому ответу» (Norbert Wiener, *The Human Use of Human Beings*, Houghton Mifflin, New York).

Если вы беретесь за творческую работу – продажи, управление бизнесом, сочинение сонета, улучшение человеческих связей или что угодно иное, – вы приступаете к ней, имея в уме некую цель, результат, которого следует достичь, – и «целевой» ответ, пусть и несколько неясный пока, будет «распознан» в момент его достижения.

Вы настроены серьезно, имеете сильное желание и начинаете усиленно думать обо всех аспектах задачи, ваш творческий механизм берется за работу – и «сканер», упомянутый выше, начинает просматривать сохраненную информацию, или «нащупывать» свой путь к ответу. Он выбирает здесь идею, там факт, тут ряд прежних переживаний и сочетает их – или «связывает вместе» – в осмысленное целое, которое «заполнит» ситуацию, «допишет» ваше уравнение или «решит» вашу задачу. Решение передается в сознание – часто заставая врасплох, когда вы думаете о чем-то другом, или, возможно, даже во сне, когда ваше сознание дремлет, – и что-то «щелкает», вы сразу распознаете его как верный ответ.

Получает ли ваш творческий механизм доступ к информации, сохраненной в универсальном сознании?

Многочисленные переживания творческих работников, похоже, указывают, что получает. Как еще, например, можно объяснить случай

с Луи Агассисом^[12], рассказанный его женой:

«Агассис стремился расшифровать довольно нечеткий отпечаток ископаемой рыбы на сохранившей его каменной плите. Усталый и озадаченный, он, наконец, отложил работу в сторону и попытался выбросить ее из головы. Вскоре после этого однажды ночью он проснулся, убежденный, что видел во сне эту рыбу во всех недостающих подробностях.

Ранним утром он отправился в Ботанический сад, желая заново взглянуть на отпечаток и так напасть на след ночного видения.

Напрасно – нечеткий отпечаток оставался таким же «немым», как и прежде. Следующей ночью он снова увидел во сне рыбу, но когда проснулся, она исчезла из памяти, как и накануне. Надеясь, что тот же опыт можно повторить, в третью ночь он положил рядом с изголовьем карандаш и бумагу, прежде чем ложиться спать.

Ближе к утру рыба снова появилась в его сне, поначалу лишь неясным образом, но под конец с такой отчетливостью, что у него больше не было никаких сомнений относительно ее зоологических характеристик.

Все еще полусонный, в абсолютной темноте, он зарисовал подробности на листке бумаги, положенном рядом с кроватью.

Утром он с удивлением увидел в своем ночном эскизе черты, которые и сам не рассчитывал обнаружить в отпечатке. Он поспешил в Ботанический сад и, используя этот рисунок как инструкцию, успешно расчистил поверхность камня, под которой обнаружились прежде скрытые части тела рыбы. Когда отпечаток полностью обнажился, он соответствовал сну и рисунку и его теперь можно было с легкостью классифицировать».

Практическое упражнение № 1

Создайте новую мысленную картину своего Я

Несчастливая личность «типичного неудачника» не может создать новый образ Я посредством чистой силы воли или произвольного решения о его создании. Должны быть какие-то основания, какое-то оправдание, некая причина для решения: старая картина Я ошибочна, а новая картина приемлема. Невозможно просто вообразить новый образ Я, если он не основывается на *истине*. Когда человек действительно меняет свой образ Я, показывает опыт, он «видит» или осознает истину о себе.

Знание, изложенное в этой главе, может освободить вас от прежнего неадекватного образа Я, если вы будете часто ее читать, усиленно думать о последствиях и «вколачивать» ее истины в себя.

Наука ныне подтверждает давние заявления философов, мистиков и других интуитивных пророков: каждый буквально «спроектирован для успеха» своим Творцом. Каждый человек имеет доступ к силе большей, чем он сам.

То есть и Вы тоже.

Как говорил Эмерсон, «нет ни великих, ни малых».

Если вы спроектированы для успеха и счастья, значит, ваше прежнее представление о себе как о существе, недостойном счастья, как о человеке, обреченным на неудачу, должно быть ошибочным.

Перечитывайте эту главу как минимум трижды в неделю в первые 21 день. Изучайте ее и впитывайте идеи. Ищите примеры в своих переживаниях и опыте друзей, иллюстрирующие творческий механизм в действии.

Заучите наизусть основные принципы вашего механизма успеха.

Вам не нужно быть инженером-электроником или физиком, чтобы оперировать собственным сервомеханизмом, точно так же, как не обязательно быть специалистом, проектирующим автомобили, чтобы

ездить на машине, или становиться электриком, чтобы включить свет в комнате.

Однако вы должны быть знакомы со следующими принципами, ведь, запомнив их, вы прольете «новый свет» на изложенное ниже.

1. Ваш встроенный механизм успеха должен иметь цель или «мишень». Эту цель или мишень необходимо представлять как «уже существующую сейчас» – либо в актуальной, либо в потенциальной форме. Он работает, либо 1) устремляя вас к уже существующей цели, либо 2) открывая нечто уже существующее.

2. Автоматический механизм является телеологическим, то есть действует или должен быть ориентирован на «конечные результаты», цели. Не падайте духом, средства достижения могут казаться неочевидными. Функция автоматического механизма – предоставить средства достижения, когда вы предоставите цель. Мыслите в терминах конечного результата – и средства достижения позаботятся о себе сами.

3. Не бойтесь совершать ошибки или сталкиваться с временными неудачами. Все сервомеханизмы достигают цели с помощью негативной обратной связи – то есть двигаясь вперед, совершая ошибки и немедленно корректируя курс.

4. Навыки любого рода усваиваются методом проб и ошибок, мысленных корректив цели после неудачи, пока не получится «успешное» движение, жест или исполнение. *После этого* происходит дальнейшее обучение, верное поведение закрепляется: *вы забываете прежние ошибки и запоминаете успех*, чтобы его можно было повторить.

5. Учитесь доверять своему творческому механизму, выполнять его работу и не «заклинивать» его излишней тревогой о том, будет он работать или нет, попытками сознательно заставить его действовать. Вы должны «позволить ему» работать, а не «заставить его» работать. Это доверие необходимо, ведь ваш творческий механизм действует ниже уровня сознания, и вы не можете «знать», что происходит там, внутри. Более того, механизм по природе своей включается

спонтанно, согласно *текущей потребности*. Поэтому у вас нет предварительных гарантий. Механизм срабатывает, когда вы начинаете действовать, – и этим передаете ему требование. Вы должны действовать, как будто доказательство творческого механизма уже есть, и тогда оно появится. «Соверши это дело, и ты обогатишься силою», – говорил Эмерсон.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Blank lined paper with horizontal lines and a dashed midline for writing.

Глава 3

Воображение – первый ключ к вашему механизму успеха

Воображение играет в нашей жизни гораздо бóльшую роль, чем представляется.

Я не раз наблюдал это в своей практике. Особенно памятный пример – пациент, которого буквально вынудили прийти в мой кабинет родители.

Это был мужчина лет сорока, неженатый, занимавшийся днем однообразной монотонной работой и вечера проводивший в своей комнате. Он никуда не ходил, никогда ничем не занимался, кроме работы. Часто менял рабочие места и, казалось, не был способен задержаться на одном из них сколько-нибудь долго.

Его проблема заключалась в огромном носе и ушах, оттопыренных больше нормы. Он считал себя «уродом» и человеком со «странной внешностью». Ему казалось, будто окружающие смеялись над ним и сплетничали о нем за спиной, потому что он был таким «странным».

Из-за сильного воображения он боялся общаться с людьми. Он не чувствовал себя в безопасности даже в собственном доме.

Более того, бедняга представлял, как родители стыдятся его, потому что он «странно выглядит», не похож на «других людей».

Объективно дефекты его внешности были не слишком серьезными. Нос классического римского типа, а уши, пусть и несколько великоватые, не страннее ушей тысяч людей с похожими формами.

Отчаявшись, родители привели его ко мне, чтобы узнать, помогу ли я. Я видел: мужчине нужна не операция, а понимание, что его

собственное воображение исказило его образ Я, скрыв истину. Он не был *действительно* уродлив. Люди не считали его странным и не смеялись над ним из-за внешности. В несчастье мужчины было повинно только его воображение. Воображение создало внутри него автоматический негативный механизм неудачи, и тот работал на полной мощности, увеличивая страдания владельца.

К счастью, после нескольких бесед и при помощи родителей он смог постепенно осознать силу собственного разума, ответственного за беды, и преуспел в создании истинного образа Я, достигнув уверенности, столь ему необходимой, при помощи творческого, а не разрушительного воображения.

«Творческое воображение» – не исключительная собственность поэтов, философов, изобретателей.

Оно принимает участие в каждом нашем поступке. Ибо именно воображение задает целевую «картину», по которой работает наш автоматический механизм. Мы действуем (или не можем действовать) не благодаря «воле», вопреки принятому мнению, а благодаря воображению.

Человек всегда действует, чувствует и поступает в согласии с тем, что воображает истинным относительно себя и своего окружения.

Это – основа и фундаментальный закон сознания. Именно так мы устроены.

Когда мы видим, как этот закон сознания наглядно и поразительно демонстрируется на загипнотизированном человеке, мы склонны верить во вмешательство оккультных или сверхъестественных сил. На самом же деле мы наблюдаем нормальные оперативные процессы человеческого мозга и нервной системы.

Например, если человеку, легко поддающемуся гипнозу, внушить, что он находится на Северном полюсе, он будет не только дрожать и

казаться замерзшим: тело среагирует, словно ему холодно, и кожа покроется мурашками.

Тот же феномен был продемонстрирован на полностью бодрствующих студентах колледжа, когда их просили *вообразить*, что одна рука погружена в ледяную воду. Данные термометра показали: температура «охлаждаемой» руки действительно падает.

Дотроньтесь до загипнотизированного пальцем, внушив, будто это раскаленная кочерга, и подопытный не только состроит болезненную гримасу: сердечно-сосудистая и лимфатическая системы будут реагировать точь-в-точь так, как если бы ваш палец *был* раскаленной кочергой, создавая область воспаления, а может быть, даже волдырь на коже.

Когда бодрствующих студентов колледжа просили *вообразить* горячий участок кожи у них на лбу, термометры показывали реальное повышение температуры в этом месте.

Ваша нервная система не видит разницы между воображаемым переживанием и «реальным» опытом.

В обоих случаях она автоматически реагирует на информацию, переданную из лобной доли головного мозга.

Ваша нервная система действует соответственно тому, что вы *считаете* или *воображаете истинным*.

Секрет «гипнотической силы»

Теодор Ксенофон Барбер^[13] провел обширное исследование феномена гипноза, когда сотрудничал с отделением психологии Американского университета в Вашингтоне и позднее, работая в Лаборатории социальных отношений в Гарварде. Недавно в статье, опубликованной в *Science Digest*, он писал:

«Мы обнаружили, что объекты гипноза способны проделывать удивительные вещи, только если они *убеждены*, будто слова гипнотизера – истинные утверждения... Когда гипнотизер подводит объект к состоянию, в котором тот убежден, что слова гипнотизера – *истинные утверждения*, объект ведет себя иначе, ведь он *думает* и *верит* иначе.

Феномены гипноза всегда казались таинственными явлениями – трудно было понять, каким образом вера может вызывать такое необычное поведение. Казалось, должно участвовать нечто большее, некая неизмеримая сила.

Однако простая истина состоит в том, что, когда объект убежден в своей глухоте, он ведет себя, как глухой; когда он уверен в нечувствительности к боли, он может перенести операцию без анестезии. Этой самой таинственной силы не существует». («Можно ли вас загипнотизировать?», “*Could You Be Hypnotized?*”, *Science Digest*, January, 1958.)

Мы чувствуем и действуем согласно тому, что считаем или воображаем истиной, – и по некотором размышлении станет ясно, почему это для нас так хорошо.

Истина определяет действие и поведение

Человеческий мозг и нервная система сконструированы, чтобы реагировать автоматически и уместно на задачи и трудности окружения. Например, человеку не обязательно застыть на месте и *думать*, если он встретился с медведем гризли на лесной тропинке, каким образом велит убежать инстинкт самосохранения.

Ему не нужно *принимать решение* испугаться. Реакция страха является и автоматической, и уместной. Прежде всего она вызывает желание бежать. Затем страх запускает телесные механизмы, готовящие мышцы к самому быстрому в жизни бегу. Сердечный ритм ускоряется. Адреналин, мощный стимулятор мышечной деятельности, впрыскивается в кровоток. Все телесные функции, ненужные для бега, отключаются. Желудок перестает работать, и вся доступная кровь посылается в мышцы. Дыхание сильно учащается, и поступление кислорода к мышцам увеличивается многократно.

Все это, разумеется, не новость. Большинство из нас знают об этом механизме еще со школы. Однако трудно понять: мозг и нервная система, автоматически реагирующие на среду, – так же говорят нам, что собой *представляет* эта среда.

Как правило, действия человека, встретившего медведя, считаются результатом «эмоций», а не идеи. Однако именно идея – информация, полученная из внешнего мира и оцененная лобной долей головного мозга, – спровоцировала так называемые «эмоциональные реакции».

Таким образом, в сущности именно *идея* или вера *была* истинным агентом причинности, а не эмоция – она стала результатом. Коротко говоря, человек на тропе реагировал на то, что он *думал*, или *верил*, или *воображал* относительно окружающей среды.

«Сообщения», получаемые из окружающей среды, состоят из нервных импульсов, поступающих от различных органов чувств. Эти нервные импульсы расшифровываются, интерпретируются и

оцениваются головным мозгом и становятся известны нам в форме идей или мысленных образов. В конечном итоге мы реагируем именно на мысленные образы.

Вы действуете и чувствуете не согласно тому, каковы вещи на самом деле, а согласно образу вещей, существующему в вашем сознании.

У вас есть определенные мысленные образы самого себя, мира и окружающих, и вы ведете себя так, как если бы эти образы были истиной, реальностью, а не тем, чем являются на самом деле (образами).

Предположим, например, человек на тропинке встретил не настоящего медведя, а киноактера в костюме медведя. Если бы человек *думал* и *воображал*, будто актер – настоящий медведь, его эмоциональные и нервные реакции были бы точно такими же, как при встрече с медведем.

Или, предположим, человек встретил большую косматую собаку, которую его пораженное страхом воображение приняло бы за медведя. Опять же, человек реагировал бы *автоматически* на то, что *счел* бы истиной относительно себя и своего окружения.

Отсюда следует: если наши идеи и мысленные образы, касающиеся нас самих, искажены или нереалистичны, то реакция на окружение, вероятно, будет настолько же неадекватной.

Почему бы не вообразить себя успешным?

Наши поступки, чувства и поведение являются следствием наших собственных мысленных образов и убеждений, и осознание этого дает нам рычаг, столь нужный психологии для изменения личности.

Оно открывает психологическую «дверь» к овладению навыками, успехом и счастьем.

Мысленные картины дают возможность «практиковать» новые качества и подходы, чего в противном случае мы бы делать не могли. Это возможно, ведь, повторюсь, наша нервная система не может отличить реальное переживание от воображаемого.

Мы представляем себя действующими определенным образом – это почти тождественно реальному действию. Психологическая практика помогает прийти к совершенству.

В одном контролируемом эксперименте психолог Р. А. Ванделл доказал: мысленная тренировка по бросанию дротиков в мишень, в ходе которой человек каждый день в течение определенного времени сидит перед мишенью и воображает, как бросает в нее дротики, улучшает меткость почти так же, как и действительное бросание дротиков.

Research Quarterly^[14] сообщает о результатах эксперимента мысленной тренировки для совершенствования навыков меткости при забрасывании мяча в баскетбольную корзину. Одна группа студентов тренировалась физически, ежедневно в течение 20 дней забрасывая мяч в корзину, и ее результаты замерялись в первый и последний день тренировок.

Результаты второй группы тоже замерялись в первый и последний день тренировок, но в промежутке между этими днями студенты второй группы не тренировались вообще.

Результаты третьей группы замерялись в первый день, затем ее члены по 20 минут в день *воображали*, будто кидают мяч в корзину. Промахиваясь, они воображали корректировку бросков.

Первая группа, тренировавшаяся физически по 20 минут каждый день, улучшила свои результаты на 24 процента.

Вторая группа, не тренировавшаяся вовсе, не продемонстрировала улучшений.

Третья группа, тренировавшаяся в воображении, улучшила результативность на 23 процента!

Как воображаемая тренировка помогла выиграть шахматный чемпионат

В апрельском номере *Reader's Digest* за 1955 год была опубликована статья из *The Rotarian* Джозефа Филлипса, под заглавием «Шахматы. Они называют это игрой» (*Chess: They Call It a Game*).

В ней Филлипс рассказывает: великий шахматист-чемпион Капабланка настолько превосходил соперников во всех состязаниях, что эксперты считали его непобедимым в матчевой игре. Однако он проиграл чемпионат довольно неизвестному в то время шахматисту Алехину, не дававшему и повода думать, будто представляет серьезную угрозу для великого Капабланки.

Шахматный мир был потрясен этим событием, которое сегодня было бы сравнимо с победой финалиста «Золотых перчаток»^[15] над мировым чемпионом-тяжеловесом.

Филлипс рассказывает: Алехин готовился к этому матчу почти так же, как боксер готовится к бою. Он уехал в деревню, бросил курить, не употреблял алкоголя и занимался гимнастикой. «В течение трех месяцев он играл в шахматы только в уме, «наращивая давление» к тому моменту, когда встретится с чемпионом».

Мысленные образы помогут продать больше товаров

В своей книге «Как заработать 25 000 долларов в год на продажах» Чарльз Б. Рот рассказывает, как группа агентов по продажам в Детройте, испытав на практике новую идею, увеличила свои продажи на 100 процентов. Другая группа, в Нью-Йорке, увеличила продажи на 150 процентов. А индивидуальные агенты, используя ту же идею, увеличивали продажи еще существеннее – до 400 процентов (Charles B. Roth, *How to Make \$25,000 a Year Selling*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.). Вот отрывок из этой книги:

«– И что же это за волшебство, которое позволило агентам по продажам добиться таких больших результатов?»

– Это так называемая ролевая игра, и вам следовало бы подробнее узнать о ней, потому что она поможет вам удвоить ваши продажи.

– Что это такое – ролевая игра?

– Ну, это просто когда *воображаешь* себя в различных ситуациях, связанных с продажами, а потом разрешаешь эти ситуации *в уме*, и так до тех пор, пока не будешь точно знать, как говорить и поступать в любой ситуации, которая может возникнуть в реальной жизни.

На футбольном поле это называется «разбором игры».

Эта практика эффективна, так как продажи – просто ситуация.

Ситуация создается каждый раз, когда вы разговариваете с покупателем. Он что-то говорит, или задает вопрос, или выдвигает возражение. Если вы всегда знаете, чем возразить, как ответить на вопрос или опровергнуть возражение, вы обеспечиваете продажу...

Играющий в ролевую игру агент создает эти ситуации по вечерам, в одиночестве. Он воображает самые каверзные трудности, подброшенные клиентом. Потом прорабатывает наилучшие возможные реакции на них...

Какая бы ни возникла ситуация, к ней можно подготовиться заранее, воображая себя и возможного покупателя при встрече лицом к лицу, когда он выдвигает возражения и создает проблемы, а вы должным образом с ними справляетесь».

Используйте мысленные образы, чтобы получить лучшую работу

Покойный Уильям Моултон Марстон^[16], известный психолог, рекомендовал так называемую «репетиционную практику» мужчинам и женщинам, обратившимся к нему за помощью в поисках более интересной и выгодной работы.

Если предстояло важное собеседование, например по поводу приема на работу, его совет был таков: планируйте собеседование заранее. Прорабатывайте мысленно разнообразные вопросы, которые вам, вероятно, будут задавать. Придумывайте ответы. Затем мысленно «отрепетируйте» собеседование. Даже если ни один из отрепетированных вами вопросов и ответов не прозвучит в реальности, сама практика репетиции все равно сотворит чудо. Она придаст вам уверенности. И хотя реальная жизнь не прописывает наши роли так, чтобы их можно было читать, словно в театральной пьесе, практика репетиции поможет вам чувствовать себя свободно и реагировать спонтанно на любую ситуацию, в которой вы окажетесь, потому что вы *репетировали* спонтанное реагирование.

«Не будьте плохим актером», – говаривал Марстон, объясняя: мы всегда играем в жизни *ту или иную* роль. Так почему бы вам не выбрать подходящую роль, роль успешного человека – и не отрепетировать ее?

В статье для журнала *Your Life* Марстон писал: «Часто нельзя сделать следующий шаг в карьере, не получив вначале некий опыт в работе, которую от вас потребуют выполнить. Блеф может открыть вам двери к совершенно незнакомой деятельности, но в девяти случаях из десяти он не спасет вас от увольнения, когда неопытность станет очевидной. Есть лишь один известный мне способ спроецировать ваше практическое знание за пределы нынешнего занятия, и это – репетиционное планирование».

Концертирующий пианист занимается «в голове»

Артур Шнабель, всемирно известный концертирующий пианист, брал уроки игры на фортепиано всего семь лет. Он терпеть не мог заниматься и редко подолгу сидел за фортепианной клавиатурой. Когда Шнабелю задавали вопрос, почему он так мало занимается в сравнении с другими концертирующими пианистами, он отвечал: «Я занимаюсь у себя в голове».

К. Г. Коп, голландский пианист, признанный педагог, рекомендовал *всем* пианистам «заниматься у себя в голове». Новое произведение, говорил он, следует вначале проигрывать мысленно. Его нужно выучить наизусть и исполнять в уме прежде, чем пальцы впервые прикоснутся к клавишам.

Практика воображения может помочь улучшить результаты в гольфе

Журнал *Time* сообщал: играя турнир, Бен Хоган^[17] мысленно репетирует каждый удар прямо перед тем, как его выполнить. Он идеально бьет в воображении – «чувствует», как клюшка ударяет по мячу должным образом, «чувствует», как он сам идеально завершает удар; а потом подходит к мячу и полагается на «мышечную память», по собственному выражению, доверяя ей повторить продуманную последовательность.

Алекс Моррисон, пожалуй, самый известный тренер по гольфу в мире, разработал целую систему мысленной тренировки. Она позволяет улучшить результаты в гольфе, сидя в кресле-реклайнере и мысленно тренируясь согласно принципам, названным им «семью ключами Моррисона».

Мысленная сторона гольфа составляет 90 процентов игры, говорит Моррисон, физическая – восемь процентов, а механическая – два.

В своей книге «Как научиться лучше играть в гольф без тренировок» (*Better Golf Without Practice*, Simon and Schuster, New York) Моррисон рассказывает про Лью Лера, усовершенствовавшего технику вообще без «реальных» тренировок.

Моррисон велел Леру сесть в кресло-реклайнер в гостиной и расслабиться, а сам демонстрировал Леру правильный замах и кратко рассказывал о «ключях Моррисона». Леру была дана рекомендация не заниматься «настоящими» тренировками на поле, а вместо этого по пять минут в день, расслабившись в кресле, визуализировать, будто он сам правильно выполняет «ключи».

Далее Моррисон рассказывает, как через несколько дней без всякой физической подготовки Лер присоединился к своей обычной

четверке и изумил партнеров, закатив мяч в 9 лунок с равного числа ударов – 36.

Суть системы Моррисона изложена в словах: «Вы должны четко представить свои действия в уме, прежде чем сможете успешно их выполнить». С помощью этого метода Моррисон помог Полу Уайтману и многим другим гольфистам-знаменитостям сократить число ударов по мячу на десять-двенадцать.

Джонни Булла, известный профессиональный гольфист, несколько лет назад написал статью, доказывающую: в гольфе четкое мысленное представление о том, куда вы хотите послать мяч, важнее, чем «форма». У большинства серьезных профессионалов, писал Булла, есть один, а то и несколько значительных изъянов в «форме».

По теории Буллы, если представить себе конечный результат – «увидеть», как мяч летит туда, куда вы хотите его отправить, и быть уверенным, что так и будет, – то ваше подсознание возьмет дело в свои руки и правильно распорядится мышцами.

Даже если бы вы неправильно держали клюшку, даже если стойка была не совсем верной, подсознание все равно позаботилось бы отдать мышцам приказ сделать все необходимое, чтобы компенсировать ошибки в «форме».

Истинный секрет мысленного представления

Успешные мужчины и женщины с начала времен пользовались «мысленными картинками» и «репетиционной практикой» для достижения успеха. Наполеон, к примеру, много лет «тренировался» быть солдатом, прежде чем впервые ступил на поле битвы. Уэбб и Морган в книге «Как получить от жизни максимум» (*Making the Most of Your Life*) рассказывают нам: «Выписки Наполеона из прочитанных им книг, сделанные в те годы учебы, в напечатанном виде заполнили четыреста страниц. Он воображал себя полковником и рисовал карты острова Корсика, указывая, где бы он разместил различные силы обороны, проводя все вычисления с математической точностью»^[18].

Конрад Хилтон воображал себя управляющим отеля задолго до покупки первого. Мальчишкой он «играл» в гостиничного управляющего.

Генри Дж. Кайзер^[19] говорил, что все до единого достижения в бизнесе он осуществлял в воображении до того, как они состоялись в реальности.

Искусство «мысленной тренировки» в прошлом закономерно ассоциировалось с «волшебством».

Однако новая наука кибернетика позволяет нам понять, почему мысленные картины дают столь удивительные результаты, обязанные своим происхождением не волшебству, а естественному, нормальному функционированию нашего сознания и мозга.

Кибернетика рассматривает человеческий мозг, нервную систему и мышечную систему как очень сложный сервомеханизм.

Как я уже говорил, эта новая концепция не означает, что Вы – машина; это означает лишь: ваш физический мозг и тело функционируют как машина, которой Вы оперируете.

Этот автоматический творческий механизм внутри вас может управляться только одним способом. У него должна быть мишень, в которую предстоит «выстрелить». Как говорит Алекс Моррисон^[20], вы должны вначале четко увидеть действие в уме, а после сможете его выполнить. Когда вы представляете действие, ваш внутренний творческий «механизм успеха» берется за дело и осуществляет его намного лучше, чем смогли бы вы сами с помощью сознательного усилия или «силы воли».

Вместо того чтобы стараться выполнить действие путем сознательных усилий, сжав челюсти и применяя силу воли, – тревожась и представляя себе, как все идет наперекосяк, – вы просто расслабляете мозг, перестаете пытаться «сделать это» с помощью мозга и усилий, отчетливо представляете мишень, которую хотите поразить, и «позволяете» творческому механизму успеха перехватить управление.

Таким образом, мысленное представление желаемого конечного результата буквально вынуждает вас воспользоваться «позитивным мышлением». Это не избавит вас от тяжелой работы, но ваши усилия поведут вас вперед к цели, а не израсходуются в бесплодном психологическом конфликте, возникающем, когда вы «хотите» и «пытаетесь» сделать одно, а представляете себе нечто другое.

Этот же самый внутренний творческий механизм поможет вам стать наилучшей версией себя, если вы сформируете в воображении картинку желаемого Я и увидите себя в новой роли.

Это необходимое условие для личной трансформации, вне зависимости от применяемого терапевтического метода. Чтобы измениться, человек должен «увидеть» себя в новой роли.

Эдвард Макголдрик таким образом помогает алкоголикам пересечь «мостик» от их прежнего Я к новому. Он просит своих «учеников» каждый день закрывать глаза, насколько возможно

полно расслаблять тело и создавать «мысленное кино», представляя себя тем, кем они хотят быть. В этом мысленном кино они видят себя трезвыми и ответственными. Они воображают со всей достоверностью, как по-настоящему *наслаждаются* жизнью без выпивки. Это не единственный метод, которым пользуется Макголдрик, но один из основных, используемых в клинике «Бридж-Хаус», исцелившей больше алкозависимых, чем любая другая организация в США.

Я сам был свидетелем настоящих чудес личной трансформации, когда человек менял свой образ Я.

Однако сегодня мы лишь начинаем прозревать потенциальную творческую силу, рождающуюся из человеческого воображения, и в частности – из наших представлений о себе. Подумайте, например, о последствиях действия этой силы, изложенных в следующей заметке, опубликованной в ленте агентства «Ассошиэйтед Пресс» пару лет назад:

Просто представьте, что вы психически здоровы

«Сан-Франциско. Некоторые пациенты психиатрической лечебницы могут улучшить свою судьбу и, возможно, сократить срок пребывания в больницах, просто воображая, что они нормальны, утверждают два психолога из управления по делам ветеранов в Лос-Анджелесе.

Гарри М. Грейсон^[21] и Леонард Б. Олинджер рассказали Американской психологической ассоциации, что опробовали эту идею на 45 мужчинах, госпитализированных как невропсихиатрические пациенты.

Вначале пациентам был предложен обычный тест личности. Затем их прямо попросили пройти тест во второй раз и ответить на вопросы так, словно они были «типичными, хорошо адаптированными людьми».

Три четверти сдали тест с лучшими результатами, и некоторые перемены к лучшему были разительными, сообщают психологи».

Чтобы пациенты отвечали на вопросы словно «типичные, хорошо адаптированные люди», они должны были представить себе действия типичного хорошо адаптированного человека.

Они должны были представить себя в этой роли. И воображения оказалось достаточно, чтобы заставить их «вести себя» и «чувствовать себя» как здоровый человек.

Теперь можно догадаться, почему покойный Альберт Эдвард Уиггам^[22] называл мысленное представление о себе «самой мощной внутренней силой человека».

Узнайте правду о себе

Цель психологии образа Я – не создать фиктивное Я, всемогущее, высокомерное, эгоистичное, эгоцентричное. Этот образ неприемлем и нереалистичен, как и заниженный образ Я.

Наша задача – отыскать истинное Я и выстроить мысленное представление о себе в соответствии с «объектами, которое оно представляет».

Однако большинство из нас недооценивают себя, обделяют себя и не знают себе цену – это общеизвестно среди психологов. В реальности не существует «комплекса превосходства». Люди, у которых он якобы есть, в действительности страдают от ощущения неполноценности: их высшее Я есть фикция, прикрытие, скрывающее от себя и других глубоко укорененные чувства неполноценности и неуверенности.

Как узнать правду о себе? Как провести правильную оценку? Мне кажется, что здесь психология может обратиться к религии.

Писание говорит: Бог создал человека «немного ниже ангелов» и «дал ему власть»; Он создал человека по собственному подобию. Если мы истинно верим во всезнающего, всемогущего, всех любящего Творца, то имеем полное право сделать соответствующие логические выводы о Его творении – Человеке.

Прежде всего, всезнающий и всемогущий Творец не создал бы некачественное творение, как мастер живописи не стал бы создавать посредственные холсты. Творец не стал бы заранее программировать творение на неудачу – так же как производитель не стал бы нарочно вносить дефект в конструкцию автомобиля. Фундаменталисты говорят: главная цель и предназначение жизни человека – «славить Бога», а гуманисты говорят – «полностью выражать себя».

Однако если Бог – это любящий Творец и Он питает к своему творению такой же интерес, как и земной отец к своим детям, то,

мне кажется, фундаменталисты и гуманисты говорят одно и то же. Что может принести отцу больше гордости, славы и удовлетворения, чем наглядные доказательства благоденствия, успеха, полного раскрытия таланта отпрысков? Вам когда-нибудь случалось во время матча сидеть рядом с отцом футбольной звезды? Иисус выразил ту же мысль, когда советовал нам не прятать свой свет, но позволить *нашему* свету сиять – «чтобы прославляли Отца вашего». Не могу поверить в прославление Бога Его детьми, бредущими по жизни с видом побитой собаки, несчастными, неспособными поднять голову и «стать кем-то».

Как говорил Лесли Д. Уэзерхед, «если... в нашем сознании есть образ нас самих как преследуемых страхом и сломленных ничтожеств, то нам следует избавиться от этого образа немедленно и поскорее взяться за ум. Это ложный образ, а ложное пусть исчезнет. Бог видит в нас мужчин и женщин, в душе которых и с помощью которых Он может творить великие дела. Он видит нас как безмятежных, уверенных и жизнерадостных созданий. Он считает нас не жалкими жертвами жизни, а мастерами искусства жить; не жаждущими сочувствия, а помогающими другим, а поэтому все меньше и меньше думающими о себе; полными не сомнений в себе, а любви, радости и желания служить... Давайте взглянем на те истинные Я, что создаются в тот же момент, когда мы начинаем верить в их существование. Нам необходимо распознавать возможность изменений и верить в то Я, которым сейчас начинаем становиться. Прежнему чувству недостойности и никчемности нужно уйти. Оно ложно, а мы не должны верить в ложное». (Leslie D. Weatherhead, *Prescription for Anxiety*, Abingdon Press, New York.)

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ

«Достаточно долго и стабильно удерживайте перед мысленным взором представление о себе – и вас к нему потянет, – говорил Гарри Эмерсон Фосдик^[23]. – Живо представьте себя побежденным – и одно это сделает победу невозможной. Живо представьте себя победителем – и одно это внесет безмерный вклад в успех. Прекрасная жизнь начинается с картины того, кем вы хотите быть и как поступать: удерживайте ее в воображении».

Ваш нынешний образ Я был построен на вашем собственном представлении о себе в прошлом, выросшем из интерпретаций и оценок, наложившихся на *опыт*. Теперь вы должны применить метод, прежде использованный для создания неадекватного образа, и выстроить адекватный образ Я.

Ежедневно выделяйте полчаса, когда сможете остаться наедине с собой, так чтобы никто вам не помешал. Расслабьтесь и устройтесь поудобнее. Теперь закройте глаза и напрягите воображение.

Многие получают лучшие результаты, если воображают себя сидящими перед большим киноэкраном и смотрящими фильм о себе. Важно сделать кино настолько *ярким* и *подробным*, насколько возможно. Вам нужно как можно больше приблизить к действительному переживанию мысленные картины. Уделяйте внимание мелким деталям, видам, звукам, предметам в вашем воображаемом окружении. Одна из моих пациенток использовала это упражнение, чтобы преодолеть страх перед стоматологом. Ей не удавалось избавиться от фобии, пока она не начала обращать внимание на мелкие детали воображаемой картины: запах антисептика в кабинете, ощущение кожи подлокотников кресла, вид ухоженных ногтей врача, когда его руки приближались к ее рту и т. д. *Детали* воображаемого окружения имеют первоочередную важность в этом упражнении, поскольку вы создаете именно *практическое переживание*. И если воображение будет достаточно

ярким и подробным, нервная система примет переживание за реальное.

Следующий важный момент – в эти 30 минут вы видите себя действующим и реагирующим адекватно, успешно, идеально.

Не имеет значения, как вы поступали вчера. Вам не нужно стараться верить в идеальные действия завтра. Ваша нервная система позаботится об этом в свое время – если вы продолжите тренироваться. Увидьте себя действующим, чувствующим, «существующим» так, как вы того желаете. Не говорите себе: «Я буду действовать завтра этим вот образом». Просто скажите себе: «Я представляю действующим так сейчас, сегодня – в течение 30 минут». Представляйте себе, что вы чувствовали бы, если бы уже были той личностью, которой хотите быть. Если прежде вы были стеснительны и робки, увидьте себя общающимся с людьми с легкостью и достоинством – и *получите от этого удовольствие*. Если вы были боязливы и тревожны в определенных ситуациях – увидьте себя действующим спокойно и целенаправленно, с уверенностью и мужеством – и почувствуйте себя благодаря этому человеком развитым и уверенным.

Это упражнение создает новые «воспоминания», или сохраненные данные, в вашем среднем мозге и центральной нервной системе.

Оно создает новый образ Я.

Выполняя его в течение некоторого времени, вы с удивлением обнаружите, что ведете себя иначе более или менее автоматически и спонтанно – «не стараясь». Так и должно быть. Вам ведь не нужно «задумываться», «стараться» или прилагать усилия, чтобы чувствовать себя неэффективным или второсортным. Текущие неадекватное самоощущение и действия возникают автоматически и спонтанно – из-за воспоминаний, реальных и воображаемых, встроенных вами в автоматический механизм. Вы обнаружите: он будет так же автоматически работать на позитивных мыслях и переживаниях, как и на негативных.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Blank lined paper with horizontal ruling lines and a dashed midline for writing.

Глава 4

Избавьтесь от ложных убеждений

В детстве моего друга Альфреда Адлера имел место эпизод, демонстрирующий, насколько мощное влияние на поведение и способности могут оказывать убеждения.

У Адлера неудачно началась учеба по арифметике, и учительница решила, что он «бездарен в математике». Затем учительница сообщила родителям Адлера об этом «факте» и посоветовала не ждать от сына многого. Родители тоже поверили в бездарность Альфреда. Адлер пассивно согласился с данной ему оценкой. И его табель доказывал правоту старших. Однако однажды у Адлера случилось озарение: он нашел решение написанной на доске задачи, слишком сложной для остальных учеников. Он сообщил об этом учительнице. Та рассмеялась, а вслед за ней и весь класс. Тогда Адлер, рассердившись, вышел к доске и решил задачу, изумив всех. Так он осознал, что разбирается в арифметике. Он обрел уверенность в своих способностях и после этого стал хорошо успевать по математике.

Опыт Адлера очень схож с опытом пациента, обратившегося ко мне несколько лет назад. Этот бизнесмен хотел овладеть блестящими ораторскими навыками и сообщить людям о своем выдающемся успехе в одной трудной сфере деятельности. У него был хороший голос и важная тема выступления, но он оказался не способен выйти на сцену перед незнакомыми людьми и внятно донести до них свою идею. Его тормозила убежденность: он не может произнести хорошую речь и не сумеет произвести впечатление на аудиторию, ведь он не обладает внушительной внешностью – не «выглядит как успешный руководитель».

Это убеждение укоренилось в мужчине глубоко и создавало препятствие всякий раз, когда ему нужно было встать перед группой людей и начать говорить. Он решился на пластическую операцию в надежде обрести уверенность.

Операция могла действительно сделать его уверенным в себе, а могла и нет: мой опыт работы с другими пациентами показывал не гарантированную связь внешних и внутренних изменений. Решение в случае бизнесмена было найдено, когда он осознал: это негативные убеждения не дают ему донести до слушателей важную информацию. Он успешно заменил негативное убеждение позитивным – поверил в крайнюю важность своего сообщения, смысл которого сможет донести до других только он сам, и не имеет значения, как он при этом выглядит. Впоследствии он стал одним из наиболее востребованных ораторов в деловом мире. Единственные потребовавшиеся для этого перемены произошли в его убеждениях и представлении о себе.

Вот что я хочу подчеркнуть: маленький Адлер был буквально *загипнотизирован* неверным представлением о себе. Не фигурально, а буквально и на самом деле *загипнотизирован*! Помните, мы обсуждали это в прошлой главе? Сила гипноза – это сила веры. Позвольте, я здесь повторю объяснение, данное Барбером силе гипноза: «Мы обнаружили, что объекты гипноза способны делать удивительные вещи, только если они *убеждены*, что слова гипнотизера – истинные утверждения... Когда гипнотизер подводит объект к состоянию, в котором тот убежден, будто утверждения гипнотизера – истинные, объект ведет себя иначе, потому что *думает и верит* иначе».

Важно помнить: не имеет значения, *как* у вас возникла идея или *откуда* она пришла. Возможно, вы никогда в жизни не встречались с настоящим гипнотизером. Возможно, вас никогда «официально» не гипнотизировали. Но если вы согласились с какой-то идеей – собственной, высказанной вашими учителями, родителями,

друзьями, почерпнутой из рекламы или любого иного источника; более того, если вы твердо *убеждены*, что эта идея *верна* – она имеет над вами ту же власть, что и слова гипнотизера.

Согласно научным исследованиям, опыт Адлера не был «одним на миллион»; он типичен чуть ли не для всех учащихся, получающих плохие оценки.

В первой главе мы говорили о том, как Прескотт Леки добивался почти волшебных перемен в успеваемости школьников, помогая им изменить образ Я. После тысяч экспериментов и многих лет исследований Леки пришел к выводу: плохие оценки в школе почти в каждом случае отчасти возникают благодаря «представлению о себе» и «самоопределению» ученика.

«Неуспевающие» буквально загипнотизированы представлениями: «я тупой», «я слабак», «я бездарен в арифметике», «я от природы безграмотен», «я урод», «у меня плохая память» и т. д. С такими представлениями ученик попросту обязан получать плохие оценки, оставаясь верным своему образу.

Получение плохих оценок бессознательно становится для него «моральным вопросом». С его собственной точки зрения, было бы неправильно получать удовлетворительные оценки, так же как было бы неправильно воровать для порядочного человека.

Случай загнипнотизированного агента по продажам

В книге «Секреты успешных продаж» (*Secrets of Successful Selling*) Джон Д. Мерфи рассказывает об использовании Элмером Уилером теории Леки в попытке увеличить заработки одного менеджера по продажам.

«Элмера Уилера позвали консультантом по продажам в одну фирму. Менеджер отдела продаж этой фирмы привлек его внимание к очень интересному случаю. Один агент умудрялся зарабатывать около 5000 долларов в год, вне зависимости от выделенной ему территории или выплаченного вознаграждения.

Поскольку этот агент хорошо справлялся с продажами на довольно небольшой территории, ему выделили территорию побольше и побогаче. Но на следующий год его комиссионные составили почти ту же сумму, которую он зарабатывал прежде, – 5000 долларов. Еще через год компания увеличила процент в прибыли для этого продавца, но он все равно умудрился заработать только 5000. После этого его поставили на одну из самых скудных по прибылям территорию компании – и он снова заработал обычные 5000.

Уилер провел беседу с этим агентом и выяснил, что проблема была не в территории, а в оценке самого себя этим агентом. Он считал себя человеком, зарабатывающим 5000 долларов в год, и пока он сохранял такое представление о себе, внешние условия мало значили.

Когда ему доверили бедную территорию, он усердно трудился, чтобы заработать 5000. После того как ему дали хорошую территорию, он неосознанно находил предлоги отлынивать, когда приблизилась заветная цифра – 5000 долларов. Однажды, заработав 5000, он серьезно заболел и больше не мог работать в тот год, хотя

врачи не нашли никакого конкретного заболевания, а к началу следующего года он чудесным образом выздоровел».

Как ложное убеждение состарило одного человека на 20 лет

В своей предыдущей книге «Как приключения помогают сохранять молодость» (Maxwell Maltz, *Adventures in Staying Young*, Thomas Y. Crowell Co., New York) я подробно изложил историю мистера Расселла, состарившегося на 20 лет чуть ли не за один день из-за ложного представления, а потом почти так же быстро вернувшего себе молодость, когда принял истину.

Вкратце история такова: я провел для мистера Рассела косметическую операцию на нижней губе за очень скромную сумму с одним условием: он должен был сказать своей подруге, будто операция стоила ему сбережений, накопленных за всю его жизнь. Подруга мужчины не возражала против того, чтобы он тратил деньги на нее, и уверяла в своей любви, но при этом отказывалась выходить замуж из-за внешнего дефекта – слишком большой нижней губы.

Однако, когда он рассказал ей версию, на которой настаивал я, и с гордостью продемонстрировал свою новую нижнюю губу, ее реакция оказалась точь-в-точь такой, какую я предвидел, но никак не ожидал мистер Расселл.

Женщина впала в гневную истерику, обозвала его глупцом из-за истраченных средств, и недвусмысленно заявила, что никогда не любила его и никогда не полюбит, просто выманивала у него денежки, пока они у него были.

Однако женщина зашла дальше, чем я рассчитывал. В гневе и отвращении она заявила, будто наложила на мужчину «проклятие вуду». И мистер Расселл, и его подруга родились на острове в Вест-Индии, где невежественные и суеверные люди практиковали колдовство вуду. Его семья была хорошо обеспеченной, он был культурным человеком и окончил колледж.

Однако когда в пылу гнева подруга «прокляла» его, Рассел ощутил некое смутное неудобство, хоть и не придавал этому особого значения.

Мужчина запомнил сказанное и был неприятно удивлен, когда вскорости нащупал странный маленький твердый бугорок на внутренней стороне губы. Его друг, знавший о наложенном вуду-проклятии, настоял на консультации у «доктора Смита», шарлатана, тут же «узнавшего» в бугорке ужасную африканскую болезнь, которая постепенно пожрет всю жизненную и физическую силу Рассела. Мой клиент начал беспокоиться, искать признаки ухода силы – и вскоре обнаружил их. Он лишился аппетита и сна.

Я услышал все это от мистера Расселла, когда он вернулся в мой кабинет через несколько недель после выписки. Моя медсестра его не узнала – и неудивительно!

Тот мистер Расселл, который пришел ко мне в первый раз, был весьма впечатляющим мужчиной – несмотря на слишком большую губу. Рост около 193 см, крупный, с телосложением атлета, с осанкой и манерами, свидетельствующими о внутреннем достоинстве и придававшими его личности определенный магнетизм.

Казалось, даже поры его кожи источали эту животную витальность.

Мистер Расселл, сидящий напротив меня за столом, постарел как минимум лет на двадцать. Его руки дрожали. Глаза и щеки запали. Он похудел килограммов на пятнадцать. Изменения во внешности буквально кричали о старении.

После быстрого осмотра его ротовой полости я пообещал избавить Рассела от «африканского недуга» менее чем за тридцать минут – и сделал это. Бугорок, причинивший столько беспокойства, оказался всего лишь небольшим рубцом, оставшимся от операции. Я удалил рубец, взял пальцами и показал пациенту.

Мужчина – это важно! – увидел правду и поверил в нее. Он испустил вздох облегчения, и в осанке и выражении лица почти сразу же произошли изменения.

Через несколько недель я получил от мистера Расселла любезное письмо с вложенной фотографией его самого с новой невестой. Он вернулся на родину и женился на девушке, в которую был влюблен еще в детстве. Человек на фотографии был тем самым *первым* мистером Расселлом. Мистер Расселл снова помолодел – почти мгновенно. Ложное убеждение состарило его на 20 лет. Истина же не только освободила от страха и вернула уверенность, но и обратила вспять процесс старения.

Если бы вы, как я, могли видеть мистера Расселла «до» и «после», у вас не осталось бы сомнений насчет силы убеждения или насчет могущества идеи, независимо от источника, принятой как истина.

Каждый ли человек загипнотизирован?

Каждый, без преувеличения, человек в той или иной мере загипнотизирован – либо идеями, некритически воспринятыми от других, либо идеями, которые он повторял самому себе и убедил себя в их истинности.

Эти негативные идеи оказывают точно такое же воздействие на его поведение, как и негативные идеи, внедренные в сознание человека профессиональным гипнотизером.

Вы когда-нибудь наблюдали демонстрацию «настоящего» гипноза? Если нет, позвольте мне описать всего пару самых простых феноменальных результатов воздействия.

Гипнотизер дает футболисту установку: его рука прилипла к столу, нельзя ее поднять. И ведь не то чтобы футболист не пытается. Он просто *не может*. Он прилагает усилия и старается до тех пор, пока мышцы его предплечья и плеча не становятся похожи на вздувшиеся канаты. Но рука остается прикована к столу.

Гипнотизер говорит чемпиону-тяжелоатлету, что тот не может взять со стола карандаш. И хотя этот чемпион обычно поднимает над головой штангу весом 400 фунтов, теперь он действительно не может поднять карандаш.

Как ни странно, в вышеприведенных примерах гипноз не делает спортсменов слабыми. Они потенциально столь же сильны, как и всегда. Но, *сами того не сознавая*, они работают под гипнозом против себя. С одной стороны, они «пытаются» поднять руку или карандаш путем сознательных усилий и действительно сокращают поднимающие мышцы. Но, с другой стороны, идея «вы не можете этого сделать» заставляет противоположно действующие мышцы сокращаться помимо воли. Эта негативная мысль заставляет

загипнотизированных побеждать самих себя – они не могут показать действительную доступную силу.

Сила хвата третьего спортсмена замерялась динамометром и составила 100 фунтов. Все его усилия и напряжение не могли заставить стрелку двинуться выше 100-фунтового деления. Теперь спортсмена гипнотизируют и говорят ему: «Ты очень, очень силен. Сильнее, чем когда-либо в жизни. Намного, намного сильнее. Ты сам удивляешься тому, насколько ты силен». И после этого снова замеряют силу хвата. На сей раз спортсмен легко подводит стрелку к отметке 125 фунтов.

Опять же, как ни странно, гипноз не увеличивает действительную силу спортсмена. Гипнотическая обработка лишь помогает преодолеть негативную мысль, прежде не дававшую ему показать полную мощь. Иными словами, спортсмен в обычном бодрствующем состоянии наложил на собственную силу ограничение, убедил себя в том, что сила хвата составляет 100 фунтов. Гипнотизер просто снял этот ментальный блок и позволил работать в полную силу. Гипноз буквально временно «разгипнотизировал» спортсмена, заставив забыть о самоограничивающем убеждении.

Как говорил доктор Барбер, очень легко заподозрить гипнотизера в обладании магической силой, когда видишь во время сеанса удивительные вещи. Заика перестает запинаться. Робкий, замкнутый «стесняшка» становится общительным, осанистым и произносит зажигательную речь. Еще один человек, которому наяву плохо дается сложение даже с карандашом и бумагой, перемножает в уме два трехзначных числа. Все это происходит, казалось бы, просто из-за слов гипнотизера, приказывающего смело сделать это. На взгляд зрителей, внушение гипнотизера обладает волшебной силой. Однако на самом деле это не так. Эта сила, основополагающая способность делать перечисленные вещи, всегда была присуща гипнотизируемым – даже до их встречи с гипнотизером.

Однако они не могли воспользоваться этой способностью, не подозревая о ее существовании. Они закупоривали ее и глушили в силу своих собственных негативных убеждений.

Не понимая того, они гипнотизировали себя, заставляя верить в немощь и бессилие. И получается, гипнотизер «разгипнотизировал» их, а не гипнотизировал.

Внутри вас, кем бы вы ни были, каким бы неудачником себя ни считали, есть сила и способность делать все необходимое для счастья и успеха. Эта сила станет доступна, стоит лишь изменить свои убеждения, «разгипнотизировать» себя, избавиться от влияния мыслей «я не могу», «я недостойн», «я этого не заслуживаю» и других самоограничивающих идей.

Вы можете исцелить свой комплекс неполноценности

Жизнь по крайней мере 95 процентов людей омрачена ощущением неполноценности, а для миллионов чувство неполноценности является серьезным препятствием на пути к успеху и счастью.

В некотором смысле слова каждый человек на земле стоит ниже какого-то другого или других. Я *знаю*, я не могу взять вес, какой может взять Пол Андерсон, или бросить 16-фунтовое ядро столь же далеко, как Перри О'Брайен, или танцевать как Артур Мюррей. Я *знаю* это, но знание не вызывает у меня *ощущения неполноценности* и не портит мне жизнь – ведь я не провожу невыгодных сравнений между собой и чемпионами и не чувствую себя никчемным только потому, что не могу делать какие-то вещи так же умело или хорошо, как они. Я также *знаю*: в определенных областях каждый человек, встреченный мною, от разносчика газет на углу до президента банка, меня превосходит. Но эти люди, в свою очередь, не могут исправить покрытое шрамами лицо или сделать иную операцию на моем уровне. И наверняка они из-за этого не считают себя «неполноценными».

Чувство неполноценности возникает не столько от фактов или переживаний, сколько от наших умозаключений, касающихся реалий, и наших оценок переживаний.

Например, факт: я – *неважный штангист* и *неважный танцор*. Однако это не делает меня «неважным человеком». Неспособность Пола Андерсона и Артура Мюррея выполнить хирургическую операцию делает их «никакими хирургами», но отнюдь не «никакими людьми». Все зависит от того, «какими» и «чьими» нормами мы себя мерим.

Комплекс неполноценности создается не нашим *знанием* о действительной нехватке у нас навыков или знания, и не это знание мешает нам жить. Мешает *ощущение* неполноценности.

И это *ощущение неполноценности* вызвано только одной причиной: мы судим и мерим себя не в сравнении с собственной «нормой» или «мерилом», а с чьей-то чужой «нормой».

Когда мы это делаем, всегда, без исключений, получаемся хуже другого. Но поскольку мы *думаем, верим и предполагаем*, что нам *следовало бы* соответствовать «норме» иного человека, чувствуем себя несчастными и «второсортными» – и делаем вывод о собственной ущербности.

Следующий логический вывод в искаженном процессе умозаключений: мы «недостойны».

Мы не заслуживаем успеха и счастья, и было бы неуместно выражать собственные способности и таланты, каковы бы они ни были, не извиняясь за это и не чувствуя себя виноватыми.

Мы загипнотизированы ошибочной мыслью: «мне следовало быть похожим на такого-то». Или: «мне следовало бы быть таким, как все».

Ошибочность второй легко увидеть, проанализировав ее, ибо в действительности не существует устоявшихся стандартов, общих для «всех остальных». «Все остальные» – отдельные личности, среди которых нет двух одинаковых.

Человек с комплексом неполноценности неизменно усугубляет эту ошибку, стремясь к превосходству. Его чувства возникают из ложной предпосылки о собственной ущербности. На ней строится целая структура «логического мышления» и чувств. Если человек плохо относится к себе, поскольку ущербен, ситуацию можно исправить, сделав себя таким же «хорошим», как все остальные. А чтобы по-настоящему хорошо к себе относиться, нужно превзойти всех остальных.

Стремление к превосходству создает еще больше проблем, вызывает еще большую фрустрацию, а иногда и невроз, которого раньше не было. Человек становится несчастным, как никогда, и «чем усерднее старается», тем несчастнее становится.

Неполноценность и превосходство – две стороны одной монеты. «Лекарство» – в осознании: сама по себе эта монета – фальшивая.

Истина о вас такова:

Вы не «неполноценны».

Вы не «превосходны».

Вы – это просто Вы.

Вы как личность не соревнуетесь ни с какой другой личностью, ведь на Земле нет ни одного человека, во всем подобного вам.

Вы – индивидуальная личность. Вы уникальны. Вы не похожи ни на одного другого человека и никогда не сможете стать похожим ни на кого. Вы и не должны быть похожи ни на какого другого человека, и никто не должен быть похож на вас.

Бог не создал некоего стандартного человека и не навесил на него ярлык: «вот это хорошо». Он сделал каждого индивидуальным и уникальным, так же как уникальны снежинки.

Бог создал людей низкорослых и высоких, крупных и миниатюрных, худых и толстых, чернокожих, желтокожих, краснокожих и белокожих. Он никогда не выказывал предпочтения одному размеру, цвету или форме.

Авраам Линкольн однажды сказал: «Должно быть, Бог любит обычных людей, иначе зачем бы Он создал их так много». Он был не прав. Никаких «обычных людей» не существует – нет стандартизированного, общего шаблона. Линкольн был бы ближе к истине, если бы сказал: «Должно быть, Бог любит *необычных* людей, иначе зачем бы Он создал их так много».

«Комплекс неполноценности» и сопровождающее его ухудшение производительности можно искусственно создать в

психологической лаборатории. Нужно только установить некую «норму», или «средний показатель», а потом убедить подопытного в несоответствии этим параметрам.

Один психолог хотел выяснить, как чувство неполноценности воздействует на способность к решению задач. Он дал своим студентам обычный тест. «Но потом на полном серьезе объявил, что средний человек мог бы решить этот тест примерно за одну пятую отведенного студентам реального времени. Когда в процессе решения теста прозвенел звонок, указывая на истекшее «время среднего человека», некоторые из самых способных студентов стали нервничать и допускать ошибки, сочтя себя тупицами». (“What’s On Your Mind?”, *Science Digest*, Feb. 1952.)

Перестаньте мерить себя «их» стандартами. Вы – не «они» и никогда не сможете соответствовать «им». Так же как и «они» не смогут соответствовать вашим стандартам – да и не должны.

Когда вы поймете эту простую, очевидную истину, примете ее и поверите в нее, ощущение неполноценности исчезнет.

Нортон Л. Уильямс, психиатр, выступая недавно на медицинской конференции, сказал: тревожность и неуверенность современного человека коренятся в отсутствии самореализации, и внутренняя защищенность может быть найдена, только если человек «найдет в себе индивидуальность, уникальность и отличительность, которые сродни идее о сотворении по образу и подобию Божию».

Он отметил, что самореализация обретается благодаря «простой вере в собственную уникальность как человека, чувству глубокой осознанности всех людей и всех вещей и ощущению конструктивного влияния на других своей собственной личностью».

Как использовать релаксацию для освобождения от гипноза

Физическая релаксация играет ключевую роль в процессе разгипнотизации.

Наши убеждения, не важно, полезные или вредные, верные или ложные, формировались *без усилий*, без ощущения напряжения, применения силы воли. Привычки, и хорошие, и дурные, формировались так же. Значит, мы должны применять тот же процесс в создании новых убеждений или новых привычек – делать это в расслабленном состоянии.

Попытки прилагать старания или силу воли для изменения убеждений или избавления от дурных привычек дают вредоносный, а не благотворный эффект – доказано неоднократно. По утверждению Эмиля Куэ, безвестного французского фармацевта, в 1920-х годах ошеломившего весь мир результатами, полученными с помощью «силы внушения», именно из-за усилий мы не можем воспользоваться своими внутренними способностями. «Внушения (идеальные цели) должны делаться без усилий, если вы хотите, чтобы они были эффективными», – говорил Куэ. Еще одним знаменитым высказыванием Куэ стал сформулированный им «закон обратного усилия»: «Когда воля и воображение противоречат друг другу, победу неизменно одерживает воображение».

Покойный Найт Данлэп всю жизнь изучал привычки и процесс обучения – и, пожалуй, провел больше экспериментов в этой области, чем любой другой психолог. Его методы позволяли успешно излечивать такие привычки, как обгрызание ногтей, сосание пальца, лицевые тики, а также более серьезные зависимости, в отношении которых были бессильны иные методы.

Усилия являются главным препятствием как для искоренения скверной привычки, так и для усвоения новой – в этом суть его

открытия.

Прикладывая усилия к воздержанию от скверной привычки, мы на самом деле укрепляем эту привычку, выяснил Данлэп.

Его эксперименты доказали: лучший способ расстаться с поведенческим шаблоном – сформировать четкий мысленный образ желаемого конечного результата и без усилий тренироваться в достижении этой цели. И «позитивная практика» (воздержание от привычки), и «негативная практика» (сознательное и волевое выполнение привычных действий) оказывают благотворное воздействие при условии, что желаемый конечный результат постоянно удерживается в сознании, выяснил Данлэп.

«Чтобы заучить привычную реакцию или сделать реактивный шаблон привычным, – говорил он, – необходимо, чтобы у учащегося было представление о той реакции, которой следует добиться, или об изменениях в среде, которые вызовет эта реакция... Короче говоря, важным фактором обучения является мысль о цели, которую предстоит достичь, либо в виде конкретного поведенческого шаблона, либо в виде результата поступка, вкупе с желанием достижения цели». (Knight Dunlap, *Personal Adjustment*, McGraw-Hill Book Company, New York.)

Во многих случаях простого расслабления, отказа от усилий или излишнего сознательного напряжения достаточно, чтобы искоренить негативный поведенческий шаблон.

Джеймс С. Грин, основатель Нью-Йоркского национального госпиталя для пациентов, страдающих расстройствами речи, придумал девиз: «Когда человек может расслабиться, он может говорить». Мэтью Н. Чеппелл указывал, что часто усилие или «сила воли», используемые для борьбы с тревожностью или сопротивления ей, способствуют тревожности и не позволяют от нее избавиться. (Matthew N. Chappell, *How to Control Worry*, Permabooks, New York.)

Физическая релаксация, если практиковать ее ежедневно, вызывает попутную «психологическую релаксацию» и «расслабленный подход», дающий лучшую возможность сознательно контролировать наш автоматический механизм.

Физическая релаксация также сама по себе оказывает мощное влияние, «разгипнотизируя» нас и выводя из-под влияния негативных подходов и реактивных шаблонов.

Как использовать для расслабления мысленные картины

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Сядьте поудобнее в кресле-реклайнере или лягте на спину. Расслабляйте разнообразные группы мышц, не прилагая к этому слишком больших усилий. Просто сознательно уделяйте внимание различным частям тела и немного «отпускайте» их. Вы сможете в какой-то мере сознательно расслабиться: перестаньте хмуриться, и мышцы лба расслабятся, уйдет напряжение в челюстях. Позвольте кистям рук, предплечьям, плечам, ногам стать менее напряженными, чем они есть сейчас. Потратьте на это примерно пять минут, а затем перестаньте обращать внимание на свои мышцы.

Это все, что вы будете пытаться сделать с помощью сознательного контроля.

Далее вы будете все сильнее расслабляться, используя свой творческий механизм, который автоматически введет вас в состояние релаксации. Короче говоря, вы будете использовать «целевые картины», удерживая их в воображении и позволяя своему автоматическому механизму реализовывать эти цели для вас.

Мысленная картина № 1

Мысленно увидите себя, свободно вытянувшегося на кровати. Представьте, как выглядели бы ваши ноги, будь они вылеплены из бетона. Рассмотрите себя, лежащего с двумя неподъемными бетонными ногами. Эти тяжелые бетонные ноги утопают глубоко в матрасе под действием собственного веса. Теперь представьте: ваши руки тоже вылеплены из бетона. Они тоже нереально тяжелы и погружаются в матрас, давят на кровать. Перед вашим мысленным взором друг заходит в комнату и пытается приподнять ваши тяжелые бетонные ноги. Он берет в руки ваши ступни и силится оторвать их от матраса. Но они чересчур тяжелы. Он не может их поднять. Повторите то же упражнение с руками, шеей и т.д.

Мысленная картина № 2

Ваше тело – большая марионетка. Кисти свободно болтаются на веревках, соединенных с запястьями. Запястья также соединены с локтями. Предплечье крепится веревкой к плечам. Ваши ступни, лодыжки, бедра также соединены друг с другом одной веревкой. Шея – очень мягкий шнур. Веревки, которые контролируют вашу нижнюю челюсть и удерживают вместе ваши губы, ослабляются и растягиваются до такой степени, что подбородок безвольно падает на грудь. Все разнообразные веревки, удерживающие вместе части вашего тела, свободны и расслаблены, и вы просто безвольно распростерлись на кровати.

Мысленная картина № 3

Ваше тело состоит из ряда надутых резиновых шаров. Два клапана открываются в ступнях, и из ног начинает выходить воздух. Конечности постепенно сдуваются, пока от них не остаются только пустые резиновые трубки, лежащие на постели плоскими лентами. Далее клапан открывается в вашей груди, и воздух начинает выходить, после чего весь корпус начинает безвольно оседать и расплываться на постели. Продолжайте делать то же самое с

руками, головой и шеей.

Мысленная картина № 4

Многие сочтут это упражнение наиболее расслабляющим. Просто припомните какую-нибудь успокаивающую и приятную сцену из своего прошлого. Момент, когда вы чувствовали себя расслабленно, непринужденно, найдется в жизни любого. Выберите умиротворяющую картину из прошлого и вызовите в памяти подробные образы. Это может быть мирный денек у горного озера, куда вы отправились порыбачить. Если так, уделите особенное внимание мелким деталям окружения. Вспомните едва заметную рябь на воде. Какие звуки вы слышали? Может быть, тихий шелест листьев?

Или вы сидели совершенно расслабленно перед открытым огнем. Трещали и искрились поленья... Что еще вы видели и слышали?

Может быть, вы предпочтете вспомнить, как расслабленно загорали на пляже. Какие ощущения в вашем теле вызывал песок? Чувствовали ли вы, как теплое расслабляющее солнце касалось вашего тела – почти физически? Дул ли легкий ветерок? Были ли на пляже чайки? Чем больше случайных деталей вы сможете вспомнить и зримо представить, тем успешнее выполните упражнение.

Ежедневно тренируйтесь представлять эти мысленные картины или воспоминания все яснее и отчетливее. Эффект обучения будет кумулятивным, регулярная тренировка усилит связь между мысленной картиной и физическим ощущением. Вы будете все более и более умело расслабляться, и это умение само по себе будет «вспоминаться» при освоении других техник.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Глава 5

Используйте силу рационального мышления

Многие мои пациенты ужасно разочаровываются, когда я даю им такую простую рекомендацию – воспользоваться своей Богом данной способностью к логическому мышлению как методом изменения негативных убеждений и поведения. Им это кажется невероятно наивным и ненаучным. Однако у данного метода есть одно преимущество: он работает. И, как мы убедимся из дальнейшего, основан на доказанных научных открытиях.

Существует общепринятое заблуждение, будто рациональное, логическое, сознательное мышление не обладает никакой властью над подсознательными процессами или механизмами и для изменения негативных убеждений, чувств или поступков необходимо копать глубже и добывать материал из «подсознания», или «бессознательного».

Ваш автоматический механизм, фрейдисты называют его «бессознательным», совершенно безличен. Он действует как машина и не имеет собственной «воли». Он всегда старается реагировать адекватно на ваши текущие убеждения и интерпретации, касающиеся окружающей среды. Он стремится дать вам адекватные чувства и достичь целей, которые вы сознательно определяете. Он работает только на данных, загруженных вами в форме идей, убеждений, интерпретаций, мнений.

«Контрольной рукояткой» бессознательного механизма является *сознательное мышление*.

Именно с помощью сознательной мысли, пусть порой и иррациональной и нереалистичной, бессознательная машина

разработала негативные и неприемлемые реактивные шаблоны, и именно с помощью сознательной рациональной мысли эти привычки можно изменить.

Покойный Джон А. Шиндлер из знаменитой клиники «Монро», что в городе Монро, штат Висконсин, прославился на всю страну, возвращая несчастным, невротичным людям радость жизни и счастье продуктивности. Процент исцелений у него намного превосходил число излечений в результате психоанализа. Одной из главных составляющих его метода лечения был «сознательный контроль мышления», как он это называл. «...Вне зависимости от удач и ошибок прошлого, – писал Шиндлер, – человек должен начинать меняться в настоящем, чтобы приобрести некоторую зрелость, – и сделать свое будущее лучше прошлого.

Настоящее и будущее зависят от усвоения новых привычек и способов рассмотрения старых задач. В постоянном копании в прошлом будущего попросту нет...

Фундаментальная эмоциональная проблема имеет один и тот же общий знаменатель у каждого пациента: пациент забыл или, возможно, никогда не знал, как контролировать *нынешнее мышление*, чтобы доставлять себе радость». (John A. Schindler, *How to Live 365 Days a Year*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.)

Не будите спящую собаку

В бессознательном «похоронены» воспоминания о прежних неудачах, неприятных и болезненных переживаниях, но нет необходимости их «выкопать», обнажить или исследовать, чтобы вызвать перемены в личности. Как мы уже указывали, любое усвоение навыков совершается методом проб и *ошибок*: попробовать, промахнуться мимо цели, сознательно запомнить степень ошибки и провести коррекцию при следующей попытке – пока, наконец, не будет «нанесен удар», достигнут успех. В последующих попытках этот верный реактивный шаблон уже запоминается и повторяется.

То же относится и к человеку, который учится бросать подковы^[24] или дротики, петь, водить машину, играть в гольф, ладить с людьми или осваивает любой другой навык. Принцип верен и для механической крысы, отыскивающей дорогу в лабиринте. Таким образом, все сервомеханизмы в силу самой природы содержат «воспоминания» о прежних ошибках, неудачах, болезненных и негативных переживаниях. Эти негативные переживания не подавляют процесс обучения, а *вносят в него свой вклад*, при условии, что они используются как подобает, в качестве «данных негативной обратной связи, и рассматриваются как отклонения от желаемого курса на позитивную цель.

Однако как только ошибка распознана и проведена коррекция курса, столь же важно сознательно забыть эту ошибку, а успешную попытку запомнить и поразмыслить о ней.

Воспоминания о прежних неудачах не наносят ущерба – при условии, что наши сознательные мышление и внимание сосредоточены на достижении позитивной цели. Поэтому лучше не будить спящих собак.

Наши промахи, ошибки, неудачи и порой даже ограничения были необходимыми этапами в процессе учебы. Однако они были нужны именно как средства достижения цели – а не сами являлись целью. Когда они выполнили свое предназначение, их *следует забыть*.

Если мы сознательно зацкливаемся на ошибке или сознательно ощущаем себя виновными в ошибке и продолжаем ругать себя из-за нее, то – без нашего намерения – сама ошибка или неудача становятся «целью». Теперь они сознательно удерживаются в воображении и памяти. Несчастнейшим из смертных оказывается человек, заново переживающий прошлое в воображении, – непрерывно критикуя себя за прежние ошибки и бичуя себя за былые грехи.

Я никогда не забуду одну пациентку, измучившую себя своим несчастливым прошлым, – настолько, что уничтожала всякую надежду на счастье в настоящем. Она годами жила, купаясь в горечи и обидах, – это был прямой результат серьезного дефекта, заячьей губы, который заставил ее сторониться людей и с годами развить личность угнетенную, раздражительную и абсолютно враждебную ко всему миру. У пациентки не было друзей, ведь она воображала, будто никто не будет дружить с человеком, который выглядит так «ужасно».

Она намеренно избегала людей или, еще хуже, последовательно отпугивала их своим неприятным и неприязненным подходом. Операция исцелила физическую проблему. Женщина пыталась перестроиться и начать жить в гармонии и дружбе с окружающими, но обнаружила, что прежние переживания все еще мешают.

Ей казалось, несмотря на новую внешность, она не сможет завести друзей и быть счастливой, ведь никто не простит ее за то, как она себя вела до операции. В конечном итоге она совершала прежние ошибки и была столь же несчастна, как и до коррекции. Она не начала по-настоящему жить, пока не перестала обвинять себя за прошлые поступки и возродить в воображении все несчастливые события, приведшие ее в мой кабинет на операцию.

Постоянная самокритика за прошлые ошибки и промахи не помогает изменить поведение, а, напротив, способствует ему. Воспоминания о прежних неудачах неблагоприятно влияют на нынешнюю результативность, если мы зацкливаемся на них и приходим к глупому выводу: «Я потерпел неудачу вчера, следовательно, я вновь потерплю ее сегодня».

Это не доказывает, что подсознательные реактивные шаблоны сами по себе имеют способность повторять и подкреплять себя или что все похороненные воспоминания о неудаче должно «искоренить», прежде чем можно будет изменить поведение.

Если мы и становимся чьей-то жертвой, то только жертвой своего сознательного, мыслящего ума, а вовсе не «подсознания».

Ибо именно мыслящая часть нашей личности делает выводы и выбирает «целевые образы», на которых мы будем концентрироваться. В ту же минуту, когда мы *меняем свое мышление* и перестаем подпитывать силой прошлое, оно вместе со своими ошибками теряет над нами власть.

Игнорируйте прежние неудачи и стремитесь вперед

Убедительное доказательство нам и здесь предоставляет гипноз. Когда стеснительному, робкому человеку под гипнозом внушают (и он *верит*), что он – смелый, уверенный в себе оратор, его реактивные шаблоны меняются *мгновенно*. Он ведет себя в настоящем в соответствии с уверенностью. Его внимание целиком уделяется позитивной желаемой цели – и на долю прошлых неудач не остается ни мыслей, ни соображений.

Именно эта мысль, рассказывает Доротея Бранд^[25] в своей очаровательной книге «Проснись и живи» (*Wake Up and Live*), позволила ей стать более продуктивным и успешным писателем и опираться на ранее скрытые от себя таланты и способности. Любопытство и восхищение овладели Доротеей, когда она увидела демонстрацию гипноза. Потом ей случилось прочесть одно предложение, написанное психологом Ф. У. Г. Майерсом, изменившее, по словам Бранд, всю ее жизнь.

В этом предложении Майерс объяснял: таланты и способности, демонстрируемые загипнотизированными, есть результат «очищения памяти» во время гипнотического состояния от прежних неудач.

Если это возможно под гипнозом, решила Бранд, если обычные люди носят в себе таланты, способности, силы, которые лежали под спудом и не использовались просто из-за воспоминаний о прежних неудачах, то почему бы бодрствующему человеку не использовать те же самые силы, игнорируя прежние неудачи и «действуя так, как если бы потерпеть неудачу было невозможно»?

Она рискнула попробовать. Бранд собиралась действовать, исходя из допущения, что эти силы и способности у нее есть – и что она могла бы их использовать, если бы просто решилась и стала

«ДЕЙСТВОВАТЬ, КАК БУДТО», а не с оглядкой на неудачи и вполсилы.

Не прошло и года, как ее творческая производительность выросла во много раз – а соответственно выросли и доходы от продаж произведений. Неожиданно Бранд открыла в себе талант к публичным выступлениям, стала очень востребованным лектором и получала от этого удовольствие, хотя прежде она не только не демонстрировала способностей к чтению лекций, но и терпеть не могла это занятие.

Метод Бертрана Рассела

В своей книге «Завоевание счастья» (*The Conquest of Happiness*) Бертран Рассел^[26] пишет: «Я не родился счастливым. В детстве у меня был любимый гимн – «Устал я от земли, обременен грехами»... В отрочестве я ненавидел жизнь и постоянно балансировал на грани самоубийства, от которого, полагаю, удерживало лишь желание больше узнать о математике. Теперь же, напротив, я наслаждаюсь жизнью; могу даже сказать, что чуть ли не с каждым прожитым годом она приносит мне все больше удовольствия... и это в значительной степени связано с меньшей озабоченностью самим собой.

Как и у других людей, получивших пуританское воспитание, у меня была привычка размышлять о своих грехах, глупостях и недостатках. Я казался себе – несомненно, справедливо – несчастнейшим из людей.

Постепенно я учился безразличию к самому себе и своим изъянам; я начал сосредоточивать внимание на внешних объектах: состоянии мира, различных отраслях знания, людях, к которым я питал привязанность». (Bertrand Russell, *The Conquest of Happiness*, Liveright Publishing Corporation, New York.)

В той же книге Рассел описывает свой метод изменения автоматических реактивных шаблонов, основанных на ложных убеждениях. «Вполне возможно преодолеть инфантильные советы бессознательного и даже изменить его содержание, применяя подходящий метод. Всякий раз, начав ощущать угрызения совести из-за поступка, который, как говорит вам ваше разумение, не является злонамеренным, изучайте причины угрызений и подробно убеждайте себя в их абсурдности. Пусть ваши сознательные убеждения будут настолько яркими и сильными, чтобы они оставили на вашем бессознательном достаточно заметный отпечаток,

позволяющий справиться с отпечатком, оставленным нянькой или матерью в вашем младенчестве. Не довольствуйтесь чередованием моментов рациональности и моментов иррациональности. Пристально изучайте иррациональность с решимостью не принимать ее во внимание и не позволять ей властвовать над вами. Когда она вкладывает глупые мысли или чувства в сознание, выдергивайте их с корнем, изучайте и отбрасывайте прочь. Не позволяйте себе оставаться нерешительным существом, наполовину управляемым логикой, а наполовину – ребяческой глупостью...

Но чтобы этот бунт добился успеха в обеспечении индивидуального счастья и дал возможность жить в соответствии с одним стандартом, а не колебаться между двумя, необходимо, чтобы человек глубоко продумывал и прочувствовал аргументы логики.

Большинство людей, отбросив прочь поверхностные предрассудки, усвоенные в детстве, считают, будто больше делать ничего не нужно. Суеверия по-прежнему живут в них – пусть и не на виду, неосознанные. Когда человек приходит к рациональному убеждению, необходимо поразмыслить о нем, обдумать последствия, поискать в себе уцелевшие установки, не согласующиеся с новым выводом...

Я рекомендую разобраться в своих мыслях, особо подчеркивая то, во что человек рационально верит, и никогда не принимать противоположные иррациональные убеждения на веру и не позволять им властвовать собой даже недолгое время.

Все сводится к внутренней дискуссии в моменты, когда человек ощущает соблазн проявить инфантильность, но дискуссия эта, если она ведется достаточно энергично, может быть очень краткой».

Идеи меняются не под действием «воли», а под действием других идей

Придуманый Бертраном Расселом метод поиска идей, не соответствующих глубоко прочувствованному убеждению, по сути аналогичен методу, клинически проверенному с таким замечательным успехом Прескоттом Леки.

Метод Леки помогал подопытному «увидеть» несоответствие его негативной концепции другому глубокому убеждению. Леки верил: самой природе разума присуще последовательная согласованность всех идей и концепций, составляющих общее содержание личности.

Если непоследовательность какой-либо конкретной идеи сознательно распознана, эта идея должна быть отвергнута.

Одним из моих пациентов был агент по продажам, «до смерти пугающийся», когда его звали на «большие сделки». Его страх и нервозность удалось преодолеть всего за один сеанс консультирования, во время которого я спросил его:

– Готовы ли вы физически встать на четвереньки и вползти в кабинет клиента, простершись ниц перед «высшей личностью»?

– Ни в коем случае! – вскинулся он.

– Тогда почему вы психологически съеживаетесь и пресмыкаетесь?

Еще один вопрос:

– Стали бы вы входить в кабинет этого человека с протянутой рукой, как нищий, и выпрашивать у него десятицентовик на чашку кофе?

– Безусловно нет!

– Разве вы не видите? Вы делаете, в сущности, то же самое, когда входите к нему, снедаемый сомнением, одобрит он вас или нет.

Неужели вы не видите, что протягиваете руку за милостыней – буквально выпрашивая его одобрить и принять вас как человека?

Существуют два мощных «рычага» для изменения убеждений и концепций, выяснил Леки. Есть «стандартные» убеждения, за которые упорно держатся почти все люди. Это: 1) убеждение или вера, что человек способен выполнять свою долю работы, нести бремя, проявляя определенную долю независимости; и 2) убеждение, что внутри вас есть «нечто», которое не должно подвергаться унижению.

Изучите и заново оцените свои убеждения

Одна из причин, по которым мало кто признает силу рационального мышления, – слишком редкое ее применение.

Определите, какое ваше убеждение насчет себя – или убеждение насчет мира и окружающих – стоит за вашим негативным поведением.

«Что-то всегда случается», заставляя вас упускать успех, когда до него рукой подать? Вероятно, вы втайне чувствуете себя не стоящим успеха или не заслуживающим его.

Вам неловко в обществе других людей? Вероятно, вы считаете себя ниже или их по определению враждебными и недружелюбными.

Вы безо всякой видимой причины впадаете в тревожность и страх, находясь в сравнительно безопасной ситуации? Вероятно, вы полагаете, что мир – враждебное, недружелюбное, опасное место или что вы заслуживаете наказания.

Помните, и поведение, и чувства растут из убеждений. Чтобы выкорчевать убеждение, ответственное за ваши чувства и поведение, задавайтесь вопросом «почему?». Есть задача, которую вам хотелось бы выполнить, способ, которым вы желали бы выразить себя, но вы воздерживаетесь, думая: «я не могу»? Спросите себя: «ПОЧЕМУ?»

«Почему я верю, будто не могу этого сделать?»

А затем спросите себя: «На чем основано это убеждение – на действительном факте, на допущении или на ложном выводе?»

Затем задайте себе вопросы:

1. Есть ли какая-то рациональная причина для такого убеждения?
2. Возможно ли, что мое убеждение ошибочно?

3. Пришел бы я к такому же выводу относительно другого человека в аналогичной ситуации?

4. Почему я должен продолжать действовать и чувствовать себя так, словно это убеждение истинно, хотя нет никакой веской причины в него верить?

Не отмахивайтесь от этих вопросов небрежно. Старайтесь дать на них обдуманый ответ. *Усердно* размышляйте о них. Относитесь к ним эмоционально.

Видите? Вы обманывали и принижали себя – не из-за «факта», а лишь из-за какого-то глупого убеждения.

Если так, попытайтесь вызвать в себе раздражение или даже гнев. Эти эмоции порой способствуют освобождению от ложных идей. Альфред Адлер разозлился на себя и свою учительницу – и смог избавиться от негативного самоопределения. Это не такой уж редкий случай.

Старый фермер рассказывал: в один прекрасный день он полностью отказался от табака. Он забыл табак дома и решил вернуться за ним пешком – а идти предстояло две мили. В пути он «увидел», как его «использует» совершенно унижительным для него образом обычная привычка. Фермер пришел в бешенство, развернулся на полдороге, вернулся на поле и больше никогда не курил.

Кларенс Дарроу, знаменитый адвокат, говорил, что его успех начался в день, когда он вышел из себя, пытаясь договориться о займе на 2000 долларов для покупки дома. Сделка была готова состояться, но вмешалась жена заимодавца и сказала: «Не будь дураком – он никогда не заработает достаточно денег, чтобы расплатиться». У самого Дарроу тоже были серьезные сомнения на этот счет. Но когда он услышал замечание женщины, «нечто произошло». Он разозлился – и на ту женщину, и на себя – и решил добиться успеха.

У моего друга-бизнесмена был очень похожий опыт. Сорокалетний неудачник, он постоянно беспокоился о том, «как жизнь повернется», переживал из-за собственных недостатков и не был уверен в благополучном завершении каждого своего дела.

Боязливый и тревожный, он пытался приобрести в кредит оборудование, но против выступила жена продавца. Она не поверила в платежеспособность заемщика. Поначалу бизнесмену казалось, что все его надежды рухнули. Но потом он рассердился. Да почему он позволяет так с собой обращаться?! Почему он должен неприкаянно скитаться по свету, полный вечного страха или предчувствия неудачи?

Это переживание пробудило в нем «нечто» – новое Я, – и он понял оскорбительность не только замечания посторонней женщины, но и его собственного мнения о себе.

У него не было денег, не было никакого способа добиться желаемого, ему было отказано в доверии. Но он нашел свой путь – и за три года добился большего успеха, чем когда-либо мечтал, причем не в одном деловом предприятии, а сразу в трех.

Сила глубокого стремления

Чтобы рациональное мышление могло эффективно менять убеждения и поведение, оно должно сопровождаться глубоким чувством и стремлением.

Представьте, кем вы хотите быть и что хотите иметь, и допустите на мгновение возможность всего этого. Возбудите в себе глубокое стремление к цели. Проникнитесь энтузиазмом в отношении желаемого. Подолгу размышляйте о нем – и продолжайте прокручивать мысли в уме. Ваши нынешние негативные убеждения были сформированы мыслями и чувствами. Вызовите в себе достаточное количество эмоций или глубоких чувств – и ваши новые мысли и идеи отменят прежние.

Если проанализировать происходящее, окажется, что вы используете процесс, который часто применяли прежде, – тревогу! Единственная разница: вы заменяете свои негативные цели позитивными. Тревожась, вы прежде всего представляете себе некий нежелательный итог, или цель, очень ярко рисуя его в воображении. Вы не прилагаете для этого усилий, не напрягаете силу воли. Но вы долго размышляете над «конечным результатом». Вы продолжаете думать о нем – заикливаться на нем – представляя себе как «возможность». Он «может случиться» – твердите вы себе.

Это постоянное повторение и мышление в рамках «возможностей» заставляет предполагаемый итог казаться вам все более и более реальным.

Спустя некоторое время автоматически генерируются уместные эмоции: страх, тревожность, уныние; все они адекватны для нежелательного конечного результата, о котором вы тревожитесь.

Теперь смените «целевую картинку» – и с такой же легкостью сможете генерировать «положительные эмоции».

Постоянное воображение желательного конечного результата и размышление о нем заставят эту возможность казаться более реальной – и, опять же, будут генерироваться адекватные эмоции энтузиазма, жизнерадостности, бодрости и счастья.

«В формировании «полезных» эмоциональных привычек и преодолении «скверных», – говорил Найт Данлэп, – мы должны в первую очередь иметь дело с мыслью и мысленными привычками. «Каковы мысли в душе его, таков и он»^[27].

Что может и чего не может делать рациональное мышление

Помните, что ваш автоматический механизм может с одинаковой легкостью функционировать в качестве «механизма неудачи» и «механизма успеха» – в зависимости от данных, которые вы предоставляете ему для работы, и целей, которые вы перед ним ставите.

В основе своей это целеустремленный механизм. Цели, над которыми он работает, определять вам. Многие из нас бессознательно и непреднамеренно задают ему цели неудачи, придерживаясь негативных подходов и привычно воображая поражение.

Помните также, что ваш автоматический механизм не рассуждает, не сомневается, не оспаривает данные, загруженные вами. Он просто обрабатывает их и соответственно им реагирует.

Очень важно, чтобы автоматическому механизму предоставлялись истинные факты, касающиеся окружающей среды. Это работа сознательного рационального мышления: понимать истину, формировать правильные оценки и мнения. В этой связи большинство из нас склонны недооценивать себя и переоценивать природу трудностей.

«Всегда думайте о предстоящем деле как о простом, и оно таковым станет», – говорил Эмиль Куэ.

«Я проводил обширные эксперименты в попытках обнаружить общие причины того сознательного усилия, которое замораживает мыслящий разум, – говорит психолог Дэниел У. Джосселин. – Практически в каждом случае оно, похоже, является результатом тенденции преувеличивать трудность и важность умственных трудов,

воспринимать их слишком серьезно и опасаться, что вас сочтут неспособным. Люди, красноречивые в обычных беседах, превращаются в слабоумных, становясь за ораторскую кафедру. Вы просто должны усвоить: если вы можете заинтересовать одного своего соседа, то сможете заинтересовать и всех соседей или весь мир, и тогда не будете застывать от страха перед толпой людей». (Daniel W. Josselyn, *Why Be Tired?* Longmans, Green & Co., Inc., New York.)

Пока не попробуешь – не узнаешь

Работа рационального, сознательного мышления – изучать и анализировать входящие сообщения, принимать верные и отвергать ошибочные.

Многих выбивает из колеи случайное замечание друга – «что-то ты сегодня не слишком хорошо выглядишь». Если некто отвергает или унижает их, они слепо принимают «факт» своей «второсортности». Большинство из нас ежедневно становятся объектом негативных замечаний. Если наш сознательный разум работает должным образом, мы не обязаны слепо соглашаться с ними. «Это не обязательно так» – хороший девиз.

Задача сознательного рационального разума – формировать логические и правильные выводы. Вывод «я уже потерпел неудачу в прошлом, поэтому, вероятно, потерплю неудачу в будущем» и нелогичен, и нерационален.

Заранее делать вывод «я не могу», еще не предприняв попытку и не имея какого бы то ни было доказательства противного, – нерационально. Нам следовало бы скорее брать пример с человека, которого спросили, умеет ли он играть на фортепиано. «Не знаю», – ответил он. «В каком смысле – не знаете?» «Я никогда не пробовал».

Решайте, чего вы хотите – а не чего не хотите

Задача сознательного рационального мышления – решать, чего вы хотите, выбирать цели, которых вы стремитесь достичь, – и сосредоточиваться на них, а не на том, чего вы *не* хотите. Тратить время и силы, концентрируясь на нежелательном, – нерационально. Когда президент Эйзенхауэр во время Второй мировой войны был генералом Эйзенхауэром, его спросили, как сказалось бы на антигитлеровской коалиции, если бы союзнические войска были сброшены в море с берегов Италии. «Это было бы очень плохо, – ответил он, – но я не позволяю своему разуму так об этом думать».

Не спускай глаз с мяча

Задача вашего сознательного разума – уделять непосредственное внимание текущей задаче, собственным действиям и происходящему вокруг, чтобы входящие сенсорные сообщения непрерывно информировали автоматический механизм об окружающей среде и позволяли ему спонтанно реагировать. Как говорят в бейсболе, «не спускай глаз с мяча».

Однако в обязанности вашего сознательного рационального разума *не входит* создание или «делание» текущей работы.

Мы готовим себе неприятности, когда либо не применяем сознательное мышление надлежащим образом, либо пытаемся пользоваться им не по предназначению. Мы не можем выжать творческую мысль из творческого механизма путем сознательных усилий.

Мы не можем «сделать» работу, совершая напряженные сознательные усилия. А поскольку мы пытаемся и не получается, мы становимся обеспокоенными, тревожными, расстроенными.

Этот автоматический механизм бессознателен. Мы не можем увидеть, как вращаются его «колеса». Мы не можем знать о происходящем под поверхностью сознания. И поскольку механизм работает спонтанно, реагируя на текущие потребности, у нас не может быть ни знамений, ни железной гарантии, что он непременно выдаст ответ. Мы вынуждены занять позицию доверия. И только благодаря доверию и действию мы получаем знаменья и чудеса.

Короче говоря, сознательное рациональное мышление выбирает цель, собирает информацию, делает выводы, оценивает и приводит «колеса» в движение. *Однако оно не отвечает за результаты.* Мы должны научиться делать свою работу, действовать соответственно

наилучшим доступным допущениям и *предоставить результатам заботиться о себе самостоятельно.*

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

Глава 6

Расслабьтесь и позвольте своему механизму успеха работать на вас

Слово «стресс» в последнее время стало популярным. Мы говорим о нашем времени как об эпохе стресса. Тревога, волнение, бессонница, язва желудка стали восприниматься как неотъемлемая часть мира, в котором мы живем.

Однако я убежден, что это не должно быть так.

Мы сумели бы избавиться себя от огромного бремени забот, тревожности и беспокойства, если бы могли всего лишь признать простую истину: наш Создатель всесторонне позаботился об успешности жизни в эту или любую иную эпоху, снабдив нас встроенным творческим механизмом.

Мы (и это наша проблема) игнорируем автоматический творческий механизм и пытаемся делать все и решать все проблемы с помощью сознательной мысли, или «переднемозгового мышления».

Передний мозг можно сравнить с оператором электронного мозга или любого иного типа сервомеханизма.

Именно в переднем мозге мы думаем о себе как о Я и ощущаем свою идентичность. В этой части нервной системы мы напрягаем воображение или устанавливаем цели. Мы используем передний мозг для сбора информации, наблюдений, оценки входящих сенсорных данных, формирования суждений.

Но передний мозг не может творить. Он не может выполнять требуемые действия – так же как оператор электронного мозга не может работать за него.

Работа переднего мозга – ставить задачи и идентифицировать их, но в силу самой своей природы он не был создан для *решения* задач.

Не будьте слишком осторожны

Однако именно это пытается сделать современный человек – решать все свои задачи с помощью сознательного мышления.

Иисус говорил нам: человек не может, «заботясь», прибавить себе росту хотя бы на один локоть (Евангелие от Матфея 6:27). Сегодня Винер утверждает: человек не может с помощью сознательной мысли или «воли» выполнить даже такую простую операцию, как взять со стола сигарету.

Поскольку современный человек действительно почти полностью зависит от своего переднего мозга, он становится слишком осторожным, чересчур тревожным и опасующимся за «результаты», и совет Иисуса «не заботиться о завтрашнем дне» или совет апостола Павла «не заботиться ни о чем» рассматриваются как непрактичная чушь.

Однако именно это советовал нам Уильям Джеймс, глава американских психологов, много лет назад – только мы к нему не прислушивались.

В своем небольшом эссе «Евангелие расслабления» (*The Gospel of Relaxation*) он писал, что современный человек слишком напряжен, слишком озабочен результатами, слишком тревожен (это было в 1899 году!), и есть более простой и эффективный путь.

«Если мы желаем, чтобы наше мышление и волеизъявление были обильны, разнообразны и эффективны, необходимо сформировать привычку освобождаться от подавляющего влияния размышления о них, эгоистической озабоченности результатами. Такая привычка может быть сформирована так же, как и другие. Благоразумие, долг, самоуважение, эмоции устремлений и эмоции тревожности, разумеется, должны играть определенную роль в нашей жизни. Но приберегайте их по возможности для случаев, когда принимаете

общие решения и составляете планы компаний – и не давайте им входить в детали. *Когда же решение достигнуто и главной задачей становится его выполнение,* полностью сложите с себя ответственность и заботу о результате. Одним словом, растормозите свои интеллектуальные и практические механизмы, дайте им работать свободно – и услуги, которые они вам окажут, будут вдвое лучше». (William James, *On Vital Reserves*, Henry Holt and Co., Inc., New York.)

Победа путем капитуляции

Впоследствии в знаменитых «гиффордовских лекциях» Джеймс приводил один за другим примеры людей, годами безуспешно пытавшихся избавиться от тревожности, беспокойства, ощущения неполноценности, чувства вины и т. д. путем сознательных усилий – и обнаруживших, что долгожданный успех приходил к ним тогда, когда они сознательно отказывались от борьбы и переставали пытаться разрешить свои проблемы с помощью сознательной мысли.

«При этих обстоятельствах, – говорил Джеймс, – путь к успеху заключается в... капитуляции... пассивности, а не в активности: расслабление, а не сосредоточенность должна ныне стать правилом. Это подтверждено бесчисленными правдивыми личными рассказами. Откажитесь от чувства ответственности, ослабьте хватку, предоставьте заботу о своей судьбе высшим силам, будьте неподдельно безразличны к итогу... Это всего лишь предоставление отдыха вашему частному конвульсивному «я» и осознание, что большее Я существует. Результаты – постепенные или внезапные, великие или малые – оптимизма и упований, восстановительные феномены, которые следуют из отказа от усилий, остаются твердыми фактами человеческой природы». (William James, *The Varieties of Religious Experience*, Longmans, Green and Company, New York.)

Тайна творческого мышления и творческого делания

Доказательство верности вышеизложенного можно увидеть в опыте писателей, изобретателей и других творческих работников.

Творческие идеи, по их словам, не создаются сознательно путем переднемозгового мышления, но приходят автоматически, спонтанно и как гром среди ясного неба, когда сознательный разум освободился от задачи и занят размышлениями о чем-то другом.

Эти творческие идеи не возникают «на ровном месте», без предварительного сознательного размышления о задаче.

Согласно всем известным свидетельствам, напрашивается вывод: для вдохновения или озарения человек должен вначале быть сильно заинтересован в решении конкретной задачи или получении конкретного ответа. Он должен думать об этом сознательно, собрать всю возможную информацию по данному предмету, прикинуть все возможные курсы действий. И, прежде всего, он должен испытывать жгучее желание решить эту задачу. Но когда он уже определил цель, увидел в воображении желаемый конечный результат, обеспечил всю информацию и факты, какие сумел найти, – тогда дополнительные старания, суета и тревоги не помогают, а, напротив, тормозят решение.

Знаменитый французский ученый Фер утверждал, будто практически все его хорошие идеи приходили не в тот момент, когда он активно занимался работой над задачей, и большинство открытий его современников были сделаны, когда они находились далеко от своего рабочего стола.

Хорошо известно, что Томас Эдисон, зайдя в тупик с какой-нибудь задачей, ложился ненадолго вздремнуть.

Чарльз Дарвин, рассказывая, как интуитивное озарение пришло к нему внезапно, после того как сознательное мышление месяц за месяцем не давало идей, нужных для «Происхождения видов», писал: «Я могу припомнить то самое место на дороге, по которой я ехал, сидя в своем экипаже, где, к моей радости, решение пришло ко мне».

Ленокс Райли Лор, бывший президент Национальной вещательной компании, однажды написал в статье, как к нему приходят идеи, помогающие в бизнесе: «Идеи, как я считаю, с наибольшей готовностью приходят, когда занимаешься чем-то, поддерживающим сознание в бдительном состоянии, при этом не слишком его напрягая. Например, когда бреешься, ведешь машину, пилишь доску, рыбачишь или охотишься. Или когда занят оживленной беседой с другом. Некоторые мои лучшие идеи рождались от информации, подхваченной случайно и совершенно не связанной с моей работой». («Идеи могут рождаться у каждого», “Anyone Can Be an Idea Man,” *American Magazine*, March, 1940.)

К. Дж. Сьютс, глава исследовательского отдела компании *General Electric*, отмечал: почти все открытия в исследовательских лабораториях приходили как внезапные озарения в период расслабления, следовавший за периодом интенсивных размышлений и сбора фактов.

Бертран Рассел говорил: «Я выяснил, например, что если мне предстоит писать на какую-то довольно трудную тему, лучший план – думать о ней чрезвычайно упорно, с максимальным старанием, на какое я способен, в течение пары часов или дней и под конец этого времени, так сказать, отдать приказ о «подспудном» продолжении деятельности. Спустя несколько месяцев я возвращаюсь к этой теме и обнаруживаю сделанную работу. До того как я открыл этот метод, промежуточные месяцы я обычно проводил в беспокойстве, ведь работа не двигалась с места; это беспокойство ничуть не приближало меня к решению, и несколько месяцев оказывались потрачены зря, в то время как сейчас я могу посвятить их другим занятиям». (Bertrand

Russell, *The Conquest of Happiness*, Liveright Publishing Corporation,
New York.)

Вы – «творческий работник»

Мы ошибочно считаем «бессознательную мозговую деятельность» исключительным уделом писателей, изобретателей и творческих работников. Однако все мы – творческие работники. Домохозяйки, школьные учителя, студенты, коммерсанты или бизнесмены. У всех есть внутренний «механизм успеха», и он работает, решая личные проблемы, руководя бизнесом или продавая товары, точно так же, как сочиняет историю или изобретает.

Бертран Рассел уверял, что тот же метод, применяемый в литературном творчестве, могут использовать и его читатели в решении своих приземленных личных проблем.

По предположению Дж. Б. Райна из университета Дьюка, мы называем «гением» процесс, естественный способ человеческого разума решать проблемы; но мы ошибочно применяем термин «гений», только если этот процесс используется для написания книги или создания картины.

Секрет «естественного» поведения и навыка

Механизм успеха внутри вас порождает «творческое делание» тем же способом, как он вырабатывает «творческие идеи».

Навык в любом занятии, будь то спорт, игра на фортепиано, разговор или продажи, состоит не в тщательном и сознательном продумывании каждого действия в момент исполнения, но в том, чтобы расслабиться и позволить работе совершаться с вашей помощью.

Творческое исполнение спонтанно и «естественно», а не самоосознанно и заученно. Самый умелый пианист в мире не сыграл бы простейшую композицию, попытайся он продумывать, каким пальцем ударить по какой клавише – в тот момент, когда играет.

Он сознательно уделял внимание этому вопросу раньше – пока разучивал пьесу, – и занимался до тех пор, пока действия не стали автоматическими и привычными. Пианист смог стать умелым исполнителем, только достигнув уровня, на котором перестал прикладывать сознательные усилия и передал задачу физического исполнения бессознательному механизму привычки, составляющему часть механизма успеха.

Не заклинивайте свой творческий механизм

Сознательное усилие подавляет и «заклинивает» автоматический творческий механизм. Причина стеснительности и неловкости в социальных ситуациях часто заключается попросту в том, что люди слишком озабочены задачей сделать все правильно. Они болезненно осознают каждое свое движение. Каждое действие «продумывается». Эффект произнесенного слова просчитывается.

Мы называем таких людей «подавленными» – и не без оснований. Но было бы вернее говорить не о подавленном «человеке», а о том, что данный человек «подавил» свой собственный творческий механизм. Если бы эти люди могли «расслабиться», перестать стараться, заботиться и думать о поведении, они могли бы действовать творчески, спонтанно и «быть собой».

Пять правил освобождения вашего творческого механизма

1. *«Беспокойтесь до того, как сделаете ставку, а не после того, как начинает вращаться колесо».*

Я в долгу перед одним руководителем бизнеса, чьей слабостью была рулетка, за это выражение, которое «волшебным образом сработало», помогло одолеть тревожность и в то же время функционировать более творчески и успешно. Мне случилось процитировать ему слова Уильяма Джеймса о том, что эмоции тревожности уместны в планировании и принятии решений относительно курса действий, но «когда решение достигнуто, и главной задачей становится его выполнение, полностью сложите с себя ответственность и заботу о результате. Одним словом, растормозите свои интеллектуальные и практические механизмы, дайте им работать свободно».

Несколько недель спустя клиент ворвался в мой кабинет, полный энтузиазма по поводу своего открытия, как впервые влюбившийся школьник.

– До меня вдруг дошло, – выпалил он, – когда я был в Лас-Вегасе! Я попробовал – и все получилось!

– Что дошло и что получилось? – уточнил я.

– Тот совет Уильяма Джеймса. Он не произвел на меня особого впечатления, когда вы о нем рассказали, но когда я играл в рулетку, он мне вспомнился. Я обращал внимание на людей, которые вроде бы совершенно не волновались, прежде чем сделать ставки. Казалось очевидным, что проигрыш или выигрыш ничего для них не значили. Но как только колесо начинало вращаться, они застывали на месте и принимались беспокоиться, выпадет ли число, на которое они ставили. *Как глупо*, подумал я.

Если тебе так надо волноваться, быть озабоченным или вычислять шансы, для этого есть время до того, как принято

решение сделать ставку. Тогда еще можно что-то изменить, подумав об этом.

Можно рассчитать наилучшие возможные шансы или решить вообще не рисковать. Но когда ставки сделаны и колесо вращается, уже можно расслабиться и получать удовольствие – от мыслей толку ни на грош, только зря растроченная энергия.

Я сам поступал так же в бизнесе и своей личной жизни. Часто принимал решения или выбирал курс действий без адекватной подготовки, не обдумав все сопутствующие риски и наилучшую возможную альтернативу. Но, так сказать, приведя колесо в движение, я постоянно беспокоился о том, как обернутся дела и правильно ли я поступил. И прямо тогда я придумал впредь оставлять все тревоги, все «переднемозговое мышление» на период до начала действия, а после того как приму решение и приведу колесо в движение, буду полностью отказываться от всех забот и ответственности за исход. Хотите – верьте, хотите – нет, но это работает. Я не только чувствую себя лучше, сплю лучше и работаю лучше, но и мой бизнес теперь идет гораздо спокойнее.

Тот же принцип, – обнаружил я, – работает и в других делах. Например, я раньше беспокоился и возмущался перед визитом к зубному врачу или иными неприятными задачами. И я сказал себе: «Это глупо. Да, будет неприятно, ты знаешь это до того, как принимаешь решение пойти. Если неприятность настолько велика, вызывает серьезную озабоченность и не стóит нервов, ты можешь просто не ходить. Но если ты считаешь, будто это стоит небольшой неприятности и принято определенное решение пойти – забудь об этом. Рассматривай риски до того, как начнет вращаться колесо».

Прежде я волновался по вечерам накануне выступлений на совете директоров. Потом сказал себе: «Я либо буду выступать с речью, либо нет. Если решил выступить, нет необходимости размышлять, мол, может быть, лучше этого не делать, – или пытаться мысленно сбежать от выступления».

Нервозность и тревожность, по моему мнению, вызваны психологическими попытками спастись или сбежать от того, через что ты должен пройти физически.

Если принимаешь решение сделать это – а не физически убежать от этого, – то зачем продолжать думать о бегстве или надеяться на него?

Прежде я терпеть не мог общественные мероприятия и ходил на них только в угоду жене или по деловым соображениям. Я ходил, но мысленно сопротивлялся и поэтому обычно был мрачным и необщительным. Потом я понял: раз уж пошел физически, то вполне можно «пойти» и психологически – отбросить всякую мысль о сопротивлении. Вчера вечером я не только отправился на мероприятие, которое прежде назвал бы дурацким, но и с удивлением получил от него истинное удовольствие.

2. Сформируйте привычку сознательно реагировать на текущий момент.

Сознательно практикуйте привычку «не допускать никаких тревожных мыслей о завтрашнем дне», уделяя все внимание текущему моменту.

Ваш творческий механизм не может функционировать «завтра». Он может работать только в настоящем – сегодня. Составляйте большие подробные планы на будущее. Но не пытайтесь *жить* в завтрашнем дне или в прошлом.

Жить творчески – значит *реагировать* и *отзываться* на окружающую среду спонтанно.

Ваш творческий механизм может адекватно и успешно реагировать на окружающее, только если вы полностью сосредоточиваете внимание на внешней обстановке и даете ему информацию о происходящем сейчас.

Планируйте на будущее все, что вам заблагорассудится. Готовьтесь к нему. Но не беспокойтесь о том, как вы будете

реагировать завтра – или даже через пять минут. Ваш творческий механизм будет реагировать адекватно в «сейчас», если вы уделите внимание происходящему сию секунду.

То же самое он будет делать завтра. Он не может успешно реагировать на то, что *может* произойти, – только на то, что *происходит*.

«Живите день за днем»

По словам Уильяма Ослера, эту простую привычку можно сформировать так же, как любую другую, и она была единственным секретом его счастья и успеха в жизни.

«Живите день за днем», – советовал он своим ученикам. Не смотрите ни вперед, ни назад, ни на что, выходящее за пределы 24-часового цикла. Живите как можно лучше сегодня. Хорошо проводя сегодня, вы сделаете все посильное, чтобы улучшить завтрашний день.

Если вы не читали его превосходное небольшое эссе «Способ жизни», в котором Ослер описывает преимущества этой привычки, я советую вам это сделать. (William Osler, *A Way of Life*, Harper & Brothers, New York.)

Уильям Джеймс, комментируя ту же самую философию в качестве принципа, применяемого и психологией, и религией для исцеления тревожности, писал: «О св. Катерине Генуэзской говорили: «Она осознавала вещи только так, как они представлялись ей в последовательности, мгновение за мгновением». Для ее святой души божественный момент был текущим моментом... и после того как настоящее оценивалось само по себе, и после того как долг, связанный с ним, был исполнен, моменту было позволено пройти – словно его никогда не было, – и уступить место лицам и обязанностям мига, пришедшего после него».

Анонимные алкоголики используют тот же принцип, когда говорят: «Не пытайтесь бросить пить навсегда, просто скажи: «Я не буду пить сегодня».

Остановись – смотри – и слушай!

Тренируйтесь осознавать свое нынешнее окружение. Какие виды, звуки, запахи, которых вы не осознаете, присутствуют в вашей среде

прямо сейчас?

Сознательно практикуйте *видение* и *слушание*. Осознавайте осязательные характеристики предметов. Как давно вы по-настоящему ощущали тротуар под ногами, шагая по нему? Американские индейцы и первые переселенцы обязаны были чутко подмечать все виды, звуки и ощущения в своем окружении, чтобы выжить. То же должен делать и современный человек, но по иной причине: не из-за физических опасностей, а из-за опасностей нервных расстройств, которые происходят от спутанного мышления, неумения жить творчески и спонтанно и адекватно реагировать на среду.

Эта бóльшая осознанность происходящего сейчас и попытки реагировать только на текущий момент дают почти магические результаты в облегчении «нервного возбуждения».

Когда вы в следующий раз почувствуете напряжение, начнете дергаться и нервничать, остановите себя и скажите: «Что есть такого *здесь* и *сейчас*, на что я должен реагировать? С чем я должен *что-то сделать?*»

Значительная часть нервозности вызвана ненамеренными «попытками» сделать невозможное здесь или сейчас. Вы собрались действовать или делать невозможное.

Постоянно помните: задача вашего творческого механизма – адекватно реагировать на *нынешнее окружение* здесь и сейчас. Часто, не желая остановиться и подумать об этом, мы продолжаем реагировать автоматически на некое окружение из прошлого опыта. Мы не замечаем текущий момент и текущую ситуацию, зато отвечаем на некое похожее событие в прошлом.

Короче говоря, мы реагируем не на реальность – а на вымысел. Полное понимание этого и осознание своих действий часто может принести на удивление быстрое «исцеление».

Не сражайтесь с пугалами из прошлого

Например, один мой пациент впадал в нервное возбуждение и тревожность на деловых встречах, в театрах, церкви или любой обстановке официального собрания.

Общим знаменателем этих событий были группы людей. Сам того не сознавая, он пытался реагировать на обстановку из своего прошлого, в которой группы людей были значимым фактором.

По его воспоминаниям, в детстве, в начальной школе, ему случалось намочить брюки и жестокий учитель вызывал его перед всем классом и высмеивал. Ребенок чувствовал унижение и стыд. Теперь же на один этот общий фактор в социальных ситуациях – «группы людей» – он реагировал так, словно вся целиком ситуация была перенесена из прошлого. Когда мужчина сумел увидеть, что действует так, словно остается десятилетним школьником, а любое скопление людей – это его одноклассники по начальной школе, а любой руководитель группы – тот самый жестокий школьный учитель, – его тревожность исчезла.

А вот другие типичные примеры: женщина, реагирующая на каждого встреченного мужчину, будто он – определенный мужчина из ее прошлого; мужчина, реагирующий на каждого представителя власти, словно он – тот самый индивидуальный представитель власти из его прошлого...

3. Старайтесь делать дела по одному.

Еще одна причина растерянности и сопровождающих ее чувств нервозности, спешки и тревожности – абсурдная привычка выполнять много дел одновременно.

Студенты одновременно занимаются и смотрят телевизор. Бизнесмен, вместо того чтобы сосредоточиться и стараться надиктовать одно письмо, попутно думает обо всех тех делах, которые ему *следовало бы* сделать сегодня или на этой неделе, и бессознательно пытается мысленно успеть все сразу.

Эта привычка особенно коварна, ведь ее редко распознают как таковую. Когда мы ощущаем нервное возбуждение, тревогу или беспокойство, думая об огромном количестве предстоящей работы, нервное возбуждение вызвано не работой, а нашим психологическим подходом, а именно – «я должен делать все это одновременно». Мы становимся нервными, пытаюсь вместить невозможное, и ощущения тщетности и фрустрации становятся неизбежными.

Вот истина: мы можем выполнять только одно дело за раз.

Осознание этого, полная убежденность в простой и очевидной истине дает нам возможность психологически перестать пытаться делать то, что будет дальше, и концентрировать всю нашу осознанность, всю нашу реактивность на том единственном деле, которое мы делаем сейчас. Работая с таким подходом, мы расслаблены, свободны от спешки и тревожности – и *способны сосредоточиваться* и думать наилучшим образом.

Урок песочных часов

Джеймс Гордон Джилки в 1944 году прочел проповедь под заглавием «Обретение эмоционального равновесия» (*Gaining Emotional Poise*), которая была опубликована в *Reader's Digest* и мгновенно стала классической.

Благодаря многим годам работы консультантом, Джилки выяснил одну из главных причин нервных срывов, тревожности и всевозможных иных личных проблем. Это – скверная психологическая привычка полагать, будто следует делать много дел одновременно – *сейчас*. Когда он смотрел на песочные часы, стоявшие на столе, его озарило: как лишь одна песчинка может пройти через горлышко песочных часов, так и мы можем делать только одно дело за раз. Проблемы создает не сама работа, а наш способ думать о ней.

Большинство из нас чувствуют себя загнанными и измотанными, говорил Джилки, из-за ложной мысленной картины своего долга, обязанностей и ответственности.

Кажется, будто в произвольный момент на нас давит десяток разных обязанностей; десяток дел, требующих выполнения; десяток разных задач, ждущих решения; десяток сложностей, испытывающих на прочность.

Каким бы изматывающим ни казалось нам наше существование, говорил Джилки, эта мысленная картина – чистая подделка. Даже в самый напряженный день и забитые обязанностями часы дела приходят к нам по очереди; со сколькими бы проблемами, задачами или трудностями мы ни сталкивались, они всегда приходят *вереницей*, только так они и *могут* приходиться.

Чтобы получить верную мысленную картину, Джилки предлагал визуализировать песочные часы: множество песчинок падают вниз

одна за другой. Эта мысленная картина даст эмоциональную уравновешенность, а ложная мысленная картина принесет эмоциональное беспокойство.

Есть еще одно похожее психологическое «устройство», которое я нахожу очень полезным в работе с пациентами. Я говорю им: «Механизм успеха поможет вам сделать любую работу, выполнить любую задачу, решить любую проблему. Представляйте себе, что «загружаете» работу и проблемы в свой механизм успеха, как ученый помещает задачу в электронный мозг.

Загрузочное устройство механизма успеха справится только с одной работой за раз. Электронный мозг не может правильно ответить, если три разные задачи перемешаны и загружены в него одновременно, не может этого сделать и ваш механизм успеха. Уменьшите давление. Перестаньте впихивать в машину больше одной работы за раз».

4. Утро вечера мудренее.

Если вы целый день сражались с задачей без заметного эффекта, попытайтесь выбросить ее из головы и отложите принятие решения до момента, пока вам не представится возможность «переспать с ней».

Помните: ваш творческий механизм лучше всего работает, когда ему не особенно мешает Я. Во сне творческий механизм получает идеальную возможность действовать независимо от вмешательства сознания, если вы предварительно привели в движение его «колеса».

Помните сказку о башмачнике и эльфах? Если башмачник раскраивал кожу и оставлял детали на столе, прежде чем отправиться ко сну, ночью приходили маленькие эльфы и шили обувь, пока он спит.

Многие творческие работники используют похожий метод. По рассказам жены Томаса Эдисона, ее муж каждый вечер перебирал в

уме дела, которые намеревался совершить на следующий день. Иногда он составлял список дел и задач, подлежащих решению.

По слухам, Вальтер Скотт говорил себе, когда у него не ладилось с творческой идеей: «Это не важно, завтра в семь часов утра у меня все будет».

Бехтерев говорил:

«Несколько раз случалось так, что я сосредоточивался вечером на теме, которую излагал в поэтической форме, а поутру мне нужно было только взяться за перо – и слова текли как бы спонтанно. Мне оставалось только отшлифовать их».

Хорошо известная «кошачья дрема» Эдисона была отнюдь не только отдыхом. Джозеф Россман в книге «Психология изобретения» (*Psychology of Invention*) пишет: «Наткнувшись на препятствие, он растягивался на кушетке в своей мастерской и в полудреме получал от своего сонного разума идею, которая помогала ему обойти эту трудность».

Дж. Б. Пристли приснились во всех подробностях три эссе – «Беркширские звери», «Станный галантерейщик» и «Сон».

Архиепископ Кентерберийский говорил: «Все основное мышление происходит за кулисами; я редко знаю, когда именно оно осуществляется... по большей части определенно во сне». Генри Уорд Бичер в один период жизни проповедовал каждый день в течение 18 месяцев. Каков был его метод? Он оставлял ряд идей «насиживаться», каждый вечер перед сном выбирал одну «идею в инкубаторе» и «пошевеливал ее», усиленно думая о ней. К следующему утру материал для проповеди сам собирался воедино.

Сделанное Кекуле во сне открытие формулы бензольного кольца, «нобелевское» открытие Отто Леви (о вовлеченности активных химических веществ в нервную деятельность) и «брауни» Роберта Льюиса Стивенсона, все сюжетные идеи которого, по его словам,

явились писателю во сне, – все это хорошо известно. Не столь широко известен факт применения того же метода в бизнесе.

Например, Генри Коббс, основавший бизнес в начале 1930-х с десятидолларовой купюрой, теперь оперирующий многомиллионным бизнесом по почтовой доставке фруктов в Норт-Майами, штат Флорида, держит у изголовья блокнот, чтобы набрасывать творческие идеи сразу же по пробуждении.

Вик Покер прибыл в США из Венгрии без денег и не зная английского языка. Он получил работу сварщика, пошел в вечернюю школу учить английский и копил деньги. Его сбережения испарились во время Великой депрессии. Но в 1932 году Покер основал небольшую сварочную мастерскую, которую назвал *Steel Fabricators*. Его маленький бизнес разросся и ныне стал прибыльной фирмой, стоящей миллионы долларов. «Я понял, что нужно создавать прорывы самому, – говорит Покер. – Иногда во сне у меня появляется идея решения неотложной проблемы, и я просыпаюсь, взволнованный. Не раз я поднимался с постели в два часа ночи и спускался в мастерскую, чтобы проверить, сработает ли моя очередная идея».

5. Расслабляйтесь во время работы.

Практическое упражнение. В главе четвертой вы узнали, как во время отдыха вызывать физическое и психологическое расслабление. Продолжайте ежедневную практику релаксации – и будете все более умело ее применять. В то же время вы можете способствовать расслабленному состоянию и подходу, занимаясь повседневными делами, если сформируете привычку мысленно *вспоминать* славное состояние покоя, появляющееся во время упражнений.

В течение дня время от времени делайте паузу (для этого потребуется лишь минута) и *подробно вспоминайте* чувства релаксации. Вспоминайте, как вы ощущали руки, ноги, спину, шею, лицо. Формирование мысленной картины того, как вы лежите в

постели или сидите расслабленно и безвольно в кресле, иногда помогает восстановить ощущения. Еще помогает мысленно повторить несколько раз: «Я чувствую себя все более и более расслабленным». Старательно вызывайте это воспоминание по нескольку раз в день. Вы удивитесь, насколько оно снижает усталость и насколько лучше вы сможете справляться с разными ситуациями. Ибо путем релаксации и сохранения расслабленного подхода вы убираете тревогу, напряжение и беспокойство, мешающие эффективному функционированию творческого механизма. Со временем ваш расслабленный подход станет привычкой и вам больше не будет нужно сознательно практиковать его.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Глава 7

Привычку к счастью можно приобрести

В этой главе я хочу обсудить с вами тему счастья не с философской, а с медицинской позиции. Вот определение счастья, данное Джоном А. Шиндлером: «Это такое состояние ума, при котором наши мысли большею частью приятны». Полагаю, лучше и сказать нельзя – как с медицинской точки зрения, так и с этической. Об этом мы и поговорим в этой главе.

Счастье – хорошее лекарство

Счастье естественно для разума и физического состояния человека. Мы думаем лучше, работаем лучше, чувствуем себя лучше, у нас прибавляется здоровье, когда мы счастливы. Улучшается даже работа наших физических органов чувств.

Русский психолог К. Кекчеев тестировал людей, думающих о приятном и неприятном. Когда мысли приятны, выяснил он, люди начинают лучше видеть, слышать, ощущать вкус, запах и различать более тонкие тактильные нюансы.

Уильям Бейтс доказал: зрение мгновенно улучшается, когда человек обдумывает приятные мысли или визуализирует приятные сцены.

Маргарет Корбетт обнаружила, что от приятных мыслей память подопытных значительно улучшается, а разум расслабляется.

Наши желудок, печень, сердце и вообще все внутренние органы лучше функционируют, когда мы счастливы, – это доказано психосоматической медициной.

Тысячи лет назад мудрый древний царь Соломон говорил в Притчах: «Веселое сердце благотворно, как врачество, а унылый дух сушит кости» (Притчи 17:22). И иудаизм, и христианство рекомендуют радость, ликование, благодарность, жизнерадостность как *средства*, ведущие к праведной и хорошей жизни.

Гарвардские психологи, изучая корреляцию между счастьем и преступностью, пришли к выводу о верности с научной точки зрения старой голландской пословицы – «счастливые люди злыми не бывают». По их данным, большинство преступников выросли в несчастливых семьях, имели за плечами историю неблагополучных человеческих отношений.

Десятилетние исследования фрустрации в Йельском университете выявили, что бóльшая часть т. н. аморальности и враждебности по отношению к другим вызвана нашим собственным ощущением несчастья. Шиндлер говорил, что оно – единственная причина всех психосоматических заболеваний, а счастье – единственная панацея от них. Само слово «недуг» означает несчастье. Недавний опрос показал: оптимистичные, жизнерадостные бизнесмены, находящиеся во всем светлую сторону, как правило, успешнее бизнесменов-пессимистов.

Похоже, в распространенном представлении о счастье мы ухитрились впрячь телегу впереди лошади. «Будь добр, – говорим мы, – и будешь счастлив». «Я был бы счастлив, – говорим мы себе, – если бы был успешным и здоровым». «Будьте добры и любите других людей – и будете счастливы». Возможно, было бы ближе к истине другое высказывание: «Будь счастлив – и будешь добрее, успешнее, здоровее; будешь милосерднее к другим».

Счастье не нужно заслужить или заработать. Счастье – не моральная проблема, ведь не является моральной проблемой циркуляция крови. И то и другое необходимо для здоровья и благополучия. Счастье – просто «состояние ума, при котором наши мысли большей частью приятны».

Если вы станете дожидаться момента, когда можно будет «заслуженно» позволить себе приятные мысли, вероятно, все это время ваше сознание будет наполнено неприятными мыслями о вашей недостойности.

«Счастье – не награда за добродетель, – писал Спиноза, – а сама добродетель; не потому мы наслаждаемся счастьем, что обуздали свои страсти, а наоборот, наслаждение счастьем делает нас способными обуздать их» (Спиноза, «Этика»).

Погоня за счастьем – не эгоизм

Многие искренние люди не решаются стремиться к счастью, поскольку, по их мнению, это стремление «эгоистично» или «неправильно». Бескорыстие действительно способствует счастью, ибо не только направляет наш ум вовне, отвлекая его от нас самих и самокопания, наших грехов, недостатков, проблем (т. е. неприятных мыслей) или гордыни, вызванной сознанием собственной «благости», но и дает нам возможность творчески выражать себя и находить удовлетворение в помощи другим.

Любому приятно осознавать собственную нужность, достаточную важность, чтобы помогать и прибавлять счастья другому человеку.

Однако если мы делаем из счастья моральную проблему и считаем его некой заслугой или наградой за бескорыстие, мы, вероятнее всего, чувствуем себя виноватыми из-за желанья счастья.

Оно возникает, когда человек бескорыстен душою и ведет себя бескорыстно, и тогда счастье – естественный аккомпанемент к бытию и действию, а не «вознаграждение» или приз. Если нас вознаграждают за бескорыстие, то следующий логический шаг – допустить, что мы тем счастливее, чем больше собой жертвуем и пренебрегаем. Это допущение ведет к абсурдному выводу, будто путь к счастью состоит в несчастье.

Если тут и есть моральная дилемма, ее решение на стороне счастья, а не наоборот. «Вечное недовольство не только болезненно, оно злобно и уродливо, – говорит Уильям Джеймс. – Можно ли вести себя более низко и недостойно, чем сетовать, хныкать и дуться, какими бы внешними бедами такое настроение ни было порождено? Что может быть оскорбительнее для других? Что может быть бесполезнее в преодолении трудностей? Недовольство лишь

усугубляет вызвавшие его невзгоды и упрочивает общий ущерб ситуации».

Счастье – не в будущем, а в настоящем

«Мы не живем, но лишь надеемся жить; и, вечно ожидая быть счастливыми в будущем, так никогда таковыми и не становимся», – писал Паскаль.

Одна из самых распространенных причин несчастий моих пациентов – попытка жить «с отсроченным платежом». Они не живут, не наслаждаются жизнью сейчас, а ждут какого-то будущего события или явления.

Они-де будут счастливы, когда вступят в брак, найдут работу получше, выплатят ипотеку, их дети окончат колледж, когда сами пациенты выполнят некую задачу или одержат какую-то победу.

И в результате неизменно разочаровываются.

Счастье – психологическая привычка, психологический подход, и если не усвоить и не практиковать эту привычку в настоящем, то ощутить счастье невозможно никогда. Счастье не наступает по разрешению какой-то внешней задачи. Когда одна проблема решена, на ее месте тут же появляется другая. Жизнь вообще представляет собой ряд проблем. Если вы хотите быть счастливы, то вы должны быть просто *счастливы* – и точка! А не счастливы «потому что».

«Вот уже пятьдесят лет, как я в силе и славе мирно правлю страной, – писал халиф Абд ар-Рахман, – меня любят подданные, боятся враги, уважают союзники. Богатства и почести, власть и наслаждения лежат у моего трона, и, кажется, нет ни одного земного блаженства, которого бы недоставало моему благоденствию. И вот я задумался и подсчитал, сколько при этом выпало мне на долю дней настоящего и чистого счастья: и вышло их четырнадцать».

Счастье – психологическая привычка, которую можно воспитать и развить

«Большинство людей счастливы настолько, насколько сами решили быть счастливыми», – говорил Авраам Линкольн.

«Счастье – состояние чисто внутреннее, – говорит психолог Мэтью Чеппелл. – Оно создается не предметами, но идеями, мыслями и подходами, их можно развивать и строить собственными занятиями личности, вне зависимости от ее окружения».

Ни один человек, если только он не святой, не может быть стопроцентно счастлив постоянно.

И, как говорил Джордж Бернард Шоу, будь это так, вероятно, мы были бы несчастны. Но мы можем, применив рассуждение и приняв простое решение, быть счастливыми и лелеять приятные мысли большую часть времени, рассматривая множество сиюминутных событий и обстоятельств повседневной жизни, ныне делающих нас несчастными.

Мы чаще всего реагируем на мелкие раздражители, разочарования и тому подобное ворчливостью, неудовлетворенностью и обидами – чисто по привычке. В результате долгих *тренировок* такая реакция стала привычной. Значительная ее часть берет начало в некоем событии, которое мы *интерпретировали* как удар по своей самооценке. Водитель на дороге без надобности раздраженно сигналил нам; собеседник перебивает нас и не уделяет внимания сказанному; друг не помогает нам, в то время как мы полагаем, будто ему следовало бы помочь.

Даже безличные события можно интерпретировать как оскорбление для нашей самооценки – и реагировать на них соответственно. Задержался наш автобус; полил дождь, стоило пойти играть в гольф; дорожная пробка образовалась как раз тогда, когда

мы опаздывали на самолет. Мы реагируем гневом, обидой, жалостью к себе – или, иными словами, *недовольством*.

Не позволяйте событиям управлять вами

Лучшее средство, найденное мною от такого рода реакций, – воспользоваться собственным оружием недовольства: самооценкой.

«Вы когда-нибудь бывали на съемках телепрограммы, видели, как ведущий управляет зрителями? – спрашиваю я пациента. – Он поднимает табличку, на которой написано «аплодисменты», – и все хлопают в ладоши. Он поднимает другую, со словом «смех», – и все хохочут. Они ведут себя как овцы, как рабы, и смиренно действуют, как велено. Вы ведете себя так же. Вы позволяете внешним событиям и другим людям диктовать свои чувства и реакции. Вы ведете себя как послушный раб и с готовностью повинуетесь, если событие или обстоятельство сигналият вам – «Гневайся!», «Расстраивайся!» или «А теперь пора почувствовать себя несчастным».

Усвоив привычку к счастью, вы становитесь хозяином, а не рабом, или, как говорил Роберт Льюис Стивенсон: «Привычка быть счастливым дает человеку возможность полностью или в основном освободиться от господства внешних условий».

Ваше мнение может усугублять несчастливые события

Даже в трагических условиях и в самой неблагоприятной среде мы обычно можем быть *счастливее*, если и не полностью счастливыми, не усугубляя свое несчастье чувствами жалости к себе, обиды и нашими собственными неблагоприятными мнениями.

– Да как же я могу быть счастлива? – спросила меня жена алкоголика.

– Не знаю, – ответил я, – но вы можете быть *счастливее*, приняв решение не прибавлять к своему несчастью обиды и жалость к себе.

– Да как я вообще могу быть счастливым? – недоумевал бизнесмен. – Я только что потерял 200 000 долларов на фондовом рынке. Я уничтожен и обесчещен.

– Вы можете быть *счастливее*, – возражал я, – не прибавляя к этим фактам собственное мнение. То, что вы лишились 200 000 долларов, – факт. А то, что вы уничтожены и обесчещены, – уже ваше мнение.

Затем я предложил ему выучить наизусть любимое мое высказывание Эпиктета: «Людей заботят не сами события, но мнение об этих событиях».

Когда я захотел быть врачом, мне отказали, ведь у моих родителей не хватало денег на мою учебу. Отсутствие финансовых средств на оплату университета – факт. А то, что я никогда не смогу быть врачом, – лишь мнение.

Мне говорили, я никак не могу учиться в магистратуре в Германии, и убеждали в нереализуемости для молодого пластического хирурга решения открыть свою практику и самостоятельно вести бизнес в Нью-Йорке.

Я все это сделал, и одна из вещей, которые помогли мне, – постоянные напоминания себе, что все «невозможно» были

мнениями, а не фактами.

Я не только сумел достичь своих целей, но и был счастлив в процессе их, даже когда мне пришлось отнести в ломбард собственное пальто, чтобы купить медицинские учебники, и обходиться без обеда, чтобы покупать трупы для анатомички.

Я был влюблен в красивую девушку. Она вышла замуж за другого. Это факты.

Но я постоянно напоминал себе: «катастрофа» и «жизнь не стоит того, чтобы жить» – только мнения. Я не только оправился от этого удара; мало того, оказалось, это было одно из самых счастливых событий в моей жизни.

Подход, ведущий к счастью

Я уже указывал: человек, будучи существом целеустремленным, естественно и нормально живет, когда ориентирован на позитивную цель и стремится к какой-либо желаемой цели. Счастье – симптом нормальности, естественности, и когда человек функционирует как целеустремленный субъект, он обычно вполне счастлив, вне зависимости от обстоятельств.

Мой молодой друг, руководитель бизнеса, был очень несчастлив, лишившись 200 000 долларов. Томас Эдисон потерял из-за пожара незастрахованную лабораторию, стоившую миллионы. «Боже мой, что же вы теперь будете делать?» – спросили его. «С завтрашнего утра начинаем заново отстраиваться», – ответил Эдисон. Он сохранял агрессивно-деятельный подход, он по-прежнему был ориентирован на цель, несмотря на неудачу. И поскольку он сохранял этот подход, можно с уверенностью утверждать: он никогда не был несчастлив из-за потери.

По словам психолога Г. Л. Холлингворта, для счастья *обязательно нужны* проблемы плюс психологическая готовность встречать их действием, направленным на решение.

«Многое из называемого злом целиком и полностью происходит от способа восприятия людьми данного феномена, – говорил Уильям Джеймс. – «Зло» часто можно превратить в бодрящее и укрепляющее благо простой переменой внутреннего отношения страдальца, нацеливаясь не на страх, а на борьбу; боль может уйти и превратиться в упоение, когда после напрасных попыток отвадить «зло» мы соглашаемся смотреть ему в лицо и сносить его с оптимизмом; порой человек просто честью обязан, учитывая множество фактов, лишаящих его покоя, избрать такой метод спасения. Отказывайтесь признавать их «злом»; презирайте их силу; игнорируйте их присутствие; направьте внимание в другую сторону – и пусть реальность никуда не денется, но роковой ее характер для

вас больше не существует. Поскольку это вы делаете события злыми или добрыми в своих мыслях, именно управление мыслями оказывается для вас вопросом первостепенной важности» (William James, *The Varieties of Religious Experience*, Longmans, Green & Co., New York).

Оглядываясь на собственную жизнь, я вижу: некоторыми из самых счастливых лет были те, когда я бедствовал, будучи студентом-медиком, и жил, едва сводя концы с концами, в первые дни своей практики.

Не раз случалось мне и голодать. Я мерз и был плохо одет. Я усердно трудился как минимум по 12 часов в день. Неоднократно случалось так, что я не знал, где взять денег на оплату жилья. Зато у меня была цель. У меня было всепоглощающее желание достичь ее и решительная настойчивость, помогавшая работать над достижением цели.

Я рассказал обо всем этом молодому бизнесмену и предположил, что истинной причиной его недовольства и горьких чувств была не утрата 200 000 долларов, а потеря цели; он лишился деятельного подхода и пассивно поддавался обстоятельствам, вместо того чтобы активно реагировать.

– Должно быть, я сошел с ума, – рассказывал он мне впоследствии, – раз позволил вам убедить себя, будто это не утрата денег делала меня несчастным, – но я ужасно рад, что вы это сделали.

Он перестал жаловаться на несчастья, «развернулся», поставил себе другую цель – и начал работать над ее достижением. Не прошло и пяти лет, а бизнесмен уже не только заработал больше денег, чем когда-либо прежде, но и впервые занялся делом, доставляющим ему искреннее удовольствие.

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Сформируйте привычку реагировать активно и позитивно на угрозы и проблемы. Сформируйте привычку постоянно быть целенаправленным, вне зависимости от происходящего. Делайте это, практикуя позитивный активный подход – как в реальных повседневных ситуациях, так и в воображении.

Видьте себя в воображении предпринимающим позитивные, разумные шаги к решению проблемы или достижению цели. Видьте себя реагирующим на угрозы не бегством или уклонением от них, а, напротив, встречей лицом к лицу, решением, борьбой против них в активной и разумной манере. «Большинство людей мужественны только при тех опасностях, к коим приучили себя либо в воображении, либо на деле», – говорил Бульвер-Литтон, английский романист.

Систематически тренируйте «здравомыслие»

«Мерой психического здоровья является предрасположенность искать во всем добро», – говорил знаменитый моралист Ральф Уолдо Эмерсон.

Мысль о том, что счастье – или поддержание бóльшую часть времени приятных мыслей – можно преднамеренно и систематически воспитывать, более-менее хладнокровно «тренируясь», кажется многим моим пациентам невероятной, если не абсурдной, когда я впервые ее высказываю.

Однако, показывает опыт, сделать это не просто можно – это чуть ли не единственный способ взращивания «привычки к счастью».

Прежде всего, счастье не «случается». Его делаете и определяете вы сами. Если ждете, пока счастье само вас догонит или «просто случится» или пока вам принесут его другие, то вам, вероятно, долго придется ждать.

Никто не решит, какими должны быть ваши мысли, кроме вас. Вечно можно ждать, пока обстоятельства «подкрепят» приятные мысли.

Каждый момент представляет собой смесь добра и зла – никакой день, ни одно обстоятельство не являются на все 100 процентов «благими». В мире и в нашей личной жизни во все времена присутствуют факты, которые «обосновывают» либо пессимистичный и мрачный взгляд на мир, либо оптимистичное и счастливое мировоззрение, в зависимости от нашего предпочтения. В основном это вопрос выбора, внимания и решения. И дело не в интеллектуальной честности или лживости. Добро столь же реально, как и зло. Вопрос лишь в том, на что мы решаем в первую очередь обращать внимание – и какие мысли удерживать в сознании.

Намеренное решение лелеять приятные мысли – не полумера. Оно дает весьма практические результаты.

Карлу Эрскину, знаменитому бейсболисту, негативное мышление причинило больше неприятностей, чем просто плохая игра.

«Одна проповедь помогла мне преодолевать давление лучше, чем совет любого тренера, – рассказывал он. – Ее суть заключалась в том, что, так же как белка запасает орехи, нам следует запасать моменты счастья и побед и в минуту кризиса опираться на воспоминания, получая от них помощь и вдохновение. В детстве я рыбачил на излучине небольшой речушки, сразу за околицей родного городка. Я отчетливо помню это место посреди обширного зеленого пастбища, окруженного высокими раскидистыми деревьями. Теперь всякий раз, когда на игровом поле нарастает напряжение, я сосредоточиваюсь на этой расслабляющей сцене, и узлы внутри меня начинают развязываться». (Norman Vincent Peale, ed., *Faith Made Them Champions*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ., 1954.)

Джин Танни^[28] рассказывает, как сосредоточенность на неверных «фактах» едва не заставила его проиграть первую схватку с Джеком Демпси. Танни однажды ночью проснулся, разбуженный кошмаром. «Я видел себя, истекавшего кровью, изломанного и беспомощного, осевшего на ринге, и судья вел отсчет. Меня била неудержимая дрожь. Во сне я уже проиграл тот матч, от которого для меня зависело все – чемпионат... Что я мог сделать с этим ужасом? Я догадался о его причине. Я неправильно думал о предстоящем бое. Я читал газеты, и все они в один голос утверждали: Танни проиграет. Благодаря газетам я проиграл бой в собственном сознании.

Решение было очевидным. Перестать читать газеты. Перестать думать об опасности Демпси, об убийственном ударе Джека и о ярости его атак. Я просто должен был закрыть двери разума для разрушительных мыслей – и направить его на другие вещи».

Агент по продажам, которому нужна была операция на мыслях, а не на носу

Молодой агент по продажам уже решился оставить работу к тому моменту, когда пришел ко мне на консультацию по поводу коррекции носа. Размеры его носа чуть превышали нормальные, но пациент уж точно не был «отвратительным», как утверждал. Ему казалось, вероятные клиенты втайне смеются над его носом или испытывают отвращение.

У него был большой нос – это факт. Три клиента позвонили в компанию с жалобами на грубое и враждебное поведение агента – это тоже факт. Еще один факт – начальник установил для моего пациента испытательный срок, но агент за две недели не совершил ни одной продажи.

Я предложил ему вместо операции на носу выполнить «операцию» на его собственном мышлении. В течение тридцати дней он должен был «отсекать» все негативные мысли. Он должен был полностью игнорировать негативные и неприятные ситуации и намеренно фокусировать внимание на приятных мыслях.

Под конец этих тридцати дней он не только стал лучше относиться к себе, но и обнаружил дружелюбное отношение со стороны потенциальных клиентов, его продажи стабильно росли, и начальник на общем совещании во всеуслышание поздравил его.

Ученый тестирует теорию позитивного мышления

Элвуд Вустер в книге «Тело, разум и дух» (*Body, Mind and Spirit*) приводит слова всемирно известного ученого:

«Вплоть до своих пятидесяти лет я был несчастным, неудачливым человеком. Ни одна из работ, на которые опирается моя нынешняя репутация, не была опубликована... Я жил в постоянном состоянии мрачности и уныния. Пожалуй, самым болезненным симптомом были спящие головные боли, которые обычно случались дважды в неделю, и в эти дни я был ни на что не способен.

Я читал кое-какую литературу «нового мышления»^[29], в те времена казавшуюся мне чушью, и некоторые утверждения Уильяма Джеймса о направлении внимания на хорошее и правильное и об игнорировании всего остального. Одно его высказывание крепко засело в моем сознании: «Пусть нам, возможно, придется отказаться от своих представлений о зле, но что они такое в сравнении с обретением жизни, полной блага?» – или в этом роде. Вплоть до того момента доктрины «нового мышления» казались мне всего лишь мистическими теориями; но, осознав болезнь моей души, ухудшение ее состояния и невыносимость жизни, я решился проверить их правдивость... Я постановил ограничить период сознательных усилий одним месяцем, поскольку считал это время достаточным для доказательства себе их ценности или никчемности.

В этот месяц я решил накладывать определенные ограничения на свои мысли. Думая о прошлом, я намеревался позволять сознанию задерживаться только на счастливых, приятных моментах, ярких днях детства, вдохновении моих учителей и постепенному развертыванию трудов моей жизни. Думая о настоящем, я собирался намеренно обращать внимание на его желанные составляющие – мой дом, возможность работать, которую давало одиночество, и т.д.;

я решился максимально использовать эти возможности и вне зависимости от того, куда они вели.

Думая о будущем, я решился рассматривать каждое достойное и возможное устремление, которое было мне по плечу. Каким бы абсурдным это тогда ни казалось, учитывая все блага, пришедшие ко мне с той поры, я вижу единственный недостаток моего плана: он метил недостаточно высоко и был недостаточно обширным».

Далее Элвуд Вустер рассказывает: его головные боли прекратились через неделю, и он почувствовал себя счастливее и лучше, чем когда-либо в жизни. Но, добавляет он:

«...внешние перемены в жизни, ставшие результатом перемен в мыслях, удивили меня больше, чем внутренние изменения, однако шли они от последних. Например, были выдающиеся люди, чьего признания я жаждал. Самый видный из них написал мне – ни с того ни с сего – и пригласил стать его ассистентом. Все мои прежние работы опубликовали, и был заложен фундамент для публикации всего моего будущего творчества. Сотрудники стали с удовольствием помогать мне и работать со мной, в основном благодаря моему изменившемуся отношению. Прежде они меня не выносили... Оглядываясь назад на все эти перемены, я думаю, что наощупь нашарил путь жизни и настроил на сотрудничество с собой силы, которые прежде выступали против меня» (Elwood Worcester and Samuel Mc-Comb, *Body, Mind and Spirit*, Charles Scribner's Sons, New York).

Как изобретатель использовал «счастливые мысли»

Профессор Элмер Гейтс из Смитсоновского института был одним из самых успешных изобретателей за всю историю США и признанным гением. Он сделал ежедневной практикой намеренное воскрешение в памяти «приятных идей и воспоминаний», и это помогало ему в работе. Если человек хочет совершенствоваться, говорил он, пусть вызывает в себе эти утонченные чувства благожелательности и полезности другим, возникающие лишь время от времени. Пусть занимается этим регулярно, как упражнениями с гирями. Пусть постепенно увеличивает время, посвященное психическим упражнениям, – и под конец месяца он обнаружит удивительные перемены в себе. Изменение будет очевидно в его поступках и мыслях. С моральной точки зрения человек будет значительно лучше своего прежнего Я.

Как усвоить привычку к счастью

Наш образ Я и привычки обычно связаны друг с другом. Измените одно – и автоматически измените другое. В английском языке слово «привычка» – *habit* – изначально означало одеяние или одежду. Это дает возможность увидеть истинную природу шаблонов поведения. Наши привычки – это буквально одежда, которую носят наши личности. Они не случайны. *Они нам подходят.* Они последовательно соответствуют нашему образу Я и всему личностному устройству. Когда мы сознательно и намеренно развиваем новые и лучшие привычки, наш образ Я, как правило, перерастает прежние и вырастает в новый шаблон.

Я вижу, как многие пациенты морщатся, когда я говорю об изменении устоявшегося образа действий или «разыгрывания» новых поведенческих навыков вплоть до того момента, пока они не станут автоматическими. Они путают привычку с зависимостью.

Зависимость – это то, что вы чувствуете себя вынужденным делать, что вызывает острые симптомы «синдрома отмены».

Лечение зависимости не входит в круг тем данной книги.

Привычки же, напротив, – это всего лишь реакции и ответы, которые мы научились выдавать автоматически, без необходимости думать или решать. Они выполняются нашей творческим механизмом.

Не менее 95 процентов наших поступков, чувств и реакций являются привычными.

Пианист не решает, какую клавишу нажать. Танцовщица не решает, куда ставить ногу. Эта реакция автоматична и бездумна.

Практически так же склонны становиться привычными наши подходы, эмоции и убеждения. В прошлом мы узнавали, в каких ситуациях «приемлемы» те или иные чувства и мысли. Теперь мы склонны думать, чувствовать и действовать заученными способами

всякий раз, сталкиваясь с аналогичной (по нашей интерпретации) ситуацией.

Нам необходимо понять: эти привычки, в отличие от зависимостей, можно модифицировать, менять или обращать вспять, просто потрудившись принять *сознательное решение* – а потом практиковаться или «разыгрывать» новую реакцию или поступок. Пианист может сознательно взять иную ноту, если захочет. Танцовщица может сознательно выучить новое па. Но это требует постоянной бдительности и практики до тех пор, пока новый поведенческий шаблон не будет как следует заучен.

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Вы по привычке надеваете первым либо правый ботинок, либо левый и завязываете шнурки, пропуская сверху или правый конец, или левый.

Завтра утром определите, какой ботинок вы наденете первым и как именно завяжете шнурки. Далее сознательно решите в течение следующих трех недель формировать новую привычку, изменив порядок надевания обуви и завязывания шнурков. Каждое утро, надевая обувь определенным образом, вспоминайте намерение менять другие привычные способы мыслей, действий и чувств на протяжении этого одного дня. Скажите себе, завязывая шнурки: «Я начинаю этот день новым и лучшим способом». Затем сознательно решите на протяжении суток делать следующее:

1. Я буду как можно более жизнерадостным.
2. Я постараюсь относиться к другим людям дружелюбнее и вести себя соответственно.
3. Я буду чуть меньше критиковать и охотнее терпеть других людей, их недостатки, промахи и ошибки. Я дам их поступкам наилучшую возможную трактовку.

4. Насколько это будет возможно, я стану действовать так, будто успех неизбежен, а я уже являюсь той личностью, которой хочу быть. Я буду практиковать «исполнение роли» и «ощущение» этой новой личности.

5. Я не позволю собственному мнению окрашивать факты в пессимистичный или негативный оттенок.

6. Я буду стараться улыбаться как минимум трижды в день.

7. Что бы ни происходило, я буду реагировать насколько возможно спокойно и разумно.

8. Я полностью проигнорирую все пессимистические и негативные «факты», которые никак не могу изменить, и закрою от них свой разум.

Просто? Да. Но каждый из перечисленных выше привычных способов думать, действовать, чувствовать действительно оказывает благотворное и конструктивное влияние на ваш образ Я. Разыгрывайте их в течение 21 дня. Переживайте их и проверяйте, не уменьшились ли ваши тревога, вина, враждебность и не возросла ли ваша уверенность.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Глава 8

Составляющие «успешной личности» и как их приобрести

Так же как врач учится диагностировать болезнь по определенным симптомам, можно диагностировать неудачу или успех, ведь человек не просто «обретает» успех или «приходит» к неудаче. Он несет их семена в своей личности и характере.

Я считаю одним из самых эффективных средств помощи людям в создании адекватной или успешной личности, – прежде всего, дать им наглядный портрет успешной личности.

Помните, творческий управляющий механизм внутри вас – это механизм целеустремленный, и первым обязательным требованием его использования является четко определенная цель или мишень, в которую предстоит «выстрелить». Огромное число людей хотят совершенствоваться и жаждут обрести лучшую личность, но при этом они не имеют четкого представления о направлении совершенствования, равно как и о составляющих хорошей (для них) личности.

Хорошая личность – личность, дающая вам возможность эффективно и адекватно справляться со средой и реальностью и получать удовлетворение от достижения целей, важных вам.

Снова и снова я вижу растерянных и несчастных людей, «выправляющихся», когда у них появляется цель, в которую предстоит «выстрелить», и прямой курс, которым предстоит следовать. Например, так случилось с одним работником рекламного агентства в возрасте чуть за сорок – он чувствовал себя странно неуверенным и неудовлетворенным собой, получив важное повышение.

Новые роли требуют нового образа Я

– Это бессмыслица какая-то! – говорил он. – Я работал ради этого, я мечтал об этом. Это как раз то, чего я всегда хотел. Я точно могу выполнять эту работу. И все же по какой-то причине моя уверенность в себе пошатнулась. Я вдруг словно очнулся от сна и спрашиваю себя: «Что такой ничтожный человек, как я, делает на таком посту?»

Он стал сверхчувствителен к своей внешности и думал, возможно, причиной дискомфорта является его «безвольный подбородок».

– Я *не похож* на руководителя бизнеса, – говорил он. Ему казалось, будто пластическая операция может стать решением проблемы.

Была у меня пациентка-домохозяйка, чьи дети «сводили ее с ума», а муж раздражал, и она «срывалась на него» как минимум дважды в неделю без всякой причины.

– Что со мной такое? – спрашивала она. – Мои дети – ангелы, мне следовало бы ими гордиться. Мой муж – очень милый мужчина, и мне потом всегда за себя стыдно.

Подтяжка лица может придать ей уверенности и заставить родных больше ценить ее, думала пациентка.

Проблема этих людей – и многих других, им подобных, – не в физической внешности, а в образе Я. Они оказываются в новой роли и не очень понимают, какого рода человеком им полагается быть, чтобы соответствовать ей.

Или они так и не развили своего четкого образа Я в какой бы то ни было роли вообще.

Портрет успеха

В этой главе я собираюсь дать вам тот же «рецепт», который выписал бы, приди вы в мой кабинет.

Личность «успешного типа» состоит из:

- Чувства направления;
- Понимания;
- Мужества;
- Милосердия;
- Самооценки;
- Уверенности в себе;
- Самопринятия.

Чувство направления

Работник рекламного агентства «выправился» и вернул себе уверенность в очень сжатые сроки, стоило лишь четко понять: в течение нескольких лет его мотивировали серьезные личные цели, которых *он хотел* достичь, в том числе и цель занять нынешний пост. Эти цели, важные *для него*, не давали ему свернуть с пути. Однако, получив повышение, он перестал думать о том, чего хотел сам, зато стал думать о чужих ожиданиях и соответствии целям и стандартам других людей.

Он был как капитан судна, выпустивший из рук штурвал в надежде, что корабль будет сам дрейфовать в верном направлении. Он был как альпинист – до тех пор, пока смотрел снизу вверх на еще не покоренный горный пик, чувствовал себя отважным и мужественным и действовал соответственно. Но вот он добрался до вершины, и оказалось, стремиться больше некуда. Он взглянул вниз – и испугался.

Мой пациент занял оборонительную позицию. Он защищал текущее положение, вместо того чтобы вести себя как человек, стремящийся к цели, и наступать для ее достижения. Он восстановил контроль над ситуацией, когда начал ставить перед собой новые цели и думать примерно так: «Чего я хочу от этой работы? Чего я хочу достичь? Куда я хочу идти?»

– С функциональной точки зрения человек сродни велосипеду, – говорил я ему. – Велосипед сохраняет равновесие только до тех пор, пока движется вперед, к чему-то. У вас хороший велосипед, ваша проблема в том, что вы пытаетесь поддерживать равновесие, сидя неподвижно. Вам некуда ехать. Неудивительно, что вас шатает.

Мы спроектированы как целеустремленные механизмы. Мы так устроены. Если у нас нет личной значимой цели, мы склонны

ходить кругами, чувствовать себя потерянными и считать саму жизнь бесцельной.

Мы созданы побеждать препятствия, решать проблемы, достигать целей и не находим удовлетворения или счастья в жизни, лишенной препятствий и целей. У людей, говорящих о никчемности жизни, на самом деле просто нет стоящих личных целей.

Рецепт: Поставьте себе цель, ради которой стоит трудиться. А еще лучше, придумайте проект. Решите, чего *вы хотите* от какой-либо ситуации. Всегда имейте наготове нечто, чего можно ждать с нетерпением, – ради чего можно работать и на что можно надеяться. Смотрите вперед, а не назад. Воспитывайте в себе то, что один производитель автомобилей называет «передним обзором». Развивайте ностальгию по будущему, а не по прошлому. Передний обзор и ностальгия по будущему помогут вам сохранять молодость. Даже ваше тело функционирует хуже, когда вы перестаете стремиться к цели и вам нечего ждать с нетерпением. Именно по этой причине так часто скоропостижно умирают вышедшие на пенсию люди... Не стремясь к цели, не смотря вперед, вы не живете по-настоящему.

Вдобавок к своим чисто личным целям имейте хотя бы одну «надличную» цель – или общественно полезное дело – отождествляйтесь с ней. Займитесь помощью ближним – не из чувства долга, а потому что вам *хочется*.

Понимание

Понимание зависит от хорошей коммуникации. Коммуникация жизненно важна для любой управляющей системы или компьютера. Невозможно адекватно реагировать, если информация, согласно которой вы действуете, ложна или неверно понята. Многие врачи считают «растерянность» основной составляющей невроза.

Чтобы эффективно справиться с проблемой, вы должны иметь представление об ее истинной природе. Большинство наших неудач в человеческих отношениях происходят из-за «недопонимания».

Мы рассчитываем на такие же, как у нас, реакции и выводы (при заданном наборе фактов и обстоятельств) других людей. Но следовало бы помнить: никто не реагирует на «вещи, как они есть», все реагируют на собственные мысленные образы – мы говорили об этом в прошлых главах.

Большую часть времени реакции или позиции выбираются окружающими не с целью заставить нас страдать, не из ослиного упрямства, не по злобе душевной, но из-за разницы в интерпретации ситуации. Другой человек просто адекватно реагирует на то, что кажется ему истиной в конкретной ситуации. Считая иного индивидуума искренним, пусть и заблуждающимся, а не злобным самодуром, мы можем значительно сглаживать отношения и способствовать лучшему взаимопониманию.

Задайте себе вопросы: «Каким это кажется ему?», «Как он интерпретирует эту ситуацию?», «Что он чувствует в связи с ней?». Постарайтесь понять, почему другой человек может действовать так, как он действует.

Факт или мнение

Мы часто путаемся, когда добавляем к фактам собственное мнение и приходим к неверному выводу.

ФАКТ – муж хрустит костяшками пальцев. МНЕНИЕ – жена делает вывод: «Он делает это специально, чтобы досадить мне». ФАКТ – муж после еды цыкает зубом. МНЕНИЕ – жена делает вывод: «Если бы он хоть немного меня уважал, он следил бы за своими манерами». ФАКТ – две подруги шепчутся; когда вы подходите к ним, внезапно перестают разговаривать и выглядят несколько смущенно. МНЕНИЕ – *они, должно быть, сплетничают обо мне.*

Упомянутая ранее домохозяйка сумела понять: раздражающие манеры ее мужа не являются преднамеренными и нарочитыми поступками с его стороны с целью вызвать ее раздражение.

Перестав реагировать так, как если бы ей было нанесено персональное оскорбление, женщина смогла сделать паузу, проанализировать ситуацию и выбрать приемлемую реакцию.

Будьте готовы увидеть истину

Мы часто окрашиваем входящие сенсорные данные собственными страхами, тревогами или желаниями. Но только понимая, какова реальность на самом деле, мы можем реагировать адекватно. Мы должны быть способны увидеть истину и принять ее, будь она хороша или плоха.

По словам Бертрана Рассела, одной из причин поражения Гитлера во Второй мировой войне стало его непонимание ситуации. Приносящих дурные вести в Рейхе наказывали. Вскоре уже никто не осмеливался говорить ему правду. А не зная правды, Гитлер не мог действовать адекватно.

Многие из нас свершают ту же ошибку.

Нам не нравится признавать свои ошибки, промахи, недостатки, неправильные поступки. Нам не нравится

признавать, что ситуация не такова, какой мы хотели бы ее видеть.

И поэтому мы морочим себе голову, не видим истины, не можем действовать адекватно. Хорошее упражнение – ежедневно признавать один болезненный факт в отношении себя. Личность успешного типа не только не мошенничает и не обманывает других людей, она еще и учится быть честной. Искренность основана на понимании себя и честности перед собой. Ибо ни один человек, обманывающийся путем «рационализации» или рассказывающий себе «правдоподобную ложь», не может быть искренним.

Рецепт: Ищите истинную информацию, касающуюся вас, ваших проблем, других людей или ситуации, – не важно, хороша она или плоха. Усвойте девиз: «важно не *кто* прав, а *какова* правда». Автоматическая система управления корректирует курс, получая данные негативной обратной связи. Она признает ошибки, исправляет их и остается на верном пути. Так должны поступать и вы. Признавайте свои ошибки и промахи, но не рыдайте над ними. Исправляйте их и двигайтесь вперед. Имея дело с другими людьми, старайтесь увидеть ситуацию с их точки зрения, а не только со своей собственной.

Мужество

Наличия цели и понимания ситуации недостаточно. Вы должны иметь мужество действовать, ибо только путем поступков цели, желания и убеждения могут претворяться в реальность.

Личным девизом адмирала Уильяма Ф. Хэлси была цитата из Нельсона: «Командир, который поставит свой корабль борт о борт с неприятельским, не может считаться действовавшим неправильно».

«Лучшая защита – мощное нападение, – говорил сам Хэлси, – но это применимо не только к войне. Все проблемы – личные, национальные или военные – становятся меньше, если не уклоняешься от них, а встречаешь грудью. Коснитесь крапивы робко – и она вас ужалит; хватайте ее смело – и ее шипы обломаются». (William Nichols, *Words to Live By*, Simon and Schuster, New York.)

Говорят, ВЕРА заключается не в том, чтобы верить во что-то вопреки доказательствам, а в МУЖЕСТВЕ делать что-то, невзирая на последствия.

Почему бы не сделать ставку на себя?

Ничто в этом мире не бывает абсолютно точным или гарантированным. Часто разница между успешным человеком и неудачником не в разнице способностей или качестве идей, а в мужестве, с которым успешный человек готов делать ставку на свои идеи, идти на рассчитанный риск – и действовать.

Мы часто думаем о мужестве в контексте героических деяний на ратном поле, во время кораблекрушения или в ином подобном кризисе. Но повседневная эффективная жизнь тоже требует мужества.

Застревание на месте, неспособность действовать заставляет людей, столкнувшихся с проблемой, нервничать,

чувствовать себя в тупике, «в ловушке», и может вызвать целое полчище физических симптомов.

Я говорю таким пациентам: «Тщательно изучите ситуацию, проиграйте в воображении различные возможные курсы действий и последствия, вытекающие из каждого, – и беритесь за дело. Если мы будем дожидаться момента абсолютной уверенности, прежде чем начать действовать, то никогда ничего не свершим. Каждый раз, когда вы действуете, вы можете ошибиться.

Любое действие, которое вы совершаете, может оказаться ошибочным. Но это не должно мешать нам стремиться к желанной для нас цели.

Вы должны ежедневно собираться с мужеством, рискуя совершить ошибки, потерпеть неудачу, оказаться униженным. Сделать шаг в неверном направлении лучше, чем стоять на месте всю жизнь. Двигаясь вперед, вы можете попутно исправлять свой курс. Ваша автоматическая система управления не может вести вас, когда вы застряли на месте».

Вера и мужество – «природные инстинкты»

Вы когда-нибудь задумывались о причине склонности или стремления к азартным играм, столь сильным в человеческой природе? По моей теории, эта всеобщая склонность является инстинктом, который, при правильном его использовании, побуждает нас делать ставки на себя, пробовать реализовать наш собственный творческий потенциал.

Веря в себя и поступая мужественно, именно это мы и делаем – играем в азартную игру, испытываем удачу, пользуясь нашими собственными творческими, Богом данными талантами.

Кроме того, я полагаю, именно у людей, подавляющих этот естественный инстинкт, отказывающихся жить творчески и действовать твердо, развивается «азартная лихорадка» и зависимость от азартных игр. Человек, не желающий идти по жизни решительно, иногда ищет храбрость в бутылке. Вера и мужество – естественные человеческие инстинкты, и мы ощущаем потребность их выражать – тем или иным способом.

Рецепт: Будьте готовы совершить некоторое количество ошибок, вытерпеть боль, прежде чем получить желаемое. Не недооценивайте себя. «Большинство людей, – говорит генерал Р. Э. Чемберс, командир консультативного дивизиона психиатрии и неврологии армии США, – не знают, насколько они на самом деле мужественны. В действительности многие потенциальные герои, как мужчины, так и женщины, живут, сомневаясь в себе. Если бы они только знали, что у них есть эти глубинные внутренние ресурсы, это помогло бы им обрести самостоятельность, не дрогнув, встречать большинство проблем, даже серьезный кризис».

У вас есть эти ресурсы. Но вы не узнаете об их существовании, пока не начнете действовать, давая им шанс поработать на вас.

Еще одно полезное предложение – тренироваться действовать смело и мужественно в отношении «мелочей». Не ждите, пока представится возможность стать великим героем в момент серьезного кризиса. Повседневная жизнь тоже требует мужества – и, тренируя его в мелочах, мы развиваем силу и талант действовать отважно в более важных вопросах.

Милосердие

Успешные люди относятся к посторонним с интересом и уважением. Они учитывают проблемы и потребности других людей, признают достоинство человеческой личности и имеют дело с иным как с *людьми*, а не с пешками в шахматной игре. Каждый человек – дитя Божие и уникальная индивидуальность, заслуживающая достойного отношения и уважения.

Психологический факт: наши чувства в отношении себя, как правило, соответствуют нашим чувствам в отношении других людей.

Когда человек начинает более милосердно относиться к другим, он неизменно начинает смягчает подход к себе. Человек, которому «люди не слишком важны», не может питать глубокого уважения к себе – ибо он сам один из «людей», и как он судит остальных, так же он ненамеренно судит и себя.

Один из известнейших методов преодоления чувства вины – перестать мысленно обвинять ближних, перестать судить их, перестать винить и ненавидеть их за ошибки. У вас разовьется лучший и более адекватный образ Я, когда вы начнете принимать достоинство окружающих.

Еще одна причина, по которой милосердие к другим показательно для успешной личности: оно означает, что человек не отворачивается от реальности.

Люди важны. Они не станут долго терпеть, если обращаться с ними как с животными или пешками на шахматной доске.

Гитлер узнал это на собственном опыте, как узнают и другие тираны, где бы они ни обретались, – в собственной семье, в бизнесе или в индивидуальных отношениях.

Рецепт: Рецепт милосердия состоит из трех частей.

1) Постарайтесь научиться по-настоящему ценить людей, осознавая истину о них: они – дети Божии, уникальные личности, творческие существа.

2) Берите на себя труд остановиться и подумать о чувствах, точке зрения, желаниях и потребностях ближнего. Больше думайте о том, что ему нужно и что он, должно быть, чувствует. Один мой друг подшучивает над женой. Всякий раз, как она задает ему вопрос: «Ты меня любишь?» – он отвечает: «Да, каждый раз, как только подумаю об этом». В этих словах есть немалая доля истины. Мы не можем ничего испытать за другого человека, если не «остановимся и не задумаемся» о нем.

3) Поступайте так, как если бы другие люди были важны, и обращайтесь с ними соответственно. В общении с людьми учитывайте их чувства. Мы обычно относимся к окружающему пространству согласно тому, как с ним обращаемся.

Самооценка

Несколько лет назад я написал часть статьи «Девизы для жизни» в журнале *This Week Magazine*; мой фрагмент был посвящен высказыванию Карлайла: «Увы! самое страшное неверие – это неверие в себя». Я писал:

«Из всех ловушек и капканов жизни *самонедооценка* – самая смертельная и труднопреодолимая, ибо это ловчая яма, рассчитанная и выкопанная собственными руками; суть ее выражается фразой: «Бесполезно! Я не могу этого сделать».

Наказание за падение в эту яму сурово – и для отдельного человека, в виде потерянных материальных вознаграждений, и для общества, в виде недополученных выгод и прогресса.

Как врач, я должен также указать: пораженчество имеет еще один аспект, довольно любопытный и редко распознаваемый.

С высокой долей вероятности процитированные выше слова Карлайла – признание скрытой за его собственной резкой целеустремленностью, его гремучим темпераментом, язвительным голосом и ужасающим домашним тиранством тайной.

Карлайл, разумеется, был примером крайним. Но разве не в дни, когда мы наиболее подвержены «самому страшному неверию», сильнее всего сомневаемся в себе и чувствуем себя не соответствующими своему месту – разве не тогда с нами труднее всего ладить?»

Мы просто должны осознать: придерживаться низкого мнения о себе – отнюдь не добродетель, а порок. Ревность, например, терзающая многих супругов, почти всегда вызвана сомнениями в себе. Человек с адекватной самооценкой не ощущает враждебности к другим, он не собирается ничего доказывать, он видит факты яснее и не так требователен в претензиях к окружающим.

Домохозяйке, которой казалось, будто подтяжка лица может заставить мужа и детей больше ценить ее, на самом деле нужно было больше ценить саму себя. Средний возраст, пара морщинок и пара седых волос заставили ее утратить самооценку. После этого она стала сверхчувствительна к невинным замечаниям и поступкам своей семьи.

Рецепт: Перестаньте носиться с мысленным представлением о себе как о никчемном, конченом человеке. Перестаньте разыгрывать из себя объект жалости и несправедливости. Используя практические упражнения из этой книги, воспитывайте адекватную самооценку.

Слово «оценка» буквально означает «определение ценности чего-либо». Почему люди благоговейт перед звездами, луной, беспредельностью моря, красотой цветка или заката – и в то же время принижают себя? Разве не тот же Творец создал человека? Разве не человек является самым чудесным творением из всех?

Не хулите вещь, если вы неправильно ею пользовались. Не бросайтесь ребяческими обвинениями из-за собственных ошибок, точно школьник, жалующийся: «Эта пишущая машинка не умеет печатать правильно!»

Но самый главный секрет самооценки таков: начните больше ценить других людей; выказывайте уважение *любому* человеку, ведь он – дитя Божие, а следовательно, «ценное создание».

Потрудитесь думать, когда имеете дело с людьми. Вы контактируете с уникальным, индивидуальным творением Создателя всего и вся. Тренируйтесь обращаться с *другими* так, словно они обладают некоторой ценностью, – и, как ни удивительно, ваша самооценка будет расти. Ибо истинная самооценка растет не от великих деяний, не благодаря вещам, принадлежащим вам, не от оставленного вами следа на Земле – но из умения ценить себя таким, каков вы *есть* – а есть вы чадо Божие. Однако, придя к

осознанию этого, вы неизбежно должны сделать вывод о ценности окружающих по той же самой причине.

Уверенность в себе

Уверенность строится на ощущении успеха. Когда мы начинаем любое предприятие, наша уверенность чаще всего невелика, ведь мы еще не знаем точно, можем ли преуспеть.

Это равно относится к езде на велосипеде, публичным выступлениям или хирургии. Успех порождает успех – выражение буквально верное. Даже маленькую удачу можно использовать как ступеньку к большей.

Менеджеры боксеров очень тщательно подбирают им соперников, чтобы у подопечных получилась постепенная серия успешных опытов. Мы можем использовать тот же метод: начинать с малого и ощущать поначалу небольшой успех.

Еще один важный метод – формировать привычку помнить о прежних успехах и забывать о неудачах.

Именно так должны оперировать и электронный компьютер, и человеческий мозг. Практика совершенствует навыки и приносит успех в баскетболе, гольфе, бросании подков или продажах не потому, что повторение само по себе обладает какой-то ценностью. Будь это так, мы заучивали бы свои промахи, а не «попадания».

Например, человек учится бросать подковы и промахивается мимо шеста намного чаще, чем попадает в него. Если бы само по себе повторение было средством совершенствования навыка, практика сделала бы игрока более умелым в промахах, поскольку их больше. Однако хотя на каждое попадание может приходиться по десять промахов, благодаря практике их число постепенно уменьшается, а попадания становятся все более частыми. «Компьютер» в мозгу запоминает и закрепляет успешные попытки и забывает о промахах.

Вот так и электронный компьютер, и наш собственный механизм успеха учатся преуспевать.

Однако что делает большинство из нас? Мы разрушаем уверенность в себе, вспоминая прошлые неудачи и совершенно

забывая о прошлых успехах. Мы не просто помним плохой опыт – мы еще и запечатлеваем его в своем сознании с помощью эмоций. Мы виним себя. Пытаем себя стыдом и угрызениями совести (и то и другое – в высшей степени эгоистичные, эгоцентричные эмоции). И уверенность в себе исчезает.

Не имеет значения, сколько раз вы терпели поражение в прошлом. Важна успешная попытка, ее следует запомнить, подкрепить и думать о ней. Чарльз Кеттеринг^[30] говорил: любой молодой человек, желающий стать ученым, должен быть готов 99 раз потерпеть неудачу, прежде чем один раз добьется успеха, и не страдать от уязвленного самолюбия.

Рецепт: Используйте ошибки и промахи для обучения – а потом выбрасывайте их из головы. Намеренно вспоминайте и представляйте себе прошлые победы. Каждый человек *когда-то* в *чем-то* добивается успеха. Приступая к новой задаче, вызывайте в себе те *чувства*, которые испытывали в момент прежней удачи, сколь бы небольшой она ни была.

По словам Уинфреда Оверхолстера, директора больницы Св. Елизаветы, воскрешение в памяти «моментов отваги» – очень хороший способ восстановления веры в себя; слишком многие люди склонны позволять паре неудач застить все хорошие воспоминания. Если мы будем систематически заново переживать в воображении свои победы, говорит Оверхолстер, то с удивлением обнаружим, что в нас куда больше мужества, чем мы думали.

Он рекомендует практику ярких воспоминаний о прежних успехах и проявлениях храбрости как бесценное средство в моменты, когда наша уверенность в себе пошатнулась.

Самопринятие

Реальный успех или истинное счастье невозможны, пока человек не обретет некую степень самопринятия. Несчастнейшие и наиболее измученные люди в мире – постоянно пытающиеся убедить себя и других в том, что являются иными, нежели они есть на самом деле.

И невозможно ни с чем сравнить облегчение и удовлетворение в момент, когда человек наконец отказывается от ужимок и притворства и готов стать собой. Результатом самовыражения является успех, он часто избегает старающихся «быть кем-то» и часто приходит чуть ли не самопроизвольно, когда человек готов расслабиться и – «быть собой».

Изменение образа Я не означает изменения самого вашего Я или улучшения вашего эго; это изменение вашей собственной мысленной картины, оценки, представления и осознания этого Я.

Изумительные результаты, следующие из развития адекватного и реалистичного образа Я, возникают не как следствие самопреобразования, но как часть самореализации и самораскрытия. Ваше Я сейчас таково, каким оно было всегда и каким всегда будет. Вы его не создавали. Вы не можете его изменить. Зато вы можете осознать его и извлечь максимум пользы из *того, что уже есть*, обретая истинную мысленную картину своего настоящего Я. Бесплезно быть кем-то. Вы тот, кто вы есть сейчас. Вы *кто-то* не благодаря заработанному миллиону долларов, или самой шикарной машине в округе, или выигранной партии в бридж, а потому что Бог сотворил вас по Своему образу и подобию.

Большинство из нас лучше, мудрее, сильнее, компетентнее – сейчас, – чем мы сами думаем. Создание лучшего образа Я не приносит новых способностей, талантов, сил – оно высвобождает и использует имеющиеся.

Мы можем изменить личность, но не основу Я. Личность – инструмент, отдушина, фокальная точка Я, которую мы используем, имея дело с миром. Это общая сумма наших привычек, подходов, заученных навыков, которые мы применяем как *метод* выражения себя.

«Вы» – это не ваши ошибки

Самопринятие означает умение принять себя и примириться с собой сейчас, – такими, каковы мы есть, со всеми нашими недостатками, слабостями, изъянами, ошибками, равно как и активами и сильными сторонами. Самопринятие, однако, дается легче, если мы осознаем: эти негативные стороны *принадлежат* нам – а не *являются* нами. Многие люди сторонятся здорового самопринятия, упорно отождествляя себя со своими ошибками. Да, вы можете совершить ошибку, но это не означает, что вы и *есть* ошибка. Возможно, вы не выражаете себя целиком и полностью, но это не означает, что вы «никчемны».

Мы должны признать ошибки и недостатки, прежде чем сможем их исправить.

Первый шаг к обретению знания – признание невежественности в данной области. Первый шаг к силе – признание слабости. И все религии учат, что первый шаг к спасению – чистосердечное признание грехов. В пути к идеальному самовыражению мы должны пользоваться данными негативной обратной связи для корректировки курса, как и в любой другой целеустремленной ситуации.

Необходимо признать перед самими собой – и принять этот факт – наша личность, наше выраженное Я (психологи называют его актуальным Я), всегда несовершенно и недотягивает до идеала.

Никому никогда не удастся за одну жизнь полностью выразить или воплотить в реальность все потенциальные возможности истинного Я, раскрыть их в выраженном Я.

Мы всегда можем больше узнать, лучше работать, лучше себя вести. Актуальное Я по необходимости несовершенно. На протяжении всей жизни оно *идет* к идеальной цели, но никогда не достигает ее. Актуальное Я не статично, а динамично. Оно никогда не бывает завершенным и окончательным, но всегда пребывает в состоянии роста.

Важно научиться принимать это актуальное Я со всеми его несовершенствами, ведь оно – единственный имеющийся у нас сосуд. Невротики отвергают свое актуальное Я и ненавидят его из-за несовершенства. На его месте они пытаются создать вымышленное идеальное Я, которое *уже* совершенно.

Ужимки и притворство не только требуют огромного умственного напряжения, но и создают постоянное разочарование и фрустрацию, когда человек пытается оперировать в реальном мире своим вымышленным Я. Пусть дилижанс – не самый престижный транспорт в этом мире, но настоящий дилижанс все же перевезет вас с побережья на побережье вернее, чем вымышленный реактивный самолет.

Рецепт: Принимайте себя такими, каковы вы есть, – и начинайте с этого. Учитесь эмоционально мириться с несовершенствами в себе. Необходимо интеллектуально распознавать свои недостатки, но ненавидеть себя из-за них – катастрофа. Проводите различие между своим «я» и поведением. Вы не становитесь ничтожеством или бездарью, совершив ошибку или сбившись с курса, как пишущая машинка не становится бесполезной, напечатав ошибку, или не становится бесполезной скрипка, на которой взяли фальшивую ноту. Не ненавидьте себя за то, что вы несовершенны. Никто не совершенен, а те, кто притворяется самым совершенством, лишь сами себя обманывают.

Вы есть «кто-то» – сейчас!

Многие люди ненавидят и отвергают себя за совершенно естественные биологические желания. Другие – за несоответствие требованиям текущей моды или стандарта физических пропорций. Я помню 1920-е годы, когда многие женщины стыдились наличия груди. Мальчишеская фигурка была в моде, а пышный бюст оказался под запретом. Сегодня у многих молодых женщин развивается тревожность, ведь их грудь недотягивает до объема 40 дюймов. В 1920-е женщины приходили ко мне и говорили, по сути, вот что: «Сделайте меня «кем-то», уменьшив размер моей груди». Сегодня они просят: «Сделайте меня «кем-то», увеличив размер моей груди».

Этот поиск идентичности – стремление к самости, желание стать «кем-то» – универсален, но мы совершаем ошибку, когда ищем идентичность в конформности, в одобрении других людей или в материальных вещах.

Это дар Божий. Вы *есть*, и точка. Многие люди твердят самим себе: «Поскольку я худой (толстый, низкорослый, слишком высокий) – я ничто». Вместо этого говорите себе: «Хотя я несовершенен, у меня есть недостатки и слабости, я сбился с пути, и мне предстоит пройти еще немало, – но я *есть кто-то* и буду оптимально это использовать».

«Маловер говорит «я ничто», – говори Эдвард У. Бок. – Истинно верующий тот, кто говорит «я есть все» – а потом доказывает сказанное. Это не свидетельствует о высокомерии или эгоцентризме, а если иные так думают, – пусть думают на здоровье. Нам же достаточно знать: это означает веру, доверие, уверенность, человеческое выражение Бога внутри нас. Он говорит: «Делайте мою работу». Так идите и делайте ее. Какова бы она ни была. И не просто

работайте, но со всем рвением, с пылом, с наслаждением, которое преодолевает препятствия и отбрасывает в сторону уныние».

Примите себя. Будьте собой. Вы не сможете реализовать потенциальные возможности, присущие уникальному и особенному *нечто*, которое есть «Вы», если будете поворачиваться к нему спиной, стыдиться его, отказываться признавать его.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

- 2. _____

- 3. _____

- 4. _____

- 5. _____

-

Blank lined paper with horizontal lines and dashes on the left side.

Глава 9

Механизм неудачи: как заставить его работать на вас, а не против вас

Паровые котлы снабжены датчиками давления, показывающими, когда давление достигает опасной точки. *Распознавая* потенциальную опасность, можно выполнить корректирующие действия – и гарантировать безопасность. Тупики, глухие переулки и непроходимые дороги причинят неудобства и увеличат время в пути, *если* они не будут четко помечены и признаны таковыми. Однако если вы сумеете прочесть дорожные знаки и предпринять подобающие корректирующие действия, то знаки, указывающие на тупики и прочие непроходимые места, помогут вам достичь вашей цели легче и эффективнее.

Человеческое тело имеет собственные «красные сигналы светофора» и знаки «опасность», называемые врачами симптомами или синдромами. Пациенты склонны усматривать в них зло: лихорадка, боль и т. д. – это «плохо». На самом деле негативные сигналы действуют *на благо* пациента, *если* он распознает их и принимает корректирующие меры. Они – те самые датчики давления и «красные сигналы», помогающие поддерживать организм в здоровом состоянии. Боль от аппендицита может казаться пациенту «плохим» признаком, но на самом деле она действует на благо, сохраняя ему жизнь. Если бы он не чувствовал боли, то не стал бы предпринимать никаких действий, чтобы ему удалили аппендикс.

У личности «неудачника» тоже есть симптомы. Нам нужно уметь распознавать их, чтобы иметь возможность с ними бороться.

Когда мы учимся видеть в личностных качествах симптомы неудачи, они начинают автоматически действовать как «негативная обратная связь» и помогают направить нас на путь к творческому достижению.

Однако нам нужно не только «осознавать» их. Чувствуют их все. Нам нужно распознавать эти качества как «нежелательное», то, чего мы не хотим, а главное – заставить себя поверить глубоко и искренне: эти качества не приносят счастья.

Никто не застрахован от негативных чувств и подходов. Даже самые успешные личности временами их ощущают. Важно распознавать их как таковые и предпринимать позитивные действия для коррекции курса.

Портрет неудачи

Вот они, эти сигналы негативной обратной связи:

Фрустрация, безнадежность, тщетность

Агрессивность (неверно направленная)

Закомплексованность

Одиночество (отсутствие «единства»)

Неуверенность

Обида

Пустота

Понимание приносит исцеление

Никто не собирается намеренно развивать в себе эти негативные черты просто ради извращенного удовольствия. Они не падают с потолка. И не являются показателем несовершенства человеческой природы. Каждая из этих негативных черт изначально была приобретена как способ разобраться с трудностью или решить проблему. У них есть *значение* и *цель*, пусть и основанные на ошибочной предпосылке. Негативные черты составляют наш образ жизни.

Помните, одно из самых сильных побуждений человеческой природы – действовать адекватно. Мы можем исцелить симптомы неудачи не силой воли, а пониманием – увидев, насколько они бесполезны и неадекватны.

Истина освобождает нас от негативных черт. И когда мы видим истину, те самые инстинктивные силы, некогда заставившие нас усвоить эти черты, начинают работать на нас в деле их искоренения.

Фрустрация

Фрустрация – эмоциональное ощущение, развивающееся всякий раз, когда важная цель не может быть достигнута или когда не удовлетворяется сильное желание.

Мы страдаем от фрустраций в силу самой своей природы, ведь мы – существа несовершенные, неполные, незавершенные. Взрослея, мы усваиваем, что не все желания можно удовлетворить немедленно. Мы также узнаем: наше «делание» не может быть так же хорошо, как наши намерения. Мы учимся принимать необязательность совершенства, что практически во всех случаях достаточно приблизительности. Мы учимся мириться с определенной долей фрустрации, не расстраиваясь из-за нее.

Только когда разочаровывающее переживание приносит избыточные эмоциональные ощущения глубокой неудовлетворенности и тщетности, оно становится симптомом неудачи.

Хроническая фрустрация, как правило, означает нереалистичность целей, установленных нами для себя, или неадекватность нашего представления о себе; или то и другое разом.

Практические цели в сравнении с перфекционистскими

В глазах друзей Джим С. был успешным человеком. Он поднялся по служебной лестнице от биржевого клерка до вице-президента компании. Он хорошо играл в гольф. У него была красивая жена и двое детей, любящие его. Но, тем не менее, Джим страдал от хронической фрустрации, ведь ничто из этого не соответствовало его нереалистичным целям.

Сам Джим не был совершенством ни в каком отношении, но ему *«следовало бы»* им быть. Ему *следовало бы* стать к этому времени председателем совета директоров. Ему *следовало бы* играть в гольф еще лучше. Ему *следовало бы* быть настолько идеальным мужем и отцом, чтобы его жена никогда не находила повода перечить ему, а дети – плохо себя вести. Просто попадать в яблочко ему было мало. Он должен был попадать в бесконечно малое «зернышко» этого самого «яблочка».

– Вам нужно применять во всех своих делах метод, рекомендуемый Джеки Берком при закатывании мяча в лунку, – сказал я ему. – То есть не стремитесь закатить мяч непосредственно в маленькую лунку; цельтесь в область размером с лохань. Это снимает напряжение, расслабляет, дает возможность выполнить удар лучше. Если метод достаточно хорош для профессионалов, он должен быть достаточно хорош и для вас.

Его самоисполняющееся пророчество сделало будущее гарантированным

Гарри Н. был несколько иным человеком. На его счету не было никаких внешних признаков успеха. Нет, возможностей-то было много, только он все их упустил. Трижды Гарри чуть было не получил работу, которую хотел, и каждый раз «что-то случилось» – «что-то» всегда расстраивало его планы за секунду до того, как он поймает удачу за хвост. Дважды он был разочарован в любви.

Образом Я Гарри был человек пустой, некомпетентный, неполноценный, не имеющий права преуспеть или наслаждаться благами жизни, – и Гарри, сам того не понимая, старался быть верным этой роли. Ему казалось, он не из успешных людей, и он всегда умудрялся на деле подтвердить это самоисполняющееся пророчество.

Фрустрация как способ решения проблем не работает

Фрустрация, недовольство, неудовлетворенность – это *способы* решения проблем, заученные нами еще в раннем детстве. Если младенец голоден, он выражает свое недовольство плачем – и откуда ни возьмись появляется теплая нежная рука и приносит молоко. Если ему неуютно, он снова выражает неудовлетворенность положением вещей, и та же теплая рука снова появляется, как по волшебству, и решает его проблему, устраняя источник неудобства. Многие дети и потом продолжают настаивать на своем и заставлять излишне снисходительных родителей решать их проблемы, просто выражая чувство фрустрации. Им нужно лишь *почувствовать* себя расстроенными и неудовлетворенными, и проблема решается.

Такой способ жизни «работает» для младенца и для некоторых детей постарше. Во взрослой жизни он не работает.

Однако многие из нас продолжают к нему прибегать, ощущая недовольство и выражая претензии к жизни, – очевидно, в надежде, что сама жизнь сжалится над ними, прибежит и решит все проблемы, если только «расстроенные чувства» будут достаточно сильны.

Джим С. бессознательно использовал этот ребяческий метод в надежде на волшебное проявление ожидаемого совершенства. У Гарри Н. практика фрустрации и поражения привели к привычке к этому состоянию. Он проецировал чувства в будущее и ждал провала. Его привычное пораженчество помогло создать представление о себе как о побежденном человеке.

Мысли и чувства неразделимы. Чувства – почва, на которой растут мысли и идеи. Именно по этой причине на протяжении всей книги вам дается совет воображать, как бы вы себя *чувствовали*, если бы преуспели, – и, прошу вас, прямо сейчас ощутите это снова.

Агрессивность

Чрезмерная и с неправильно заданным вектором агрессивность следует за фрустрацией так же верно, как ночь сменяет день. Это было основательно доказано группой ученых из Йельского университета несколько лет назад в книге «Фрустрация и агрессивность» (*Frustration and Aggressiveness*; John Dollard, et al., Yale University Press, New Haven).

Сама по себе агрессивность не является аномальным поведенческим шаблоном, как некогда полагали психиатры. Агрессивность и эмоциональный «пар» очень даже необходимы при достижении цели. Мы должны стремиться к желаемому именно в агрессивной манере, а не в оборонительной или осторожной. Мы должны бороться с препятствиями агрессивно. Уже самого факта наличия важной цели достаточно для создания эмоционального «пара» в нашем паровом котле и включения в игру агрессивных тенденций.

Однако когда мы блокированы или фрустрированы в достижении своей цели, возникают проблемы.

Эмоциональный «пар» в этом случае накапливается, ищет отдушину. Неверно направленный или неиспользуемый, он становится разрушительной силой.

Рабочий хочет разбить нос начальнику, но не осмеливается, идет домой и рывкает на жену и детей или пинает кошку. А может и обратить эту агрессивность на себя – так же как скорпион определенного вида, обитающий в Южной Америке, жалит себя и умирает от собственного яда, если его разозлить.

Не срывайтесь вслепую – сосредоточивайте огонь

Неудачник не направляет агрессивность на достижение стоящей цели. Вместо этого агрессивность уходит в саморазрушительные «каналы» – язвы органов пищеварения, повышенное кровяное давление, избыточное курение, компульсивные переработки. Она также может обратиться против других людей в форме раздражительности, грубости, сплетен, занудства, придирчивости.

Или, если цели человека такого типа нереалистичны и недостижимы, сталкиваясь с поражением, он принимает решение «стараться усерднее, чем прежде». Бьется головой о каменную стену, но бессознательно делает вывод: для решения проблемы нужно биться еще старательнее.

Уместная реакция на агрессию – попытки не искоренить ее, а понять и обеспечить адекватные и приемлемые каналы выражения. Недавно Конрад Лоренц^[31], знаменитый венский врач и социолог, выступил с докладом перед психиатрами в Центре психотерапии в Нью-Йорке. Многолетнее изучение поведения животных показало: агрессивное поведение является основным и фундаментальным, и животное не может ощущать или выражать привязанность, пока не обеспечены каналы выражения агрессии. Эмануэль Шварц, заместитель главы центра, признал, что открытия Лоренца имеют огромное значение для человека и, возможно, потребуют от нас комплексной переоценки взгляда на человеческие отношения. Шварц подчеркивает, что обеспечение подходящей отдушины для агрессии так же важно, как обеспечение точки выхода для любви и нежности, если не важнее.

Знание дает силу

Уже просто понимание действующего механизма помогает человеку справиться с циклом «фрустрация – агрессия». Неверно направленная агрессия – попытка поразить *одну* мишень (изначальную цель), швыряя ее в *другую* мишень. Толку не будет. Нельзя решить одну проблему, создавая другую. Если вам хочется

сорваться на кого-то, остановитесь и задайте себе вопрос: «Возможно, дело только в моей собственной фрустрации? Что меня расстроило?» Осознав неадекватность реакции, вы уже прошли половину пути к ее контролю.

В значительной степени снимает остроту обиды на нагрубившего вам осознание: хамство, возможно, не преднамеренный поступок, а работа автоматического механизма.

Другой человек выпускает пар, который не может использовать для достижения своей цели.

Многие автомобильные аварии спровоцированы действием механизма фрустрации – агрессии. Столкнувшись в следующий раз с грубостью на дороге, попробуйте сделать следующее: не заводитесь и не проявляйте агрессию в ответ, а скажите себе: «Бедняга ничего не имеет против меня лично. Может быть, его жена этим утром сожгла тосты, или ему нечем платить за квартиру, или его выбрал начальник».

Предохранительные клапаны для эмоционального «пара»

Если достижение важной цели невозможно, вы становитесь немного похожи на паровоз, стоящий под всеми парами, но не имеющий возможности отправиться к месту назначения.

Вам нужен предохранительный клапан для стравливания избытка эмоционального пара. Хорошо выпускают агрессию все виды физических упражнений. Долгие прогулки быстрым шагом, отжимания, упражнения с гирями – все они полезны. Особенно хороши игры, в которых что-то бросают или бьют, – гольф, теннис, тренировки с боксерской грушей. Многие фрустрированные женщины интуитивно понимают ценность трудных мышечных упражнений для снижения агрессивности и, расстроившись,

ощущают внезапное желание переставить мебель в доме. Еще одно хорошее средство – развеять хандру с помощью ручки и бумаги. Напишите письмо человеку, разозлившему вас. Выплесните все. Не оставляйте ничего на долю воображения. *А затем сожгите письмо.*

Лучший отводной канал для агрессии – ее естественное применение: работа ради достижения какой-то цели. Действие было и остается одним из лучших видов терапии и одним из лучших транквилизаторов для мятущегося духа.

Закомплексованность

Закомплексованность основывается на концепции или вере во внутреннюю неадекватность. Если вам кажется, что вы не «соответствуете» каким-то требованиям, то вы закомплексованы. Значительная часть закомплексованности является результатом не действительной неадекватности наших внутренних ресурсов, а использования ложного мерил. Мы сравниваем свои актуальные способности с воображаемым «идеалом», совершенным или абсолютным Я. Сравнение себя с абсолютом порождает закомплексованность.

Закомплексованный человек должен быть «хорошим» – и точка. Ему следует быть «успешным» – и точка. Ему следует быть счастливым, компетентным, уравновешенным – и точка.

Все это достойные цели. Но о них следует думать, по крайней мере в абсолютном смысле, именно как о целях, к которым надо стремиться, тянуться, а не как об «обязательном» идеале.

Поскольку человек является целеустремленным механизмом, Я реализует себя целиком, только если он идет вперед к цели.

Помните наше сравнение с велосипедом из предыдущей главы? Человек сохраняет равновесие, спокойствие и чувство защищенности только во время движения вперед – то есть когда *стремится*. Решив, будто вы *достигли* цели, вы застываете на месте и теряете защищенность и равновесие, которые были у вас, пока вы двигались. Человек, убежденный в своей «хорошести» в абсолютном смысле, не только не имеет стимула улучшаться, но и чувствует себя незащищенным, ведь он вынужден оборонять видимость и притворство.

«Человек, думающий, что «достиг», практически исчерпал свою полезность для нас», – говорил мне президент большого бизнеса.

Когда кто-то назвал Иисуса «хорошим», он выговорил ему: «Что ты называешь Меня благим? Никто не благ, как только один Бог. Святого Павла, как правило, считали «хорошим» человеком, однако сам он говорил: «Я не почитаю себя достигшим... [но] простираюсь вперед» (Филиппийцам 3:13).

Прочно стойте ногами на земле

Стоять на вершине пирамиды *действительно* неуютно. Мысленно сойдите с пьедестала – и почувствуете себя в большей безопасности.

У этого принципа есть практические применения – им можно объяснить «психологию аутсайдера» в спорте. Когда команда-чемпион начинает думать о себе как о «чемпионе», бороться ей уже не нужно, остается только статус, который надо защищать. Чемпионы защищают статус, пытаются его подтвердить. Аутсайдеры же борются за статус и часто становятся причиной поражения чемпионов.

Я знавал одного боксера, хорошо сражавшегося ровно до победы в чемпионате. В следующей схватке он лишился чемпионства и выглядел не лучшим образом. Потеряв титул, снова стал сильно работать на ринге и вернул чемпионство. Мудрый менеджер сказал ему: «Ты сможешь одинаково хорошо драться и будучи чемпионом, и будучи претендентом, если не будешь забывать одну вещь. Когда ты выходишь на ринг, ты не *защищаешь* свое чемпионство – ты за него *борешься*. У тебя его нет, ты оставил его у границы ринга, пролезая между канатами».

Психологический подход, порождающий закомплексованность, – это способ заместить реальность позой и притворством. Это способ доказать себе и другим свое превосходство. Но он саморазрушителен.

Если вы уже совершенны и стоите выше всех *сейчас*, то нет необходимости бороться, хвататься за возможности. Более того, если вас поймут на том, что вы «слишком стараетесь», это послужит доказательством: на самом деле вы не выше всех. И вы не стараетесь. Вы проигрываете бой – теряете волю к победе.

Одиночество

Всем нам порой бывает одиноко. Это естественная плата за нашу индивидуальность. Но крайне сильное и хроническое одиночество – чувство оторванности и отчуждения от других людей – является симптомом механизма неудачи.

Этот тип одиночества вызван отчуждением от жизни и истинного Я. Человек, изолированный от своего истинного Я, отсекает основной и фундаментальный контакт с жизнью.

Одиноким человек часто создает порочный круг. В силу отчуждения Я контакты не приносят ему особого удовлетворения, и он становится социально замкнутым. Так он отсекает один из путей поиска себя, а именно – возможность погрузиться в общение. Совместные занятия и удовольствия помогают нам забывать о себе. В увлекательных беседах, в танцах, в играх или работе ради общей цели мы начинаем интересоваться чем-то еще, кроме собственных масок и притворства. Лучше узнавая ближнего, мы ощущаем меньшую потребность в притворстве. Мы «оттаиваем» и становимся более естественными. Чем активнее мы это делаем, тем вероятнее можем позволить себе расстаться с маской и притворством и чувствовать себя комфортнее, просто будучи собой.

Одиночество – «способ», который не работает

Одиночество – способ самозащиты. Линии коммуникации с окружающими – и особенно любые эмоциональные связи – отрезаны. Это способ защитить наше идеализированное Я от разоблачения, боли, унижения.

Одиноким боится других людей. Он часто жалуется на отсутствие друзей и общения, однако в большинстве случаев он, сам того не зная, в силу своего пассивного отношения вынуждает

других тянуться к нему, делать первый шаг, следить за тем, чтобы ему не было скучно. Ему не приходит в голову внести некий вклад в ситуацию общения.

Вне зависимости от чувств заставляйте себя общаться с другими людьми. После первого «прыжка в холодную воду» вы, если будете настойчивы, обнаружите, как постепенно «теплеее», и вам это понравится. Развивайте социальный навык, который сделает общение с вами интереснее: например, умение танцевать, играть в бридж или теннис, музицировать, беседовать. Старая психологическая аксиома: постоянное воздействие устрашающего объекта создает иммунитет против страха. Когда одинокий человек принуждает себя к социальным отношениям с другими – не пассивным, а активным, – он постепенно обнаруживает, что большинство людей дружелюбны и что они его принимают. Его стеснительность и холодность исчезают. Бывший одиночка все комфортнее чувствует себя в присутствии других людей и наедине с самим собой. Опыт принятия другими людьми дает возможность принять себя.

Неуверенность

Элберт Хаббард^[32] говорил: «Величайшая ошибка, которую может совершить человек, – это бояться ошибиться».

Неуверенность – способ избегания ошибок и ответственности. Он основан на ложной предпосылке, мол, если не принято решение, ошибки быть не может. Оказаться «неправым» – несказанный ужас для человека, который пытается считать себя совершенством. Совершенный человек всегда прав и идеален во всем. Если бы он когда-нибудь ошибся, то его картина идеального, всемогущего Я рассыпалась бы, словно картонный домик. Поэтому принятие решений становится для него вопросом жизни или смерти.

Первый способ – избегать максимального количества решений и тянуть с принятием решения насколько возможно долго. Другой – иметь наготове козла отпущения, на которого можно свалить вину. Люди, склонные ко второму способу, принимают решения – но делают это второпях, преждевременно, неподготовленно. Принять решение для такого человека вообще не проблема. Он идеален. Он в любом случае не будет правым. Так зачем ему размышлять о фактах или последствиях?.. Он способен поддерживать эту иллюзию, если решения выходят боком, просто убеждая себя в вине кого-то другого.

Легко понять, почему представители обоих типов терпят неудачи. Один постоянно вляпывается в неприятности из-за импульсивных и невзвешенных решений, другой оказывается в тупике, ведь он вообще не желает ничего предпринимать. Иными словами, способ неуверенности несостоятелен как способ всегда оставаться правым.

Никто не бывает прав все время

Никто не требует от человека быть правым все время. Ни у одного бейсболиста не бывает стопроцентной результативности. Если он не промахивается три раза из десяти, он считается хорошим спортсменом. Великий Бейб Рут, рекордсмен по количеству хоум-ранов, также рекордсмен по числу страйк-аутов.

Это в природе вещей: мы прогрессируем, когда действуем, совершаем ошибки и корректируем курс. Управляемая торпеда буквально достигает цели, совершая ряд ошибок и постоянно корректируя курс. Невозможно менять направление, стоя на месте.

Невозможно исправить ничто. Вы должны учесть известные факты в ситуации, вообразить возможные последствия различных способов действия, выбрать один из них, сулящий наилучшее решение, – и сделать на него ставку. А курс можно корректировать в процессе движения.

Только «маленький человек» никогда не ошибается

Еще одно средство преодоления неуверенности – осознать роль, сыгранную самооценкой и ее защитой в нерешительности. Многие нерешительны из-за страха утратить положительную самооценку, если окажутся неправы. Используйте ее на благо, а не против себя, убедившись в следующей истине: великие люди и великие личности совершают ошибки и признают их. Только «маленький человек» боится признать неправоту.

«Ни один человек не становился великим или хорошим, не пройдя через многочисленные и большие ошибки», – говорил Гладстон.

«Я большему научился за счет своих ошибок, чем успехов», – утверждал сэр Хэмфри Дэви.

«Ошибки учат нас мудрости намного лучше, чем успехи; мы часто обнаруживаем, что правильно, выясняя, что неправильно; и, вероятно, тот, кто никогда не совершал ошибок, никогда не совершил ни одного открытия» – это Сэмюэл Смайлс.

«Эдисон непрерывно работал над задачей, используя метод исключения. Если его спрашивали, обескураживает ли его бесплодность столь многих попыток, он отвечал: «Нет, я не обескуражен, ведь каждая ошибочная попытка – это еще один шаг вперед», – рассказывала жена Эдисона.

Обида

Когда неудачник ищет козла отпущения или оправдание своей неудачи, он часто винит общество, «систему», жизнь, «препятствия». Он возмущается успехом и счастьем других, они якобы доказывают скупость и несправедливость жизни к нему.

Обида – попытка сделать ощущения от собственной неудачи терпимыми, объясняя ее несправедливым обращением, нечестностью. Но обида как средство «лечения» неудачи хуже «болезни».

Она – смертельный яд для духа, она делает счастье невозможным, тратит огромное количество энергии, которая могла быть направлена на достижения. Часто возникает порочный круг. Человек, вечно полный недовольства и задирающий окружающих, – отнюдь не лучший спутник или коллега. Когда коллеги относятся к нему холодно или начальник пытается указать на недочеты в его работе, у него появляются дополнительные причины чувствовать себя обиженным.

Обида – «способ», приводящий к неудаче

Кроме того, обида – способ почувствовать себя важным. Многие получают извращенное удовлетворение от несправедливого обращения. Жертва несправедливости, подвергшаяся необоснованно дурному обращению, морально превосходит обидчиков.

К тому же обида – попытка стереть или исправить реальную или воображаемую несправедливость, уже произошедшую. Обиженный человек пытается доказать свою правоту, так сказать, перед судом жизни. Ему кажется, если он почувствует себя достаточно

обиженным и таким образом докажет несправедливость, то некая магическая сила вознаградит его, исправив прошлое. В этом смысле обида – психологическое сопротивление, неприятие случившегося. Обида – эмоциональная переработка или переигрывание события из прошлого. Выиграть в этой игре нереально, ведь вы пытаетесь сделать невозможное – изменить прошлое.

Обида порождает ущербный образ Я

Обида, даже основанная на реальной несправедливости, – не способ победить. Она вскоре превращается в эмоциональную привычку. Привычно чувствуя себя жертвой несправедливости, вы начинаете представлять себя в роли жертвы.

Вы носите в себе такое внутреннее чувство, которое ищет внешний крюк, чтобы на нем повеситься.

Тогда вам легко увидеть «доказательства» несправедливости – или представить, будто с вами обошлись нечестно, – в самом невинном замечании или нейтральных обстоятельствах.

Привычная обида ведет к жалости к себе – наихудшей эмоциональной привычке из всех.

Если обе эти привычки глубоко укореняются, человек ощущает их присутствие как «правильное» или «естественное» состояние. В тяжелом случае он буквально напрашивается на несправедливость. Кто-то однажды сказал: таким людям хорошо лишь тогда, когда они несчастны.

Эмоциональные привычки обиды и жалости к себе также сопряжены с неэффективным, ущербным образом Я. Вы начинаете воспринимать себя жалким человеком, жертвой, которой на роду написано быть несчастной.

Истинная причина обиды

Помните, обида вызвана не другими людьми, событиями или обстоятельствами. Она вызвана вашей эмоциональной реакцией. Лишь вы одни властны над ней и сможете контролировать ее, если твердо убедите себя: обида и жалость к себе – пути не к счастью и успеху, а к поражению и несчастью.

Пока вы лелеете обиду, вы буквально не можете представить себя самодостаточным, независимым, самоопределяющимся человеком, «капитаном своей души, хозяином своей судьбы».

Обиженный передает бразды управления собой обидчикам. Им позволено диктовать, как он должен себя чувствовать, как он должен действовать. Он полностью зависим от других людей, словно уличный попрошайка. Он предъявляет необоснованные претензии и требования к посторонним.

Если всем остальным «полагается» делать вас счастливым, вы будете обижаться, когда они этого не делают. Если вам кажется, будто остальные люди «задолжали» вам вечную благодарность, непрерывное восхищение или постоянное признание вашей невероятной ценности, вы будете обижаться, когда эти «долги» не станут выплачиваться. Если судьба обязана обеспечить вам достойную жизнь, вы будете обижаться, когда она поворачивается к вам спиной.

Поэтому обида не сочетается с творческим стремлением к цели.

В творческом стремлении к цели вы – действующее лицо, а не пассивный реципиент. Вы устанавливаете и преследуете цели.

Никто вам ничего не должен. Вы отвечаете за собственный успех и счастье. Обида не вписывается в эту картину и поэтому является «механизмом неудачи».

Пустота

Вероятно, читая эту главу, вы уже вспомнили о ком-то, успешном вопреки фрустрации, неверно направленной агрессивности, обиде и т. д. Но не будьте в этом так уверены! Многие люди приобретают внешние символы успеха. Но когда они открывают вожделенный сундук с сокровищами, обнаруживают в нем пустоту. словно деньги, ради которых напрягались все силы, обращаются в фальшивки прямо в руках. К тому же эти «успешные люди» *утратили способность наслаждаться*. А когда утрачиваешь способность наслаждаться, никакие богатства и никакие иные блага не обеспечат успех или счастье. Эти люди завладевают орехом успеха, но под расколотой скорлупой обнаруживается лишь труха.

Человек, способный наслаждаться, находит радость во многих обычных и простых жизненных вещах. Он получает удовольствие от любого достигнутого материального успеха. Человек, в котором способность наслаждаться мертва, не найдет радости ни в чем. Ни одна цель не стоит того, чтобы ради нее трудиться. Жизнь – ужасная скука. Ничто не ценно. Эти люди прожигают жизнь в ночных клубах, убеждая себя, будто это им нравится. Они путешествуют из страны в страну, кружатся в вихре вечеринок, надеясь отыскать удовольствие, но находят лишь пустую скорлупку. Истина состоит в том, что радость – спутница творческой функции, творческого стремления к цели. Можно добиться пустого «успеха», но когда это происходит, человек оказывается наказан «пустой» радостью.

Жизнь становится стоящей, когда у вас есть стоящие цели

Пустота – показатель того, что вы не живете творчески. У вас либо нет достаточно важной цели, либо вы не используете свои таланты и усилия в стремлении к стоящей цели. Человек, не имеющий

собственных стремлений, делает пессимистический вывод: «Жизнь бесцельна».

Человек, не имеющий смысла, ради которого стоит трудиться, заключает: «Жизнь ничего не сто́ит». Человек, лишенный важной работы, жалуется: «Мне нечего делать». Человек, *активно занятый* борьбой или стремящийся к важной цели, не изобретает пессимистическую философию о бессмысленности или тщетности жизни.

Пустота – не «путь» к победе

Механизм неудачи способен бесконечно поддерживать сам себя, если мы не вмешаемся и не разорвем порочный круг. Пустота, стоит ее однажды ощутить, может стать способом избегания усилий, работы и ответственности. Она становится отговоркой, оправданием нетворческой жизни. Если все тщетно, если ничто не ново под луной, негде найти радость, – к чему тогда стараться? Зачем пытаться? Если жизнь всего лишь беговая дорожка, если мы работаем по 8 часов в день, только чтобы позволить себе кров над головой и отдых перед трудами следующего дня, – чему тут радоваться?

Все эти интеллектуальные «резоны», однако, рассеиваются, и мы ощущаем радость и удовлетворенность, спрыгнув с этой беговой дорожки, перестав ходить кругами, выбирая цель, к которой стоит стремиться, – и стремимся к ней.

Пустота и неадекватный образ Я идут рука об руку

Пустота может также быть симптомом неадекватного образа Я. Невозможно психологически принять кажущееся вам не принадлежащим или не согласующееся с вашим Я. Человек с недостойным и нестоящим образом Я может удерживать свои негативные тенденции в узде достаточно долго, чтобы достичь

настоящего успеха, но потом не способен психологически принять его и наслаждаться.

Он чувствует себя виноватым из-за своего успеха, словно удача – краденая. Негативный образ Я может даже подтолкнуть к достижениям согласно хорошо известному принципу сверхкомпенсации.

Я не сторонник теории, будто следует гордиться комплексом неполноценности или быть благодарным ему только потому, что изредка он ведет к внешним символам успеха.

Когда «успех», наконец, приходит к такому человеку, у него не возникает чувства удовлетворения или достижения. Он не способен считать заслугой собственные достижения. Для остального мира он выглядит успешным. Но сам он по-прежнему чувствует себя второсортным, недостойным, почти что вором, укравшим столь важные для него символы статуса.

«Если бы мои друзья и знакомые только знали, какой я мошенник!» – говорит он про себя.

Эта реакция настолько распространена, что психиатры называют ее «синдромом успеха»: человек чувствует себя виноватым, неуверенным и тревожным, когда осознает себя успешным. Именно по этой причине «успех» стал бранным словом.

Но истинный успех никогда никому не вредил. Стремление к целям, важным для вас, – не символ статуса. А поскольку они последовательно согласуются с вашими глубокими внутренними желаниями, – это стремление здоровое. Стремление к настоящему успеху – к *вашему* успеху – через творческое достижение приносит глубокое внутреннее удовлетворение. Стремление к сомнительному успеху, ради того, чтобы угодить другим, приносит сомнительное удовлетворение.

Бросайте взгляд на негатив, но фокусируйтесь на позитиве

Автомобили снабжены «негативными индикаторами», размещенными прямо перед водителем; они сообщают, когда аккумулятор не заряжается, когда мотор перегревается, когда давление масла становится слишком низким и т. д. Игнорируя эти сигналы, можно погубить машину.

Однако нет необходимости излишне расстраиваться, если срабатывает негативный сигнал. Вы просто заезжаете в мастерскую или сервисный центр и предпринимаете позитивные меры по исправлению неисправности. Негативный сигнал не означает, что машина плоха. Время от времени «барахлят» любые машины.

Однако водитель автомобиля не смотрит непрерывно только на приборную доску. Поступать так – значило бы напрашиваться на катастрофу.

Он должен фокусировать свой взгляд впереди, глядя сквозь ветровое стекло, должен видеть, куда едет, и сосредотачивать основное внимание на цели – месте, *куда он хочет попасть*. Водитель просто бросает время от времени короткие взгляды на негативные индикаторы, не фиксируясь на них и не задумываясь подолгу. Он тут же снова переводит взгляд на дорогу перед собой и сосредоточивается на позитивной цели, до которой хочет добраться.

Как использовать негативное мышление

Нам следует усвоить примерно такой же подход к своим негативным симптомам. Я твердо верю: «негативное мышление» способно приносить пользу, если правильно им пользоваться.

Нам нужно *осознавать* негатив, чтобы вовремя уходить в сторону от него. Гольфисту необходимо знать, где расположены препятствия и ямки в песке, – но он не думает неотрывно о препятствии, в которое не хочет попасть. Его разум «бросает взгляд» на ямку, но фокусируется он на цели.

При правильном использовании этот тип «негативного мышления» может работать на нас, ведя к успеху, если:

1) Мы чувствительны к негативу в той мере, чтобы он мог предупредить нас об опасности;

2) Мы распознаем в негативе то, чем он является, а именно – нечто нежеланное, не приносящее истинного счастья;

3) Мы предпринимаем немедленные корректирующие меры и заменяем негатив противоположным фактором из механизма успеха. Такая практика со временем создаст своего рода автоматический рефлекс, часть нашей внутренней системы управления. Негативная обратная связь будет действовать как автоматический контроль, помогая «уворачиваться» от неудач и ведя нас к успеху.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

2. _____

3. _____

—
4. _____

—
5. _____

—

Глава 10

Как удалить эмоциональные шрамы, или Как сделать себе подтяжку «ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ЛИЦА»

Получив физическую травму, например, порез на лице, наш организм образует рубцовую ткань – она и грубее, и толще изначальной. Назначение рубцовой ткани – создать защитное покрытие или оболочку: это природный способ гарантировать, что на том же месте не появится новое ранение.

Если не подходящая по размеру обувь натирает участок вашей стопы, первым результатом будут боль и повышенная чувствительность. Но, опять же, запустится природный способ предотвращения дальнейших травм – формирование мозоли, защитной оболочки.

Мы склонны действовать почти так же, получая эмоциональную травму, когда кто-то ранит нас или «гладит против шерсти». Мы формируем эмоциональные или духовные «рубцы» ради самозащиты. Мы очень хорошо умеем черстветь сердцем, каменеть по отношению к миру и уходить в себя, в защитную раковину.

Когда природе нужен помощник

Формируя рубцовую ткань, природа делает это с намерением помочь живому существу. Однако в нашем современном обществе рубцовая ткань, особенно на лице, может сыграть против нас, а не принести пользу.

Возьмем для примера Джорджа Т., многообещающего молодого поверенного. Он был приветливым, представительным молодым человеком и стоял на верном пути к успешной карьере. Но потом он пострадал в автомобильной аварии, оставившей ужасный шрам, тянувшийся от середины левой щеки до левого уголка рта. Другой порез, как раз над правым глазом, заживая, туго натянул верхнее веко, придавая лицу мужчины гротескное свирепое выражение. Каждый раз, глядя в зеркало, молодой человек видел отвратительный образ. Из-за шрама на левой щеке казалось, что он постоянно смотрит искоса – или, как он сам говорил, у него «злобный вид».

Выйдя из больницы, Джордж проиграл первое дело в суде и был уверен: его «злобная» и гротескная внешность повлияла на жюри. Ему казалось, она вызывает отвращение и отторжение даже у друзей. И только ли игрой болезненного воображения было ощущение, будто его собственную жену слегка передергивало от поцелуев?

Джордж Т. начал отказываться от дел. Потом начал употреблять спиртное в течение дня. Стал раздражительным, враждебным и нелюдимым.

Рубцовая ткань на его лице сформировала глухую защиту от возможных будущих автомобильных аварий. Но в обществе, где Джордж жил, физические травмы лица не были главной невзгодой. Он стал более чем когда-либо уязвим для социальных «травм», ранений и обид. Его шрамы были «пассивом», а не активом.

Будь Джордж первобытным человеком со шрамами от встречи с медведем или саблезубым тигром на лице, вероятно, соплеменники принимали бы его с большей готовностью.

Даже в сравнительно недавние времена ветераны с гордостью демонстрировали боевые шрамы, и сегодня в подпольных сообществах дуэлянтов в Германии сабельный шрам является знаком отличия.

В случае Джорджа у природы были благие намерения, но ей нужен был помощник. Я вернул Джорджу прежнее лицо путем пластической операции, удалив рубцовую ткань и восстановив его черты.

После операции в молодом человеке произошли заметные личностные перемены. Он снова стал собой – добродушным, самоуверенным. Бросил пить. Отказался от повадок «одинокого волка», вернулся в общество как полноправный член людского рода. Он буквально обрел «новую жизнь».

Однако пластическая операция на рубцовой ткани была лишь косвенной причиной возвращения к жизни. Истинным же агентом исцеления явилось удаление эмоциональных шрамов, защищенность против социальных «порезов», исцеление эмоциональной боли и травм и восстановление его образа Я как принятого члена общества; все это – в его случае – сделала возможным операция.

Как эмоциональные шрамы отчуждают вас от ЖИЗНИ

У многих людей, никогда не знавших физических ранений, есть внутренние эмоциональные шрамы. И воздействие их на личность оказывается не менее мощным.

Эти люди были обижены или травмированы кем-то в прошлом.

Чтобы защититься от будущих травм из того же источника, они формируют духовную мозоль, эмоциональный рубец, защищая свое эго.

Эта рубцовая ткань, однако, «защищает» их не только от человека, нанесшего первоначальную травму; она «защищает» их от всех остальных людей. Возводится эмоциональная стена, преодолеть которую не могут ни друг, ни враг.

Женщина, «раненная» одним мужчиной, клянется никогда больше не доверять *ни одному мужчине*. Ребенок, эго которого превращено в лохмотья деспотичным и жестоким родителем или учителем, может поклясться себе никогда впредь не доверять *ни одному лицу, облеченному властью*. Мужчина, чья любовь была отвергнута *одной женщиной*, может поклясться никогда в будущем не завязывать эмоциональных связей *ни с одним человеком*.

Как и в случае с рубцом на лице, чрезмерная защита от изначального источника травмы может сделать нас более уязвимыми и нанести еще больший ущерб в других областях. Эмоциональная стена, выстроенная как защита против одного человека, отсекает нас от всех остальных людей и от наших истинных Я. Как мы уже указывали, человек, чувствуя себя одиноким или утратившим контакт с другими людьми, также теряет контакт со своим истинным Я и жизнью.

Эмоциональные шрамы как фактор формирования малолетних правонарушителей

Психиатр Бернанд Холланд указывал, что, хотя малолетние правонарушители кажутся очень независимыми и имеют репутацию дерзких хвастунов, особенно распинаясь в ненависти ко всем представителям власти, протестуют они слишком уж бурно.

Под твердой внешней скорлупой, говорит Холланд, «есть мягкий уязвимый внутренний человек, который хочет зависеть от других». Однако эти дети ни к кому не могут достаточно приблизиться, не желают никому доверять. В какой-то момент в прошлом их обидел человек, важный для них, и они не осмеливаются снова «подставиться». Их щиты всегда подняты. Чтобы предотвратить повторное отвержение и боль, они атакуют первыми. Таким образом, они отталкивают тех самых людей, которые стали бы их любить и могли бы им помочь, если бы получили хоть какую-то возможность.

Эмоциональные рубцы создают извращенный и уродливый образ Я

Эмоциональные шрамы нашего эго дают еще один вредоносный эффект. Они ведут к развитию покрытого шрамами, извращенного образа Я – портрета человека, нелюбимого и не принятого окружающими; человека, не способного ладить с миром людей, в котором он живет.

Эмоциональные шрамы не дают вам творчески жить, или быть тем, как называет это Артур Комбс, «самореализованным человеком». Комбс, профессор психологии обучения и консультирования во Флоридском университете, говорит: каждый должен ставить себе целью стать «самореализованным». Это не врожденное состояние, а приобретаемое. Самореализованные люди обладают следующими характеристиками:

1. Они видят себя любимыми, желанными, принятыми и способными личностями.
2. Они в значительной степени принимают себя такими, каковы они есть.
3. У них есть чувство единства с другими.
4. У них велик запас информации и знаний.

У личности с эмоциональными шрамами не только складывается образ Я нежеланного, нелюбимого и неспособного человека; также присутствует образ мира как враждебного места.

Основные отношения травмированного человека с миром – это отношения вражды, и его взаимодействие с другими людьми опирается не на даяние и принятие, сотрудничество, совместную работу и удовольствие, но на концепцию соперничества, сражения и обороны.

Травмированный человек не может быть милосердным ни к другим, ни к себе. Фрустрация, агрессия и одиночество – вот цена, которую он платит.

Три правила приобретения иммунитета против эмоциональных травм

1. Стань слишком «большим», чтобы обращать внимание на угрозы

Многие люди сильно травмируются крохотными «булавочными уколами», мелкими обидами. У каждого найдется родственник, коллега или знакомый, настолько «тонкокожий» и «чувствительный», что другие должны постоянно быть настороже, ведь невинное слово или действие может быть воспринято как оскорбление.

Хорошо известный психологический факт: легче всего оскорбляются люди с наиболее низкой самооценкой.

Нас обижают вещи, воспринимаемые как угроза для эго или самооценки. Воображаемые эмоциональные пинки, которых не заметил бы человек со здоровой самооценкой, ужасно ранят людей с заниженной... Даже серьезные «тычки» и «порезы», наносящие травмы самолюбию человека с низкой самооценкой, не оставили бы и царапины на эго личности, уверенной в себе.

Именно человек, чувствующий себя недостойным, сомневающийся в собственных способностях и придерживающийся дурного мнения о себе, на пустом месте начинает ревновать. Именно усомнившийся в собственной ценности и внутренне глубоко закомплексованный видит угрозы своему эго там, где их нет, преувеличивает и переоценивает потенциальный ущерб от реальных угроз.

Всем нам необходимо некоторое количество эмоциональной закаленности и эго-защищенности, дабы закрыться от реальных и воображаемых эго-угроз.

Если бы наше физическое тело было сплошь покрыто твердой мозолью или панцирем, как у черепах, это было бы неразумно. Мы были бы лишены радости чувственных ощущений. Но у нашего тела есть внешний кожный покров, эпидермис, защищающий нас от вторжения бактерий, небольших ушибов и синяков, от мелких «булавочных уколов». Эпидермис достаточно толст и плотен, чтобы защищать от мелких травм, но не настолько толст и тверд, чтобы препятствовать всем ощущениям.

У многих людей эго-эпидермис отсутствует. Есть лишь тонкая, чувствительная внутренняя кожа. Им нужно стать более толстокожими, эмоционально закаленными, чтобы просто игнорировать мелочные «порезы» и незначительные угрозы для эго.

Кроме того, им нужно выстроить свою самооценку, обзавестись лучшим и более адекватным образом Я, чтобы не ощущать угрозы в любом случайном замечании или невинном поступке. «Большую» сильную личность, в отличие от «маленького человека», не напугать незначительной опасностью. Точно так же и здоровое сильное эго с хорошей самооценкой не боится случайного слова.

Здоровому образу Я не так легко наставить СИНЯКОВ

Человек, самооценности которого угрожает резкое замечание, обладает маленьким слабым эго и низкой самооценкой. Он «эгоцентричен», занят собой, с ним трудно ладить. Но больное или слабое эго не лечат побоями, попытками подорвать его или сделать еще слабее путем «самоотречения» или попыток стать «бескорыстным».

Самооценка необходима для духа, как пища – для тела. Лекарство от эгоцентризма, озабоченности собой, эгоизма и всех подобных недугов – развитие здорового сильного эго путем наращивания самооценки.

Когда у человека адекватная самооценка, мелкие нападки не представляют для нее угрозы – она просто «пускает их побоку» и игнорирует. Даже более глубокие эмоциональные раны, вероятно, будут заживать быстрее и чище, без воспалений и нагноения, портящих жизнь и отравляющих счастье.

2. Уверенный в себе, ответственный подход делает вас менее уязвимым

Как указывал Холланд, у малолетнего правонарушителя под твердой внешней раковиной есть мягкая, уязвимая внутренняя личность, *желающая быть зависимой от других*, – и чтобы другие ее любили.

Агенты по продажам говорили мне: человек, который поначалу оказывает наибольшее сопротивление продаже, часто оказывается самым «легким» клиентом, стоит преодолеть его оборону; люди,

фигурально выражаясь, вешающие на себя табличку «агентам по продажам вход воспрещен», делают это потому, что знают о своей податливости и нуждаются в защите.

Человек с суровой, неприступной маской, как правило, инстинктивно понимает, настолько он мягок внутри, и защита – его единственное спасение.

Наиболее уязвим для эмоциональных травм человек с низкой или отсутствующей уверенностью в себе, чувствующий себя эмоционально зависимым от других. Каждое существо нуждается в любви и привязанности и тянется к ним. Но творческая, уверенная в себе личность также ощущает потребность *дарить любовь*. Она желает отдавать ничуть не меньше, а то и больше, чем получать. Она не рассчитывает, что любовь принесут на блюдечке с голубой каемочкой. Нет у нее и компульсивной потребности в непрерывной любви и одобрении со стороны «всех».

Ее эго достаточно защищено, чтобы мириться с определенным числом людей, испытывающих неприязнь.

Сильный человек отвечает за свою жизнь и представляет себя в первую очередь действующим, решающим, отдающим, исполняющим свои желания, а не пассивно получающим жизненные блага.

Пассивно-зависимый человек передает всю свою судьбу в руки других людей, обстоятельств, удачи. Судьба должна сама обеспечить ему достойные условия существования, окружающие обязаны относиться с вниманием, одобрением, любовью и дарить счастье. Он подходит к другим с неразумными требованиями и претензиями и чувствует себя обманутым, несправедливо обиженным и обделенным, когда эти ожидания не исполняются.

Поскольку жизнь не такова, он ищет невозможного и оставляет себя «настежь открытым» эмоциональным травмам и обидам. Кто-то,

помнится, сказал: невротическая личность вечно вступает в столкновения с реальностью.

Развивайте в себе более уверенный подход. Примите ответственность за собственную жизнь и эмоциональные потребности. Старайтесь дарить привязанность, любовь, одобрение, принятие, понимание другим людям – и все это зеркально вернется к вам.

3. Расслабляйте места эмоциональных «ранений»

Один пациент спросил меня: «Если формирование рубцовой ткани – процесс естественный и автоматический, почему рубцовая ткань не формируется, когда надрез делает пластический хирург?»

Ответ: если вы порежете лицо, и оно будет заживать естественным путем, рубцовая ткань сформируется, ведь существует определенное количество напряжения в ране и прямо под ней, стягивающее в стороны поверхностные слои кожи. Оно создает, так сказать, «ущелье», которое и заполняется рубцовой тканью.

Когда же вмешательство проводит пластический хирург, он не только стягивает кожу над разрезом швами, но и вырезает небольшой фрагмент плоти под кожей, чтобы напряжения не было. Такой надрез заживает гладко, ровно и без искажающего внешность шрама.

Интересно отметить, то же самое происходит в случае эмоциональной травмы. Если отсутствует напряжение, не остается уродующего эмоционального рубца.

Вы когда-нибудь замечали, сколь легко «оскорбиться» или «почувствовать себя задетым», если вы страдаете от напряжения, вызванного фрустрацией, страхом, гневом или депрессией?

Мы приходим на работу не в духе, в расстроенных чувствах или с пошатнувшейся уверенностью в себе из-за неприятного переживания. Нас окликает друг и отпускает шутовское замечание. В

обычное время девять раз из десяти мы бы рассмеялись, сочли шутку забавной, не придали значения или ответили добродушным подтруниванием. Но не сегодня. Сегодня мы страдаем от напряжения, вызванного сомнениями в себе, комплексами, тревожностью. Мы воспринимаем дружеское замечание неправильно, оскорбляемся и обижаемся – и начинает формироваться эмоциональный рубец.

Это простое повседневное переживание очень хорошо иллюстрирует принцип: мы бываем эмоционально ранены и травмированы не столько другими людьми и сказанным или не сказанным ими, сколько *своим собственным подходом и своей собственной реакцией.*

Расслабление смягчает эмоциональные удары

Когда мы чувствуем себя «ранеными» или «оскорбленными», это *чувство* целиком и полностью зависит от нашей собственной реакции. Более того, оно и есть наша реакция.

Именно собственные реакции должны нас беспокоить – а не реакции других людей. Мы можем напрячься, разгневаться, встревожиться или обидеться. А можем никак не отреагировать, оставаться расслабленными и не ощущать обиды. Научные эксперименты показывают: невозможно ощущать страх, гнев, тревожность или негативные эмоции любого рода, в то время как мышцы тела остаются совершенно расслабленными. Мы должны «сделать что-то», чтобы ощутить страх, гнев, тревожность. «Человека может обидеть только он сам», – говорил Диоген.

«Никто и ничто не может причинить мне вреда, кроме меня самого, – писал св. Бернард. – Зло, которое я порождаю, я ношу с собой. И я никогда не страдаю по-настоящему, а только лишь по своей вине».

Вы одни ответственны за свои реакции и отклик. Вы вообще *не обязаны* реагировать. Вы можете сохранять расслабленность и избежать травмы.

Мысленный контроль подарил этим людям НОВУЮ ЖИЗНЬ

В Ширли-Центре, штат Массачусетс, группа психотерапии достигла результатов, превосходящих результаты классического психоанализа, причем в гораздо более сжатые сроки.

Особый упор делался на две вещи: «групповой тренинг мысленного контроля» и ежедневные периоды релаксации. Задача – «интеллектуальное и эмоциональное переобучение с целью найти путь к такой жизни, которая в своей основе будет успешной и счастливой» (Winfred Rhoades, “Group Training in Thought Control for Relieving Nervous Disorders,” *Mental Hygiene*, 1935).

Вдобавок к «интеллектуальному переобучению» и рекомендациям по мысленному контролю пациентов учат расслабляться.

Они лежат в удобном положении, в то время как директор рисует для них приятную словесную картину некоей мирной, спокойной сцены под открытым небом. Пациентов также просят ежедневно практиковать релаксацию дома и в течение дня стараться не терять это умиротворенное ощущение.

Одна пациентка обрела в Ширли-Центре новый стиль жизни. Она писала: «Я болела семь лет, не могла спать. У меня был взрывной темперамент. Со мной было трудно ужиться. Годами я считала мужа болваном и тряпкой. Когда он приходил домой чуть навеселе, я злилась, бросалась резкими словами и доводила его до запоя, вместо того чтобы помогать ему в борьбе с тягой к алкоголю. Теперь я ничего не говорю и сохраняю спокойствие. Это его поддерживает, и мы неплохо ладим. Я жила в оппозиции ко всему миру. Придя в группу, я постепенно осознала: мир не был несправедлив ко мне. Я теперь здоровее и счастливее, чем прежде. В былые дни я никогда

не расслаблялась, даже во сне. Теперь я перестала суетиться, но успеваю делать столько же работы и не устаю от нее так сильно, как раньше».

Как удалить старые эмоциональные шрамы

Мы можем предотвратить возникновение эмоциональных рубцов и приобрести иммунитет к ним, постоянно следуя трем изложенным выше правилам. Но как насчет старых шрамов, образовавшихся в прошлом, – былых обид, травм, недовольства, жалоб на жизнь, возмущения?

Когда эмоциональный рубец уже сформировался, есть только один способ действий – удалить его хирургическим путем, так же, как физический шрам.

Сделайте себе подтяжку «духовного лица»

При удалении старых эмоциональных шрамов только вы можете выполнить эту операцию. Вы должны стать своим пластическим хирургом – и сделать себе подтяжку «духовного лица». Результатом будут новая жизнь и новая витальность, новообретенный душевный покой и счастье.

Когда я говорю о подтяжке «эмоционального лица» и применении «мысленной хирургии», это не просто цветистое сравнение.

Старые эмоциональные шрамы не поддаются обычной терапии и лекарственному лечению. Их необходимо «вырезать», искоренить, полностью свести. Многие люди применяют к старым эмоциональным шрамам всевозможные «бальзамы», но эти средства просто не помогают.

Можно отказаться от открытой и физической мести, зато «поквитаться» и «выместить обиду» множеством тонких способов. Типичный пример – жена, уличившая мужа в неверности. По совету священника и/или психиатра она соглашается простить изменника – поэтому не хватается за ружье, чтобы застрелить его. Она его не бросает. По всем внешним поведенческим признакам она остается

«верной долгу» женой. Она аккуратно ведет хозяйство, готовит вкусную еду и т.д.

Зато она превращает жизнь супруга в ад на земле множеством тонких способов – сердечной холодностью и демонстрацией морального превосходства. Когда он жалуется, она отвечает: «Ну, дорогой, я тебя простила – но забыть не могу». Само ее «прощение» становится для него костью в горле, ибо жена сознает: оно доказывает ее моральное превосходство. Она была бы добрее к мужчине и счастливее сама, если бы отказалась от такого «прощения» и ушла.

Прощение – скальпель, который удаляет эмоциональные шрамы

«Я могу простить, но забыть не могу», – это просто другой способ сказать «я не прощу», – говорил Генри Уорд Бичер^[33]. – Прощение должно быть окончательным, как изъятие из обращения погашенной банкноты – ее рвут надвое и сжигают, чтобы больше никто и никогда ее не предъявил».

Прощение, если оно настоящее, искреннее, полное и забытое, – тот самый скальпель, удаляющий гной из старых эмоциональных ран, исцеляющий их и иссекающий рубцовую ткань.

От прощения неполного или неискреннего толку столько же, сколько от частично выполненной операции. Притворное прощение, данное по обязанности, не эффективнее симулированной «операции» на лице.

И прощение, и провинность должны быть забыты. Если о прощении помнят и размышляют, оно заново инфицирует рану, которую пытаются очистить. Если вы слишком гордитесь своим прощением или слишком отчетливо о нем помните, скорее всего, вам кажется, будто прощенный человек что-то должен вам за

прощение. Вы забываете один долг, но тут же накладываете обязательства по новому долгу.

Прощение – не оружие

Существует много общих заблуждений, касающихся прощения, и одна из причин, делающих его терапевтическую ценность не общепризнанной, – *истинное* прощение практикуется очень редко.

Например, многие писатели твердили нам: прощать следует, чтобы быть «хорошими». Но нечасто советуют прощать для того, чтобы быть *счастливыми*.

Еще одно заблуждение: прощение ставит нас на позицию превосходства или является методом победы над нашим врагом. Эта мысль повторяется во многих красивых высказываниях, например: «Не просто старайся поквитаться – прости врага своего и победишь его».

Тиллотсон, бывший архиепископ Кентерберийский, говорит: «Невозможно одержать более славную победу над человеком, чем эта: когда он наносит нам обиду, мы должны отвечать ему добротой».

Такие слова – просто способ рассказать о прощении как эффективном орудии мести. Да, это возможно. Однако мстительное прощение – не терапевтическое прощение.

Терапевтическое прощение иссекает, искореняет, отменяет обиду, будто ее никогда не было. Терапевтическое прощение подобно хирургической операции.

Ампутуйте обиду, как ампутировали бы гангренозную руку

В первую очередь, обиду – и в особенности осуждение, связанное с ней, – нужно рассматривать как нежеланную, а не привлекательную, эмоцию. Прежде чем человек сможет договориться с самим собой об ампутации руки, он должен перестать видеть свою руку как желанную вещь, которую следует сохранить, и начать видеть в ней причиняющую ущерб и угрожающую, от которой следует отказаться.

В хирургии лица не может быть полумер. Рубцовая ткань иссекается целиком и полностью. Ране позволяют зажить чисто. И врач заботится о том, чтобы лицо было *восстановлено* во всех подробностях, точно таким же, каким было до травмы, и точно таким, как если бы травмы никогда не было.

Вы можете простить – если захотите

В терапевтическом прощении нет ничего сверхсложного. Единственная трудность – заручиться собственной готовностью отказаться от осуждения, отменить долг без всякой задней мысли.

Нам трудно прощать, ведь нам нравится осуждение. Мы получаем извращенное и мрачное удовольствие, растравляя свои раны. До тех пор, пока мы можем осуждать другого, мы ощущаем свое превосходство над ним.

И в чувстве жалости к себе, никто не станет отрицать, есть извращенная удовлетворенность.

Причины для прощения важны

В терапевтическом прощении мы отменяем долг другого человека не из великодушия или одолжения и не от морального превосходства. Мы отменяем долг, помечаем его как «ноль и пустоту» не потому, что уже заставили другого человека достаточно «заплатить» за проступок, – а поскольку пришли к пониманию: самого по себе долга не существует. Истинное прощение приходит только тогда, когда мы можем понять и эмоционально принять: *нам изначально было нечего прощать*. Нам изначально не следовало осуждать или ненавидеть другого человека.

Не так давно я присутствовал на званом завтраке с рядом духовных лиц. В общей беседе всплыла тема прощения и, в частности, случай с прелюбодейкой, прощенной Иисусом. Я слушал весьма ученую дискуссию о том, почему Иисус смог «простить» эту женщину, как он ее простил, как его прощение стало укором церковникам того времени, готовым побить грешницу камнями, и т.д., и т.п.

Иисус не прощал прелюбодейку

Я устоял перед искушением шокировать джентльменов, указав: на самом деле Иисус вообще не прощал эту женщину. Нигде в повествовании, в том виде, как оно изложено в Новом Завете, нет слов «простил» или «прощение», нет даже намек на них. Никак нельзя и обоснованно вывести их из изложенных фактов. Нам просто сказано: после того, как обвинители ушли, Иисус спросил женщину: «Никто не осудил тебя?» Когда она ответила отрицательно, он сказал: «И Я не осуждаю тебя; иди и впредь не греши».

Невозможно простить человека, если прежде не осудить его.

Иисус изначально не осуждал прелюбодейку – и ему нечего было прощать. Он признавал ее грех, или ее ошибку, но не чувствовал себя обязанным ненавидеть ее за это. Он с самого начала сумел

понять то, что мы с вами должны увидеть постфактум в практике прощения: мы ошибаемся, ненавидя человека за его ошибки, осуждая его, классифицируя его как личность определенного типа, путая человека с его поведением; или приписывая ему долг, который он должен «выплатить», прежде чем вернет себе наше благорасположение и эмоциональное принятие.

Должны ли вы это делать, следовало бы вам это делать, разумно было бы от вас этого ожидать или нет, – вопрос, выходящий за пределы темы книги и моей области компетенции. Могу только сказать как врач: если вы это *сделаете*, будете намного счастливее, здоровее и обретете большой душевный покой.

Однако я хотел бы указать, именно в этом заключается терапевтическое прощение, и это единственный тип прощения, по-настоящему работающий. Обо всем прочем, до него не дотягивающемся, и говорить нечего.

Простите себя, равно как и других

Мы не только получаем эмоциональные травмы от других: большинство наносит их себе самостоятельно.

Мы бичуем себя самоосуждением, угрызениями совести и сожалениями. Мы наказываем себя сомнениями в себе. Мы раним себя избыточным чувством вины.

Угрызения совести и сожаление – это попытки эмоционально жить в прошлом. Избыточное чувство вины – попытка исправить в прошлом сделанное или сочтенное нами неправильным.

Эмоции используются корректно и адекватно, когда они помогают нам реагировать приемлемым образом на некую реальность в нынешней среде. Поскольку жить в прошлом нельзя, мы не можем адекватно эмоционально реагировать на него. Прошлое может быть

просто вычеркнуто, закрыто, забыто – отключено от эмоциональных реакций. Нам не нужно занимать ту или иную «эмоциональную позицию», касающуюся оплошностей, сбивших нас с пути. Важно наше нынешнее направление и наша нынешняя цель.

Необходимо признавать собственные промахи ошибками. Иначе мы не сможем корректировать курс. «Выруливание» или «управление» было бы невозможно без признания, но ненавидеть или осуждать себя за ошибки – бесплодная и фатальная затея.

Это вы делаете ошибки – а не ошибки делают вас

Кроме того, размышляя о собственных (и чужих) ошибках, полезно и реалистично думать о том, что мы *сделали* или *не сделали*, а не считать, кем ошибки *сделали нас*.

Нельзя путать свое поведение со своим Я. На основании поступка делать вывод, какого сорта человек.

Мышление проясняется, если мы способны принять: ошибки касаются сделанного – они относятся к действиям; и чтобы быть реалистами, нам следует пользоваться глаголами, описывающими действие, а не существительными, определяющими состояние бытия.

Например, сказать: «Я *потерпел* неудачу» (глагольная форма) – значит всего лишь признать ошибку, и это может вести к будущим успехам.

Но слова: «Я – *неудачник*» (именная форма) описывают не *сделанное* вами, а то, что, *по вашему мнению, ошибка сделала с вами*. Это не способствует обучению, а «фиксирует» промах и делает его перманентным. Последнее не раз доказано в клинических психологических экспериментах.

Мы, как правило, признаем: все дети, учась ходить, время от времени падают. Мы говорим «он упал» или «споткнулся». Мы не

говорим «человек-авария».

Однако многие родители не признают за *всеми* учащимися говорить детьми право на ошибки в речи – задержки, запинки, повторение слогов и слов. Обеспокоенный, встревоженный родитель нередко приходит к выводу: «Мой ребенок – заика». Это суждение уже относится не к *действиям* ребенка, а к самому малышу, переносится на него, и он сам начинает думать о себе как о заике. Его знание фиксируется, заикание становится перманентным.

По словам Уэнделла Джонсона, виднейшего специалиста в США по заиканию, такого рода суждения являются *причиной* заикания. Джонсон выяснил: родители не заикающихся детей с большей вероятностью используют описательные термины («Он не разговаривал»), в то время как родители заик склонны использовать термины с оттенком осуждения («Он не *мог* разговаривать»).

В статье в *Saturday Evening Post* от 5 января 1957 года Джонсон писал: «Мы постепенно начинаем понимать важнейший момент, упускавшийся из вида столько столетий. Один за другим случаи заикания развивались после того, как их диагностировали в качестве заикания излишне нервные люди, не знакомые с фактами развития нормальной речи. Похоже, больше всего нуждаются в понимании и наставлении родители, а не ребенок, слушатели, а не говорящие».

Найт Данлэп, 20 лет изучавший привычки, их формирование, отучение от них и связь шаблонов поведения с обучением, обнаружил: те же принципы применимы практически ко всем «скверным привычкам», включая и скверные эмоциональные привычки.

Жизненно важно, говорил он, пациенту перестать обвинять себя, осуждать себя и ощущать угрызения совести из-за своих привычек – если хочет от них избавиться. Особенно вредоносным Данлэп находил вывод «я конченный человек» или «я бесполезен», сделанный из совершенных в прошлом или настоящем поступков.

Так что помните: это вы делаете ошибки. Ошибки не делают вас.

Кто хочет быть устрицей?

И в заключение о предотвращении и удалении эмоциональных травм. Ради творческой жизни мы должны быть *чуть-чуть уязвимыми*. Мы должны быть готовы к небольшой боли – если без нее не обойтись – в творческой жизни. Многие люди нуждаются в более толстой и прочной эмоциональной «коже», чем их. Но им нужна лишь плотная эмоциональная шкура или эпидермис, а не раковина. Доверять, любить, открываться для эмоциональной коммуникации с другими людьми – значит рисковать быть раненым. Если нас однажды ранят, мы можем отреагировать одним из двух способов. Мы можем нарастить толстую защитную раковину (или рубцовую ткань), словно устрица, чтобы предотвратить повторную травму, и тогда нам не будет больно. Или мы можем «подставить другую щеку», остаться уязвимыми и продолжать жить творчески.

Устрица никогда не «ранится». У нее толстая раковина, защищающая тело от всего. Сам моллюск изолирован. Устрица в безопасности, но «творческой» ее не назовешь. Она не может стремиться к тому, чего хочет: ей приходится ждать, пока желаемое само к ней приплывет. Устрица не получает никаких травм от эмоциональной коммуникации со средой – но не знает и ее радостей.

Подтяжка «эмоционального лица» позволяет вам выглядеть и чувствовать себя моложе

Попробуйте сделать себе подтяжку «духовного лица». Это не просто игра слов. Она раскрывает вас для большей жизни, большей витальности, того «вещества», из которого состоит молодость. Вы почувствуете себя моложе. Вы будете действительно *выглядеть* моложе.

Не раз приходилось мне видеть мужчину или женщину, становившихся на пять-десять лет моложе внешне после удаления старых эмоциональных шрамов. Оглянитесь вокруг. Кто все эти молодежавшие люди в возрасте за сорок? Ворчуны? Обидчивые? Пессимисты? Надувшиеся на весь мир? Или жизнерадостные, оптимистичные, добродушные личности?

Недовольство в отношении человека или жизни вообще может вызвать старческую сутулость – будто бы тяжелое бремя лежит на ваших плечах.

Люди с эмоциональными шрамами, затаенным недовольством и т. п. живут в прошлом, словно старики.

Юношеский подход и юношеский дух, стирающие морщины с души и лица, плюс искра во взоре, – такие люди смотрят в будущее и полны великих надежд.

Так почему бы не подарить себе подтяжку лица?

Ваш набор «сделай сам» состоит из ослабления негативного напряжения для предотвращения образования шрамов, терапевтического прощения для удаления старых рубцов, обрастания прочной (но не твердой) шкурой вместо раковины, творческой жизни, готовности быть *чуточку уязвимым* и ностальгии по будущему, а не по прошлому.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

2. _____

3. _____

—
4. _____

—
5. _____

—

Глава 11

Как выпустить на волю вашу истинную личность

Личность – магнетическое и таинственное нечто, которое легко распознать, но трудно определить словами, – не столько приобретается извне, сколько *высвобождается* изнутри.

Нечто, называемое «личностью», – внешнее доказательство уникального и индивидуального творческого Я, сотворенного по образу и подобию Божьему – искры божественности внутри нас, свободного и полного выражения истинного Я.

Это истинное Я каждого человека действительно привлекательно. Оно на самом деле магнетично. Оно правда оказывает мощное воздействие и влияние на других людей.

У нас появляется ощущение, будто мы соприкоснулись с настоящим, и это настоящее что-то с нами делает. Наоборот, подделки никто не любит и все их презирают.

Почему младенцы пользуются всеобщей симпатией? Дело уж точно не в том, что младенец *умеет делать, знает* или что у него есть; симпатию вызывает то, чем он *является*. У каждого младенца есть «личность плюс». Никакой поверхностности, никакого лицемерия. На собственном языке, состоящем из плача или агуканья, малыш выражает настоящие чувства. У него «что на уме, то и на языке». Никакого обмана. Малыш безусловно честен. Он воплощает психологический принцип «будь собой», возведенный в энную степень. Он ничуть не боится выражать себя. Он ни капли не подавлен.

В каждом есть скрытая внутри личность

У каждого человека *есть* то самое таинственное нечто, называемое личностью.

Говоря: «У него хорошая личность», на самом деле мы имеем в виду освобожденный и выпущенный творческий потенциал и способность выражать свое истинное Я.

«Плохая личность» и «подавленная личность» суть одно и то же. Человек с плохой личностью не выражает свое внутреннее творческое Я. Он ограничил эго, заковал в кандалы, запер на замок и выбросил ключ. Синонимы слова «подавить» – остановить, предотвратить, запретить, ограничить. Подавленная личность накладывает ограничения на выражение истинного Я. По той или иной причине такой человек боится самовыражения, боится быть собой и запирает свое истинное Я во внутренней тюрьме.

Симптомы подавления многочисленны и разнообразны: стеснительность, робость, смущение, враждебность, чрезмерное чувство вины, бессонница, нервозность, раздражительность, неспособность ладить с другими людьми.

Фрустрация характерна практически для каждой области деятельности и поступков подавленной личности. Ее истинная и основная фрустрация – неумение быть собой и адекватно выражать себя. Но эта базовая фрустрация, как правило, окрашивает собой все аспекты жизни.

Избыточная негативная обратная связь – ключ к подавленности

Кибернетика позволяет по-новому взглянуть на подавленную личность и показывает нам путь к освобождению; она учит нас выпускать дух из самостоятельно созданной нами тюрьмы.

Негативная обратная связь у сервомеханизма эквивалентна критике. Негативная обратная связь, в сущности, говорит: «Ты неправ – ты сбился с курса, тебе нужно предпринять корректирующие шаги, чтобы вернуться на правильный путь».

Однако цель негативной обратной связи – *модифицировать* реакцию и изменить курс *направленного вперед действия*, а не *остановить это действие насовсем*.

Если негативная обратная связь работает нормально, ракета или торпеда реагирует на «критику» достаточно для коррекции курса и продолжает двигаться вперед к цели. Этот курс будет, как мы уже объясняли выше, представлять собой серию зигзагов.

Однако если устройство слишком чувствительно к негативной обратной связи, сервомеханизм сверхкорректирует курс. Вместо движения к мишени он начнет рыскать – выполнять слишком размашистые боковые зигзаги – или перестанет продвигаться вперед вообще.

Наш собственный встроенный сервомеханизм работает так же. Мы должны получать негативную обратную связь, чтобы действовать целенаправленно, определять свой курс и направляться к цели.

Избыточная негативная обратная связь равна подавлению

Негативная обратная связь, в сущности, говорит: «Перестань делать то, что ты сейчас делаешь, или перестань делать это так, как ты делаешь, *и делай нечто другое*».

Ее цель – модифицировать реакцию или изменить степень направленного вперед действия, а не прекращать действие вообще. Негативная обратная связь не говорит вам: «стоп – и точка!». Она сообщает: «то, что ты делаешь, неправильно», но не имеет в виду «неправильно вообще делать».

Однако, когда негативная обратная связь избыточна или когда наш механизм слишком чувствителен к ней, результатом становится не модификация реакции, а тотальное ее подавление.

Подавление и избыточная негативная обратная связь – одно и то же. Когда мы «сверхреагируем» на негативную обратную связь или критику, мы с большой вероятностью приходим к выводу: не просто *текущий* курс немного неверен, но и *в принципе* неправильно двигаться вперед.

Лесник или охотник возвращается к машине, выбирая рядом с ней какой-нибудь заметный ориентир – например, особенно высокое дерево, видимое с расстояния в несколько миль.

Желая вернуться к машине, он отыскивает взглядом это дерево (или цель) и движется в его сторону. Время от времени дерево может пропадать из виду, но идущий при любой возможности сверяет курс, сравнивая направление движения с положением дерева. Если обнаруживается, что его нынешний курс отклоняется на 15 градусов влево от дерева, лесник понимает – он движется неправильно. Он тут же корректирует курс и снова идет прямо к

дереву. Однако он не делает вывод: вообще никуда не надо идти, ведь это неправильно.

Многие из нас приходят именно к такому глупому выводу.

Когда сознание понимает, что наш стиль самовыражения отклонился от курса, промахивается мимо цели или «неправильный», мы приходим к выводу: самовыражение само по себе неправильно, неправилен успех (желание добраться до нашего конкретного «дерева»).

Избыточная негативная обратная связь обладает способностью мешать адекватной реакции или полностью останавливать ее, учитывайте это.

Заикание как симптом подавленности

Заикание хорошо демонстрирует, как избыточная негативная обратная связь вызывает подавление и мешает адекватной реакции.

Хотя большинство из нас не осознает этот факт, разговаривая, мы получаем негативную обратную связь, слушая или «отслеживая» собственный голос. По этой причине совершенно глухие люди редко хорошо говорят. У них нет возможности узнать, как именно звучит их голос – воплем, криком или неразборчивым бормотанием. По этой же причине люди, родившиеся глухими, вообще не могут научиться разговаривать, пока не пройдут программу специального обучения.

Если вы поете, вероятно, вам случалось с удивлением обнаружить невозможность петь в тональности или в ансамбле с партнерами, когда вы страдаете временной глухотой или частичной потерей слуха из-за простуды.

Таким образом, негативная обратная связь сама по себе не является препятствием или барьером для речи. Например, она *дает нам возможность* говорить, и говорить правильно. Учителя сценической речи рекомендуют ученикам записывать свои голоса на кассету и прослушивать их; это хороший метод совершенствования тона, произношения и т. д. Так мы осознаем свои речевые ошибки, которых не замечали раньше. Мы способны четко услышать, что именно делаем «неправильно», и провести коррекцию.

Для эффективной обратной связи:

- 1) Ей следует быть более или менее автоматической или подсознательной;
- 2) Она должна возникать спонтанно в тот момент речи;
- 3) Реакция на обратную связь не должна быть настолько сильной, чтобы это приводило к подавлению.

Если мы сознательно сверхкритично относимся к своей речи или слишком старательно пытаемся *заранее* избегать ошибок вместо

спонтанной реакции, результатом с большой вероятностью может стать заикание.

Если бы избыточную обратную связь заики можно было приглушать или делать спонтанной, а не предварительной, улучшение в речи произошло бы незамедлительно.

Сознательная самокритика снижает результаты

Это было доказано Э. Колином Черри^[34] из Лондона. В статье для британского научного журнала *Nature* Черри настаивает: заикание вызвано «избыточным мониторингом». Чтобы проверить свою теорию, он раздал 25 сильно заикавшимся людям наушники, громкий звуковой фон в которых глушил звук собственных голосов подопытных.

Когда их просили вслух читать подготовленный текст в условиях, исключавших самокритику, в их речи наблюдались «заметные» улучшения. Другую группу сильно заикавшихся людей учили использовать «теневую речь» – стараться «говорить одновременно» с человеком, читавшим текст, или с голосом диктора радио или телевидения, повторяя его слова, как бы следуя за ним тенью. После недолгой практики заики с легкостью освоили «теневую речь», и большинство из них были способны нормально и правильно говорить при условиях, исключавших «предварительную самокритику» и буквально заставлявших говорить спонтанно – то есть синхронизировать речь и «коррекцию». Дополнительные занятия «теневой речью» давали заикам возможность научиться правильно говорить в любой ситуации.

Когда избыточная негативная обратная связь или самокритика исключена, подавление исчезает, и эффективность растет.

Когда нет времени заранее тревожиться или быть слишком «внимательными», это приводит к мгновенному улучшению результатов. Таким образом, становится понятно, как нам освободить или выпустить из заточения запертую личность и улучшить свои результаты в других областях.

Избыточная «внимательность» ведет к подавлению и тревожности

Вы когда-нибудь пробовали вдеть нитку в иголку?

Если да, или даже если у вас нет в этом деле опыта, вы могли заметить: нитку удается держать совершенно неподвижно только *до тех пор*, пока вы не поднесете ее к игольному ушку и не *попытайтесь* продеть ее в очень маленькое отверстие. Тогда рука принимается необъяснимо дрожать, и нитка промахивается мимо ушка.

Попытки влить жидкость в бутылку с очень узким горлышком часто приводят к тому же результату. Вы можете держать руку совершенно неподвижно, пока не попытаетесь добиться *цели* – и по какой-то странной причине ваши руки не начнут трястись.

В медицинских кругах мы называем это «тремором цели».

Он возникает, как указано выше, у нормальных людей, если они слишком усердно или слишком «внимательно» стараются не допустить ошибки при достижении цели.

В патологических условиях, например, при повреждении определенных областей мозга, тремор цели становится ярко выраженным. Например, пациент может держать руку неподвижно, если не собирается ничего сделать. Но стоит ему попытаться вставить ключ в замочную скважину – и рука начинает «рыскать» туда-сюда с амплитудой до шести-десяти дюймов (15–20 см). Он может достаточно ровно держать ручку, пока не попытается написать свое имя. Тогда рука начинает неудержимо дрожать. Если пациент этого стыдится и становится еще «внимательнее», силясь не допустить ошибки в присутствии незнакомых людей, он, возможно, вообще не сумеет написать слово.

Этим людям можно помочь, обучив их техникам релаксации, чтобы они расслаблялись, не прилагая избыточных усилий

и «целенаправленности», и не были слишком внимательны, стараясь избежать ошибок или неудач.

Излишняя внимательность или боязнь совершить ошибку – это форма избыточной негативной обратной связи.

Как и в случае с заикой, пытающимся предвосхитить возможные ошибки и слишком внимательно следящим за речью, результатом становится подавление и ухудшение результатов. Избыточная внимательность и тревожность – близкие родственницы. Обе связаны с чересчур сильной озабоченностью возможной неудачей или «неправильным» поступком – прикладывается слишком много сознательных усилий в попытке сделать все правильно.

«Мне не нравятся те холодные, щепетильные, идеальные люди, которые, дабы не сказать неверного, вообще ничего не говорят, а чтобы не поступить неправильно, вообще ничего не делают», – говорил Генри Уорд Бичер.

Совет Уильяма Джеймса ученикам и учителям

«Кто они, учащиеся, нервничающие в аудитории? – вопрошал этот мудрый человек. – Те, кто думает о возможности неудачи и чувствует великую важность происходящего».

Далее Джеймс продолжает: «Кто они – те, чья речь течет плавно? Часто они наиболее бесстрастны. Их мысли выкатываются из памяти самопроизвольно. Почему мы так часто слышим жалобы на менее богатую и экспрессивную (либо более утомительную) по сравнению с другими частями света общественную жизнь в Новой Англии? Чему обязан своим существованием этот факт – если это вообще факт, – если не сверхактивной самосознательности людей, боящихся либо сказать банальность, либо что-то неискреннее, либо не стоящее внимания собеседника, либо в том или ином плане не соответствующее случаю? Как вообще может разговор свернуть в такую область ответственности и подавления?»

Напротив, искусство беседы процветает, а общество не бывает, с одной стороны, скучным, а с другой – утомительным из-за излишних усилий там, где люди забывают о самосознательности, отключают тормоза своих сердец и позволяют языкам болтать сколь им угодно автоматически и безответственно.

Сегодня в педагогических кругах учителя обязывают готовиться к каждому уроку заранее. В какой-то мере это полезно. Но мы, янки, определенно не те люди, которым следовало бы проповедовать столь общую доктрину. Мы тщательны и старательны лишь до известной степени. Совет, который я дал бы большинству учителей, был бы изложен словами достойного восхищения учителем. Готовьте себя к своему предмету настолько хорошо, чтобы он у вас

«отскакивал от зубов»; а потом в классе доверьтесь спонтанности и отриньте все дальнейшие заботы.

Мой совет учащимся, особенно девушкам, был бы выдержан в том же духе. Как велосипедная цепь может быть натянута слишком туго, так и внимательность и застенчивость человека могут быть настолько «туго натянутыми», что затормозят бег его ума. Возьмем, к примеру, периоды сессий, когда на студента надвигаются друг за другом множество экзаменов. Умение владеть собой и невозмутимость на экзамене сто́ят многих часов предварительной зубрежки. Если вы хотите действительно наилучшим образом показать себя на испытании, накануне отложите прочь учебник, скажите: «Я больше ни минуты не потрачу на эту ерунду, и мне ни на йоту не важно, успешно я сдам или нет». Скажите это искренне, а потом идите и ложитесь спать, и я уверен, что результаты следующего дня побудят вас пользоваться этим методом постоянно» (William James, *On Vital Reserves*, Henry Holt and Co., Inc., New York).

«Застенчивость» – на самом деле осознание других

Примеры причинно-следственных отношений между избыточной негативной обратной связью и застенчивостью найти нетрудно.

В любого рода социальных отношениях мы постоянно получаем негативную обратную связь от окружающих.

Улыбка, нахмуренные брови, сотня разных тонких намеков на одобрение или неодобрение, интерес или его отсутствие постоянно свидетельствуют, как мы «справляемся», убедительно ли излагаем свою мысль, «попадаем в цель» или «промахиваемся».

В ситуации общения происходит постоянное взаимодействие между говорящим и слушающим, деятелем и наблюдателем. И без постоянной двусторонней коммуникации человеческие отношения и социальная деятельность были бы буквально невозможны. А если и не невозможны, то уж точно скучны, тусклы, не вдохновляющи и мертвы – без «искры».

Хорошие актеры и ораторы способны улавливать такие сообщения от аудитории и справляться со своей задачей лучше.

Люди с «сильной личностью», популярные и притягательные в ситуациях общения, способны улавливать обратную связь от других людей и спонтанно и творчески реагировать на нее.

Сообщения, поступающие от окружающих, используются как негативная обратная связь и дают возможность человеку лучше показать себя в обществе. Если он не умеет реагировать на сообщения, то он – «ледышка», «замкнутая личность», не проявляет заинтересованности в других людях. Без коммуникации вы становитесь социальным неудачником – неинтересным типом, никого к себе не подпускающим.

Однако чтобы этот тип негативной обратной связи был эффективным, он должен быть творческим. То есть он должен быть более или менее подсознательным, автоматическим и спонтанным, а не сознательно обдуманым или рассчитанным.

«Что подумают другие» как источник подавления

Когда вы чрезмерно озабочены тем, что подумают другие; когда вы чересчур стараетесь сознательно угождать другим; когда вы становитесь слишком чувствительны к реальному или воображаемому неодобрению окружающих, – тогда ваша негативная обратная связь избыточна и приводит к подавлению и снижению результативности.

Сознательно и постоянно отслеживая каждый свой поступок, слово или манеру, вы опять же приходите к подавлению и застенчивости.

Вы становитесь избыточно осторожны, чтобы произвести хорошее впечатление, делая это, душите, ограничиваете, подавляете свое творческое Я и в конечном итоге производите довольно жалкое впечатление.

Вот единственный способ производить хорошее впечатление на других людей: никогда не пытайтесь сознательно произвести на них хорошее впечатление. Никогда не действуйте исключительно ради сознательно рассчитанного эффекта.

Никогда не гадайте, что другой человек о вас думает, как он о вас судит.

Как один агент по продажам «излечился» от застенчивости

Джеймс Манган, знаменитый коммерсант, писатель и лектор, в начале самостоятельной жизни был болезненно застенчив, особенно если ему приходилось трапезничать в ресторане дорогого высококлассного отеля. Когда он шел по залу ресторана, ему казалось, все взгляды направлены на него, все его судят и критикуют. Манган болезненно осознавал каждое свое движение, жест и поступок – походку, осанку, манеры за столом и во время еды. И все действия казались ему скованными и неловкими. *Почему я настолько напряжен?* – спрашивал он сам себя. Манган умел вести себя за столом и был достаточно сведущ в этикете, чтобы не казаться белой вороной в обществе, – и знал об этом. Почему он не стеснялся и не чувствовал себя скованно, обедая на кухне с мамой и папой?

Во время трапез с родителями он не давал себе труда задумываться о своем поведении, и Манган решил, что дело в этом. Он не был ни осторожен, ни самокритичен. Не заботился о впечатлении. Он был одновременно сдержан и расслаблен и хорошо справлялся с задачей.

Джеймс Манган «излечил» застенчивость, запоминая, что он чувствовал и как себя вел, когда «шел на кухню поесть вместе с мамой и папой». А потом, приходя в дорогой ресторан, он воображал, будто собирается поесть с мамой и папой, – и действовал соответственно.

Уравновешенность – результат игнорирования избыточной негативной обратной связи

Манган также преодолел свой страх сцены и застенчивость во время съемок или в других ситуациях общения, говоря себе «я буду обедать с мамой и папой».

В своей книге «Искусство продавать себя» (*The Knack of Selling Yourself*) Манган советует агентам по продажам пользоваться его методом («Я собираюсь домой, поужинать с мамой и папой! Я делал это тысячу раз – там не может случиться ничего нового!») во всевозможных новых и незнакомых ситуациях.

«У этого подхода – неуязвимости в отношении незнакомых людей или ситуаций, у этого тотального презрения ко всему неизвестному или неожиданному – есть свое имя. Это называется *уравновешенностью*. Уравновешенность – это намеренное отбрасывание в сторону всех страхов, возникающих в новых и неконтролируемых обстоятельствах» (James Mangan, *The Knack of Selling Yourself*, The Dartnell Corp., Chicago).

Нужно лучше сознавать себя, а не других

Покойный Альберт Эдвард Уиггам, знаменитый деятель образования, психолог и лектор, по его собственным словам, в детстве и юности из-за болезненной застенчивости почти не мог отвечать у доски в школе. Он избегал других людей и разговаривал с ними только опустив голову. Он постоянно боролся со стеснительностью и пытался одолеть ее, но все было напрасно. А потом однажды у него появилась новая идея: его проблемой не была «застенчивость» как таковая.

На самом деле проблема заключалась в «осознании других». Виггам слишком болезненно относился к возможным умозаключениям посторонних о сказанном или сделанном им, о каждом его движении. В результате им овладевала скованность, он не мог ясно мыслить, не мог придумать, что сказать.

Наедине с собой ничего подобного не было. Наедине с собой он оставался совершенно спокоен и расслаблен, непринужден и уравновешен – и мог придумать множество интересных идей и тем для разговора.

И, кроме того, он прекрасно осознавал себя и чувствовал себя «как дома».

Тогда Виггам перестал бороться со своей застенчивостью и пытаться победить ее, а вместо этого сосредоточился на развитии большего самосознания – чувствовал, вел себя, действовал, думал так, *словно был наедине с собой*, не задумываясь о чувствах окружающих и их мнении. Из-за тотального невнимания к мнению и суждению других людей он, однако, не стал черствым, высокомерным или совершенно безучастным к посторонним. Полностью искоренить негативную обратную связь невозможно, как ни старайся. Зато усилия в противоположном направлении

действительно успокоили сверхчувствительный механизм обратной связи Виггама. Он стал лучше ладить с людьми, а впоследствии стал зарабатывать на жизнь консультациями и выступлениями на публике перед большими аудиториями «без малейшей застенчивости».

«Совесьть делает нас трусами»

Так сказал Шекспир. И так говорят современные психиатры и просвещенные священнослужители.

Сама совесть – это приобретенный механизм негативной обратной связи, имеющий отношение к морали и этике.

Если полученные и сохраненные данные (касательно «правильного» и «неправильного») верны и если механизм обратной связи не сверхчувствителен, а реалистичен, в результате (так же, как в любой иной целеустремленной ситуации) мы освобождаемся от необходимости постоянно решать, что верно, а что нет.

Совесть направляет нас или руководит нами, ведя по «прямому и узкому» пути к цели – корректному, адекватному и реалистичному поведению в вопросах этики и морали. Совесть работает автоматически и подсознательно, как и любая иная система обратной связи.

Однако, как говорит Гарри Эмерсон Фосдик, «совесть может вас обмануть». Сама ваша совесть *может быть права*. Все зависит от ваших основных убеждений, касающихся «правильного и неправильного».

Если они верны, реалистичны и разумны, совесть становится ценным союзником в отношениях с реальным миром и путешествии по этическому морю. Она не дает попасть в беду – так же, как компас моряка не дает ему сесть на рифы.

Но если сами ваши основные убеждения неправильны, неверны, нереалистичны или неразумны, они «отклоняют» компас и сбивают его с истинного севера, так же как намагниченные куски металла могут разладить компас моряка и привести корабль к беде, а не от нее.

Разные люди понимают совесть по-разному.

Если вас в детстве приучили верить, как некоторых, что носить одежду на пуговицах грешно, то совесть станет тревожить вас, едва вы ее наденете. Если в вашей культуре отсечь голову другому человеку, высушить ее и повесить на стену – нормальный, достойный поступок и символ мужественности, то вы будете чувствовать себя виноватым, недостойным и нестоящим мужчиной, если не сумели добыть себе головы врага (дикари – охотники за головами, несомненно, назвали бы это «преступной халатностью»).

Задача совести – делать вас счастливым, а не несчастным

Предназначение совести – делать нас счастливыми и продуктивными, а не наоборот. Но если мы позволяем совести быть своим вождем, она должна опираться на истину – она должна «указывать на истинный север». В противном случае слепое повиновение велениям совести может только ввергнуть нас в неприятности, а не избавить от них, и сделать несчастными и непродуктивными.

Самовыражение – не вопрос этики

Значительная часть огорчений происходит из-за нашей «этической» позиции по вопросам, этическими не являющимися.

Например, самовыражение или отсутствие такового не является в основе своей этическим вопросом, если не считать нашим долгом задачу использовать таланты, коими одарил нас Создатель.

Однако самовыражение может стать морально «неправильным» с точки зрения вашей совести, если вас в детстве подавляли, затыкали, стыдили, унижали или даже наказывали за высказанное мнение, выраженные мысли, «выпендрож».

Такой ребенок усваивает: выражать себя, полагать, будто у него есть хоть сколько-нибудь стоящие мысли, или вообще разговаривать – неправильно.

Если ребенка наказывают за демонстрацию гнева, слишком стыдят за страх или высмеивают за выражение любви, он усваивает: показывать истинные чувства – «неправильно». Некоторые дети приучаются считать грехом только проявление «плохих» эмоций – гнева и страха. Но подавляя их, вы также подавляете и выражение «хороших».

Мерилом эмоций является не противопоставление «хорошие – плохие», а их приемлемость и неприемлемость. Для человека, повстречавшего на лесной тропе медведя, страх – чувство уместное. Нормально ощущать гнев, если есть обоснованная потребность уничтожить препятствие с помощью чистой силы и разрушения. Подобающим образом направленный и контролируемый гнев является важной составляющей мужества.

Если всякий раз, стоит ребенку высказать свое мнение, его одергивают и ставят на место, он усваивает, что для него «правильно» быть никем и «неправильно» хотеть быть кем-то.

Такая искаженная и нереалистичная совесть превращает нас в трусов. Мы можем стать сверхчувствительными и слишком озабоченными вопросом, имеем ли мы право добиваться успеха даже в достойном предприятии. Мы чересчур заняты попытками понять, «заслуживаю ли я этого».

Многие люди, подавленные ненормальной совестью, уходят в тень или стараются не торопиться в любом предприятии, даже в церковной деятельности. Им кажется, для них было бы неправильно выделяться как лидер или претендовать на то, чтобы быть кем-то; они слишком боятся, вдруг окружающие подумают, будто они «выделяются».

Страх сцены – распространенный и универсальный феномен. Его истоки становятся понятны, если рассматривать его как избыточную негативную обратную связь, исходящую от искаженной совести. Страх сцены – боязнь быть наказанными за высказывания, выражение своего мнения, старания быть кем-то или «выставлять себя напоказ» – вещи «ненормальные» и наказуемые, как внушали нам еще в детстве. Страх сцены иллюстрирует, насколько распространены в обществе подавление и пресечение самовыражения.

Растормаживание – большой шаг в противоположном направлении

Если вы из числа миллионов, страдающих от несчастий и неудач из-за подавления, вам необходимо сознательно практиковать *растормаживание*.

Вам необходимо тренироваться быть менее внимательными, менее озабоченными, менее совестливыми. Вам нужно учиться сначала говорить, а потом думать, а не «думать прежде, чем говорить»; действовать спонтанно, вместо того чтобы рассуждать или «внимательно рассматривать» ситуацию, прежде чем начать делать.

Как правило, когда я советую пациентам практиковать растормаживание, в ответ я слышу нечто вроде: «Но вы же, безусловно, не думаете, будто нам нужно вообще не испытывать никакой тревоги и озабоченности результатами!»

Мне кажется, миру необходимо некоторое количество подавления, иначе мы жили бы как дикари и цивилизованное общество рухнуло бы.

Если мы будем выражать себя *без каких-либо* ограничений, если будем свободно проявлять свои чувства, то примемся раздавать пощечины и тумаки тем, кто с нами не согласен». И наиболее подавленные возражают наиболее активно.

«Да, – отвечаю я, – вы правы. *Миру* действительно необходимо определенное количество подавления. Но не вам! Ключевые слова здесь – «определенное количество». У вас же подавления столько, что вы напоминаете пациента с температурой 42 градуса, твердящего: «Но ведь тепло необходимо для здоровья! Человек – теплокровное животное, и он не смог бы жить без определенной температуры – температура нужна нам всем. А вы говорите мне, я

должен целиком и полностью сосредоточиться на *снижении своей температуры* и игнорировать опасность отсутствия какой бы то ни было температуры».

Заика, связанный по рукам и ногам моральным напряжением, избыточной негативной обратной связью, самокритичным анализом и подавлением, вообще не говорящий членораздельно, склонен приводить те же аргументы, когда ему рекомендуют *полностью игнорировать* негативную обратную связь и самокритику.

Он может цитировать вам многочисленные пословицы, афоризмы и т. п., чтобы доказать: следует думать прежде, чем говоришь, праздный язык «без привязи» может довести до беды, нужно очень внимательно относиться к тому, *что* говоришь и *как* это говоришь, ведь «хорошая речь важна», и «слово – не воробей». Все его аргументы сводятся к пользе негативной обратной связи. Но *не для него*. Когда он полностью игнорирует негативную обратную связь, либо заглушая ее громкими звуками, либо с помощью «теневого речи», – вот тогда он говорит правильно.

Прямая и узкая тропинка между подавлением и растормаживанием

По чьему-то выражению, подавленная, тревожная, озабоченная личность «заикается во всем».

Нам нужны баланс и гармония. Когда температура становится *слишком высокой*, врач пытается сбить ее; когда она становится слишком низкой, он пытается ее повысить. Если человек не может спать, ему выписывают лекарство, заставляющее спать больше; спит слишком много – назначают стимулятор, чтобы поддерживать в бодрствующем состоянии, и т. д. Это не вопрос «что лучше» – высокая температура или низкая, сонливость или бессонница. «Лекарство» заключается в том, чтобы сделать большой шаг в противоположном направлении.

И здесь в картине снова появляется принцип кибернетики.

Наша цель – адекватная, самореализованная, творческая личность. Путь к этой цели проходит между слишком большим подавлением и чересчур малым.

Когда подавления слишком много, мы корректируем курс, игнорируя подавление и практикуя бóльшую расторможенность.

Как понять, нужна ли вам расторможенность

Вот сигналы «обратной связи», которые могут подсказать вам, сбились ли вы с курса из-за слишком сильного или, напротив, недостаточного подавления.

Если вы постоянно попадаете в неприятности из-за чрезмерной самоуверенности; вы привычно лезете «поперек батьки в пекло»; то и дело оказываетесь в беде из-за импульсивных, невзвешенных поступков; ваши действия дают обратный эффект, ведь вы всегда «вначале действуете, а потом задаете вопросы»; если вы никогда не признаете неправоту; если вы громогласны и несдержанны на язык, – вероятно, подавления у вас *слишком мало*.

Вам следует больше думать о последствиях, прежде чем приступать к реализации плана. Вам нужно перестать вести себя как слон в посудной лавке и тщательнее планировать действия.

Однако большинство людей не относится к этой категории.

Если вы стеснительны в присутствии незнакомцев; боитесь новых и непривычных ситуаций; чувствуете себя неадекватным, много тревожитесь, переживаете, слишком озабочены; нервничаете и стесняетесь себя; если у вас появляются «нервные симптомы», такие как лицевой тик, излишне частое моргание, тремор, трудности с засыпанием; вы чувствуете себя не в своей тарелке в обществе других людей; сдерживаете себя и всегда оттягиваете момент решительных действий, – эти симптомы показывают, подавления у вас слишком много: вы чрезмерно внимательны во всем, вы много «планируете». Вам нужно следовать совету св. Павла из послания к Ефесеянам: «Не заботьтесь ни о чем...»

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

1. Не думайте заранее о содержании речи. Просто откройте рот и говорите. Совершенствуйтесь в процессе. Иисус советовал нам не думать о том, что мы сказали бы на суде, ибо Дух в это время войдет в нас и будет говорить за нас.

2. Не планируйте (не думайте о завтрашнем дне). Не думайте прежде, чем действовать. Действуйте – и корректируйте действия в процессе. Этот совет может показаться радикальным, однако на самом деле именно так *должны* работать все сервомеханизмы. Торпеда не «продумывает» все проблемы заранее и не пытается заранее их исправить. Она должна *вначале начать действовать* – двигаться к цели – а *потом* уже корректировать ошибки, которые могут возникнуть. «Мы не можем вначале думать, а потом действовать, – говорил А. Н. Уайтхед. – С момента рождения мы погружены в действие и можем лишь урывками направлять его с помощью мысли».

3. Перестаньте критиковать себя. Подавленный человек постоянно предаётся критичному самоанализу. После каждого поступка, сколь угодно простого, он говорит себе: «Никак не пойму, следовало ли мне это делать». Набравшись храбрости для действия, он тут же говорит себе: «Может быть, мне не следовало этого говорить. Может быть, другой человек неправильно это поймет».

Прекратите рвать себя на части. Полезная и благотворная обратная связь работает подсознательно, спонтанно и автоматически. Сознательная самокритика, самоанализ и интроспекция хороши и полезны – если заниматься ими, скажем, раз в год.

Но непрерывные, из минуты в минуту, изо дня в день, сомнения в себе или пересмотр уже совершенных поступков действуют разрушительно. Берегитесь такой самокритики – одергивайте себя и прекращайте ее.

4. Заведите привычку говорить *громче* обычного. Подавленные люди говорят тихо и неразборчиво. Увеличьте громкость своего голоса. Вам не обязательно кричать и использовать гневный тон – просто сознательно тренируйтесь говорить громче, чем привыкли. Громкая речь сама по себе является мощным растормаживающим фактором. Недавние эксперименты показали: сила человека может увеличиться на 15 процентов и он может поднимать больший вес, если будет кричать, в голос рычать или стонать в момент подъема тяжестей. Громкий крик растормаживает вас – и позволяет применить *всю* свою силу, включая и ту, которая была блокирована и связана подавлением^[35].

5. Говорите людям, когда испытываете к ним симпатию. Подавленная личность одинаково боится выразить и «хорошие» чувства, и «плохие». Выражая любовь, такой человек волнуется, что ее сочтут сентиментальностью; выражая дружбу, боится, вдруг ее сочтут попыткой подлизаться или слабостью. Делая кому-нибудь комплимент, он опасается выглядеть поверхностным или быть заподозренным в скрытом мотиве. Полностью игнорируйте все эти сигналы негативной обратной связи. Каждый день делайте комплименты как минимум трем людям. Если вам нравится сделанное, сказанное кем-либо или его одежда, – дайте ему об этом знать. Говорите прямо. «Мне это нравится, Джо». «Мэри, какая красивая у вас шляпка!» «Как я вижу, вы важный человек, Джим». А если вы женаты – просто говорите жене «я тебя люблю» как минимум дважды в день.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

-

-

-

-

-

-

-

-

Глава 12

«Самодельные» транквилизаторы, приносящие душевный покой

Транквилизаторы, ставшие столь популярными в последние пару лет, приносят душевный покой, умиротворенность и снижение или исключение «нервных симптомов», создавая «эффект зонтика». Так же, как зонт защищает нас от дождя, различные транквилизаторы возводят психический экран между нами и раздражающими стимулами.

Никто не знает достоверно, как именно транквилизаторам удается раскрывать этот «зонтик», но мы понимаем, почему он приносит спокойствие.

Транквилизаторы работают, ведь они значительно уменьшают или нивелируют *нашу собственную реакцию* на раздражающие стимулы.

Транквилизаторы не меняют среду. Раздражающие стимулы никуда не деваются. Мы по-прежнему способны *распознавать* их интеллектуально, но не *реагируем* на них эмоционально.

Помните, в главе о счастье говорилось, что наши чувства зависят не от внешних факторов, а от наших собственных подходов и реакций? Транквилизаторы дают убедительное доказательство этого факта. В сущности, они уменьшают или снижают нашу сверхреакцию на негативную обратную связь.

Сверхреакция – скверная привычка, которую можно исправить

Предположим, читая эту книгу, вы спокойно сидите в своем домашнем «логове». Внезапно звонит телефон. Это «сигнал» или стимул, на который вы привычно реагируете. Не думая, не принимая сознательного решения по данному вопросу, вы отвечаете на звонок. Вы вскакиваете со своего уютного кресла и спешите к телефону. Этот внешний стимул имеет свойство заставлять вас двигаться. Он изменил ваш психологический настрой и вашу «позицию» или самостоятельно определенный вами курс действий. Вы были настроены провести этот час, спокойно сидя в тишине, расслабляясь, читая. Вы были внутренне организованы для этого. Теперь же все внезапно изменилось из-за вашей реакции на внешний стимул в среде.

К чему я веду? Вы не *обязаны* отвечать на звонок. Вы не обязаны повиноваться стимулу. Вы можете, *если примете такое решение*, совершенно игнорировать звонок. Вы можете, если захотите, продолжать тихо сидеть и расслабляться – сохраняя изначальное состояние организации, *отказываясь реагировать* на сигнал. Четко представьте эту мысленную картину, поскольку она может быть очень полезной в преодолении беспокойства от внешних стимулов. Увидьте себя спокойно сидящим, позволяющим телефону звонить, игнорирующим его сигнал, не повинующимся его приказу.

Хотя вы *осознаете* его, вы больше о нем не думаете и не повинуетесь ему. Кроме того, четко представьте мысленно: внешний сигнал сам по себе не имеет над вами власти; у него нет силы сдвинуть вас с места. В прошлом вы повиновались ему, реагировали на него чисто по привычке. Вы можете, если пожелаете, сформировать новую привычку – не реагировать.

Заметьте также, ваш отказ реагировать состоит не в том, чтобы «что-то делать», или прилагать усилия, или сопротивляться, но в том, чтобы «ничего не делать» – в расслаблении, в неделании. Вы просто расслабляетесь, игнорируете сигнал и не обращаете внимания на его приказ.

Как создать условный рефлекс уравновешенности

Практически так же, как вы автоматически «повинуетесь» телефонному звонку или реагируете на него, все мы приобретаем условный рефлекс реагировать определенным образом на разнообразные стимулы в нашей среде.

Слово «обусловливание» в психологии родилось в результате знаменитых экспериментов Павлова с собакой, у которой он, звоня в колокольчик перед выдачей животному пищи, вырабатывал условный рефлекс выделять слюну при звуке колокольчика. Эта процедура повторялась много раз. Вначале звон колокольчика. Через пару секунд – появление пищи. Собака научилась реагировать на звук колокольчика, выделяя слюну в предвкушении кормления. Поначалу эта реакция имела смысл. Колокольчик возвещал о скорой подаче пищи, и собака готовилась к ее приему выделением слюны. Однако после того как процедура была повторена определенное число раз, собака продолжала выделять слюну при каждом звоне колокольчика – вне зависимости от того, появлялась ли вслед за ним пища. Теперь у собаки проявлялся условный рефлекс слюноотделения просто при звуке колокольчика. Ее реакция не имела никакого смысла и не служила никакой цели, но собака продолжала реагировать таким образом чисто по привычке.

В рядовых ситуациях присутствует великое множество «колокольчиков» или раздражающих стимулов, мы обусловленно реагируем на них по привычке, вне зависимости от того, имеет ли эта реакция какой-то смысл.

Например, многие люди боятся незнакомцев из-за внушенного родителями в детстве правила: не имей никаких дел с незнакомыми людьми, «не бери сладости у незнакомых людей», «не садись в

машину с незнакомым человеком» и т. д. Реакция избегания незнакомых людей служит благой цели, пока ребенок мал. Но многие взрослые люди продолжают скованно и некомфортно себя чувствовать в присутствии *любого* постороннего человека, даже когда знают, что он – друг, а не враг. Чужак становится «колокольчиком», а заученной реакцией на него – страх, избегание или желание спастись бегством.

Можно страхом и тревожностью реагировать на большие скопления людей, закрытые помещения, открытые пространства, облеченные властью фигуры («начальство») и т. д. как на «колокольчики», которые трезвонят: «опасность, беги, бойся». И по привычке мы продолжаем реагировать заученным способом. Мы повинемся колокольчику.

Как погасить условную реакцию

Однако мы можем гасить условную реакцию, если заведем привычку расслабляться, а не реагировать.

Мы в состоянии по собственному желанию, так же, как в случае с телефонным звонком, научиться игнорировать колокольчик и продолжать спокойно сидеть, позволяя ему звонить.

Эту ключевую мысль можно использовать в любой момент, столкнувшись с раздражающим стимулом, говоря себе: «Телефон звонит, но я не обязан отвечать на звонок. Я могу просто позволить ему звонить дальше». Эта фраза подключит вас к мысленной картине, в которой вы сидите спокойно, расслабленно, не реагируя, ничего не делая, позволяя телефону безответно звонить; и это подействует как триггер или «сигнал» применить тот же подход.

Если не можете игнорировать реакцию, откладываете ее

В процессе погашения условной реакции человеку может оказаться трудно (особенно поначалу) полностью игнорировать «колокольчик», особенно зазвонивший неожиданно. В таких случаях вы можете добиться аналогичных итоговых результатов – погашения условной реакции, – *откладывая* свою реакцию.

Одна женщина (будем называть ее Мэри С.) испытывала тревогу и скованность в присутствии больших скоплений людей. Используя описанный выше метод, она приобрела иммунитет, сумела «транквилизировать» себя к раздражающему стимулу в большинстве случаев. Однако время от времени ее желание убежать, скрыться, спрятаться становилось почти подавляющим.

«Помните Скарлетт О'Хару в «Унесенных ветром»? – спросил я Мэри С. – Ее философия заключалась в таких словах: «Я не стану думать об этом сейчас – я подумаю об этом завтра». Скарлетт научилась поддерживать свое внутреннее равновесие и эффективно справляться с окружающей средой, несмотря на войну, пожар, эпидемию и безответную любовь, откладывая свою реакцию.

Откладывание реакции мешает автоматической работе обусловливания и разрушает его.

Хорошая рекомендация «досчитать до десяти», когда вас так и подмывает рассердиться, основана на том же принципе: если вы будете считать медленно, это действительно отложит реакцию, а не просто загонит внутрь желание наорать на собеседника или ударить кулаком по столу. «Реакция» в гневе состоит не только из этих действий. Реакция – это напряжение в ваших мышцах. Вы не можете «ощущать» гнев или страх, если остаетесь физически расслабленным. Поэтому, если вам удастся отложить «ощущение

гнева» на десять секунд, полностью отложить *любое* реагирование, то вы сможете погасить автоматический рефлекс.

Мэри С. смогла уничтожить свой обусловленный страх перед скоплениями людей, откладывая реакцию. Когда ей казалось, что просто необходимо спастись бегством, она говорила себе: «Хорошо, я уйду, но не сию минуту. Я отложу свой уход на две минуты. Я сумею сопротивляться и не повиноваться страху всего две минуты!»

Расслабление возводит психический экран – или создает транквилизатор

Наши сильные чувства – гнев, враждебность, страх, тревожность, комплексы – вызваны нашими собственными реакциями, а не внешними факторами, это полезно осознавать. Реакция означает напряжение. Отсутствие реакции означает расслабление.

В лабораторных научных экспериментах доказано: совершенно невозможно ощущать гнев, страх, тревогу, неуверенность, «незащищенность», пока ваши мышцы остаются идеально расслабленными.

Все эти явления, в сущности, – *наши собственные чувства*. Напряжение в мышцах – подготовка к действию или к ответу. Расслабление мышц приносит психологическую релаксацию, спокойный подход. Таким образом, релаксация – это транквилизатор, созданный самой природой, который возводит психический экран или раскрывает зонтик между вами и раздражающим стимулом.

Физическая релаксация – мощное растормаживающее средство по той же причине.

Как мы помним из прошлой главы, подавление – результат избыточной негативной обратной связи или, скорее, нашей собственной сверхреакции на негативную обратную связь. Релаксация означает отсутствие реакции. Поэтому в ежедневной практике расслабления вы учитесь растормаживанию и обеспечению себя природным «самодельным» транквилизатором, который можете брать с собой, занимаясь повседневными делами. Защищайте себя от раздражающих стимулов, сохраняя спокойный подход.

Создайте «тихую комнату» в своем сознании

«Люди ищут уединения, стремятся к деревенской тиши, к морским берегам, в горы. И ты так же привык более всего желать этого, – писал Марк Аврелий. – Все это, однако, говорит лишь о невежестве, ибо в любой момент ты можешь удалиться в самого себя. Ведь самое тихое и безмятежное место, куда человек может удалиться, – это его душа. В особенности же человек, который найдет внутри себя то, взглядевшись во что он тотчас же преисполнится спокойствием. Под спокойствием я разумею здесь не что иное, как сознание своей добропорядочности. Почаще же разрешай себе такое уединение и черпай в нем новые силы...» (*Meditations of Marcus Aurelius*, translated by George Long, Peter Pauper Press, Mount Vernon, N.Y)

В последние дни Второй мировой войны президенту США Гарри Трумэну сказали, что он перенес все напряжение и тяготы президентства лучше, чем любой из предыдущих президентов, и складывается впечатление, будто работа ничуть не состарила его и не лишила жизненной силы – это весьма примечательно, в особенности учитывая множество проблем, с которыми он сталкивался, будучи президентом в военное время. Трумэн на это ответил: «У меня есть окоп для ума». И пояснил: как солдат залегает в окоп ради защиты, отдыха и восстановления сил, так и президент периодически удаляется в собственное мысленное «логово», где не позволяет ничему себя беспокоить.

Ваша собственная декомпрессионная камера

Каждому нужно тихое помещение внутри собственного сознания – безмятежный центр внутри, который, подобно глубинам океана, остается спокоен, как бы ни ярились волны на поверхности.

Этот тихий уголок внутри, созданный в воображении, работает психологической и эмоциональной декомпрессионной камерой. Он снижает давление, оказываемое напряжением, тревогой, требованиями, стрессами и усилиями, восстанавливает ваши силы и дает возможность вернуться в привычный внешний мир лучше подготовленным к взаимодействию с ним.

Я полагаю, у каждой личности уже есть тихий внутренний центр, остающийся невозмутимым и недвижимым, словно математическая точка в самом центре колеса или оси, всегда пребывающая на одном месте. Нам нужно обнаружить этот тихий центр внутри себя и периодически удаляться в него для отдыха, восстановления и возобновления бодрости.

Одна из самых благотворных рекомендаций, даваемых мною пациентам, – научиться возвращаться в этот тихий спокойный центр. И один из лучших найденных мною способов войти в него – создать для себя небольшую воображаемую комнату.

Снабдите комнату всем, означающим для вас отдых и восстановление: это могут быть живописные пейзажи, если вам нравится живопись; томик хороших стихов, если вы любите поэзию. Окрасьте ее стены в любимые «приятные» цвета, но выбирайте из успокаивающих оттенков голубого, светло-зеленого, желтого, золотистого. Эта комната непритязательно и просто обставлена; в ней нет отвлекающих элементов. Она очень аккуратна, в ней царит порядок. Простота, тишина, красота – вот главное. В ней стоит ваше любимое мягкое кресло. Вы можете выглянуть в ее единственное

небольшое окошко и увидеть красивый пляж. Волны накатывают на песок и возвращаются обратно, но вы их не слышите, ибо в вашей комнате очень, очень тихо.

Как можно тщательнее обустройте эту комнату в своем воображении, как делали бы это с реальным помещением. Каждая ее деталь должна быть вам досконально знакома и привычна.

Каждый день – маленький отпуск

Каждый день, когда у вас выдается пара свободных минут – например, между встречами или во время поездки в автобусе, – удаляйтесь в свою «тихую комнату». Когда начинаете ощущать растущее напряжение, спешку или переутомление, уходите в свою «тихую комнату». Пожертвовав всего парой минут в очень напряженный день, вы более чем окупите эти «траты». Это не зря потерянное время, а инвестированное. Говорите себе: «Я немного отдохну в своей тихой комнате».

Затем представьте, как поднимаетесь по лестнице в свою тихую комнату. Говорите себе: «Вот я поднимаюсь по лестнице... вот я открываю дверь... и вот я внутри». Обращайте внимание на все спокойные, сулящие отдых детали. Увидьте, как садитесь в любимое кресло, совершенно расслабленно и в состоянии полного примирения с миром. В вашей комнате безопасно. Ничто не может тронуть вас здесь. Здесь не о чем беспокоиться. Вы оставили тревоги внизу, у лестницы. Здесь не нужно принимать решения – нет никакой спешки, никаких забот.

Вам нужна определенная доля эскапизма^[36]

Да, это эскапизм. Сон, между прочим, – эскапизм. Выходить под дождь, прикрываясь зонтом, – тоже. Строить для себя настоящий дом, в котором можно укрыться от непогоды и стихий, – и это эскапизм. Как и отпуск.

Наша нервная система нуждается в определенном количестве эскапизма. Ей нужна некоторая свобода и защита от непрестанной бомбардировки внешними стимулами. Нам необходимы ежегодные отпуска, во время которых мы физически «убегаем» от привычных видов, привычных обязанностей, привычного долга – «убираемся подальше от всего этого».

Вашей душе и нервной системе нужна комната для отдыха, восстановления и безопасности – точно так же, как вашему физическому телу нужен физический дом, причем по тем же причинам. Ваша воображаемая «тихая комната» каждый день дает нервной системе маленький отпуск. На мгновение вы мысленно «отпускаете» себя из трудового мира долгов, обязанностей, решений, давления и «убираетесь подальше от всего этого», мысленно удаляясь в свою «декомпрессионную камеру».

Для вашего автоматического механизма картины действеннее слов. Особенно если картина имеет сильное символическое значение. Вот одна из наиболее эффективных.

На экскурсии по Йеллоустоунскому национальному парку я терпеливо дожидался извержения гейзера «Старый Служака», случавшегося приблизительно раз в час. Внезапно гейзер выбросил огромную массу шипящего пара, точно гигантский паровой котел, у которого сорвало предохранительный клапан. Маленький мальчик, стоявший рядом со мной, спросил отца:

– Почему он так делает?

– Ну, – отвечал отец, – полагаю, матушка-земля похожа на всех нас. В ней накапливается давление, и время от времени ей приходится стравливать пар, чтобы оставаться здоровой.

Вот было бы здорово, подумал я, если бы мы, люди, могли так же безвредно «стравливать пар», когда внутри нас нарастает эмоциональное давление!

У меня не было ни гейзера, ни парового клапана в макушке, зато было воображение. И я начал использовать эту мысленную картину, возвращаясь в воображаемую «тихую комнату». Я вспоминал «Старого Служаку» и мысленно рисовал себе, как эмоциональный «пар» и давление выходят из моей макушки и безвредно растворяются в воздухе. Попробуйте примерить на себя эту мысленную картину, когда бываете «на взводе» или в напряжении. У идей «спускания пара» и «свистка» есть мощные ассоциации, встроенные в ваш психологический механизм.

Проводите «чистку» своего механизма, прежде чем браться за новую задачу

Если вы пользуетесь калькулятором или электронным компьютером, вы должны «чистить» их от предыдущих задач, прежде чем браться за новые. Иначе части прежней задачи или прежней ситуации перенесутся в новую и результатом станет неверный ответ.

Это упражнение – уход на пару минут в «тихую комнату» вашего сознания – способно провести примерно такую же «чистку» вашего механизма успеха, и по этой причине его очень полезно выполнять между разными задачами, ситуациями, при изменениях среды, требующих разных настроений, психологической корректировки или разных «мысленных установок».

Можно привести немало распространенных примеров «переноса» или отказа психологической машины.

Бизнесмен «привозит» рабочие тревоги и «настроение» домой. Весь день он спешил, работал на износ, был агрессивным и готовым действовать. Возможно, какое-то разочарование вызвало у него раздражение. Возвращаясь домой, бизнесмен уже перестал работать физически, но несет с собой остатки агрессивности, фрустрации, спешки и тревог. Он все еще готов действовать и не может расслабиться. Он раздраженно реагирует на жену и детей. Он продолжает думать о проблемах в офисе, хотя сейчас ничего не может с ними сделать.

Бессонница и грубость – частые примеры эмоционального переноса

Многие люди уносят свои тревоги в постель, хотя там следовало бы отдыхать. Психологически и эмоционально они все еще пытаются решить проблемы в совсем не подходящее для этого время.

В течение дня мы нуждаемся во множестве разных типов эмоциональной и психологической организации. Вам нужны разные «настроения» для разговора с начальником и общения с покупателем.

И если вы только что общались с одним разъяренным и раздражительным клиентом, вам нужно сменить установку, прежде чем начинать диалог с другим. Иначе произойдет «перенос» эмоций из одной ситуации в другую, где они будут неприемлемы.

В крупной компании выяснили, что менеджер нечаянно ответил на телефонный звонок в грубой, сердитой и враждебной форме. Этот звонок раздался посреди изматывающего, напряженного совещания или когда менеджер по той или иной причине был переполнен фрустрацией и злобой, и его гневный, агрессивный тон удивил и оскорбил собеседника, который был совершенно ни при чем.

После этого руководство компании выпустило распоряжение: все работники должны обязательно делать паузу в пять секунд – и улыбаться – прежде чем отвечать на любой телефонный звонок.

Эмоциональный перенос – причина несчастных случаев

Страховые компании и другие агентства, исследующие причины несчастных случаев, обнаружили: эмоциональный перенос – корень многих автомобильных аварий. Если водитель повздорил с женой или начальником, если он только что пережил разочарование или вышел из ситуации, связанной с агрессивным поведением, вероятность попасть в аварию становится выше. Он переносит в свою манеру вождения подходы и эмоции, которые для нее неприемлемы. На самом деле он не злится на других водителей. Он чем-то напоминает человека, проснувшегося утром после сна, в котором испытывал крайний гнев. Несправедливость, допущенная в отношении него, случилась во сне, и он это осознает. Но гнев-то никуда не делся – и точка.

Точно так же может переноситься страх.

Спокойствие тоже переносится

Но самое замечательное: дружба, любовь, покой, умиротворенность тоже «переносятся».

Невозможно, как мы уже говорили, испытать или ощутить страх, гнев или тревожность, будучи полностью расслабленным, спокойным и сдержанным. Таким образом, уход в «тихую комнату» становится идеальным механизмом очищения для эмоций и настроений. Прежние эмоции испаряются и исчезают. Вы ощущаете расслабленность, умиротворение и чувство благополучия, которые перенесутся в занятия, следующие непосредственно за «чисткой». Ваш период спокойствия, так сказать, позволяет начать с чистого листа, очищает механизм и дает вам «свежее начало» для новой обстановки.

Я устраиваю себе «тихие минуты» как непосредственно перед операцией, так и сразу после нее. Операция требует высокой степени сосредоточенности, спокойствия, контроля. «Перенос» в хирургическую ситуацию спешки, агрессивности или личных тревог был бы катастрофой. Поэтому я чищу психологическую машину, проводя пару минут в полной расслабленности в своей «тихой комнате». Напротив, высокая степень сосредоточенности, целеустремленности и отрешенности от окружающего, необходимые для работы в операционной, были бы совершенно неприемлемы в ситуации общения – будь то собеседование в моем кабинете или великосветский бал. Поэтому, выйдя из операционной, я снова стараюсь провести пару минут в мысленном убежище, очистив поле, так сказать, для нового типа деятельности.

Создайте свои собственные психологические ЗОНТИКИ

Практикуя методы из этой главы, вы создадите собственные психологические зонтики, которые защитят от раздражающих стимулов, принесут большее душевное спокойствие и дадут возможность более продуктивной деятельности.

Прежде всего, помните (и как следует вбейте это себе в голову):

главное в вопросе, будете вы неуравновешенны или спокойны, полны страха или сдержанны, – это не внешние стимулы, какими бы они ни были, а ваша собственная реакция. Именно она заставляет вас испытывать страх, тревогу, неуверенность.

Если вы не реагируете вообще, а «просто позволяете телефону звонить», вас не выбьет из колеи происходящее вокруг. «Будь подобен скале: волны беспрестанно разбиваются о нее, она же стоит недвижимо, и вокруг нее стихают взволнованные воды», – писал Марк Аврелий.

Девяносто первый псалом^[37] – живая словесная картина, она изображает человека, ощущающего защищенность и безопасность посреди «ужасов в ночи» и стрел, летящих днем, губительной язвы, ловчих сетей, опасностей («Падут подле тебя тысяча и десять тысяч одесную тебя»), ведь он нашел «тайное место» в собственной душе и «будет безопасен» – то есть он не реагирует эмоционально на пугающие «колокольчики» окружающей реальности. Он их полностью игнорирует, так же как Уильям Джеймс рекомендовал полностью игнорировать скверные и неприятные «факты», чтобы быть счастливым, и как Джеймс Манган рекомендует полностью игнорировать враждебную ситуацию в окружающей среде, чтобы сохранять душевное равновесие.

В основе своей вы «тот, кто действует», а не «тот, кто реагирует».

На протяжении всей этой книги мы говорим об адекватном *реагировании* на факторы среды. Однако человек в первую очередь не «реагент», а «реактив». Мы не просто реагируем и волей-неволей отвечаем на факторы среды, словно парусный корабль, плывущий туда, куда вздумается дуть ветру. Как целеустремленные существа мы должны прежде всего **ДЕЙСТВОВАТЬ**. Мы ставим себе собственные цели, определяем собственный курс, а потом, в контексте этой целеустремленной структуры, реагируем адекватно, то есть в манере, способствующей дальнейшему прогрессу и служащей нашим целям.

Если реагирование на негативную обратную связь не ведет нас дальше по дороге к цели, то есть не служит нашим намерениям, то нет нужды вообще реагировать. А если реакция любого рода сбивает нас с курса или работает против нас, тогда самой адекватной реакцией будет ее *отсутствие*.

Ваш эмоциональный стабилизатор

Почти в каждой целеустремленной ситуации наша внутренняя стабильность сама по себе является важной целью. Мы должны быть чувствительны к данным негативной обратной связи, сообщаям нам об отклонениях от курса, чтобы сменить направление и двигаться вперед. Но в то же время мы должны удерживать свой корабль на плаву и в стабильном состоянии. Он не должен рыскать, раскачиваться и тонуть из-за каждой проходящей волны или даже серьезного шторма. Как объяснял Прескотт Леки, «один и тот же подход надо поддерживать вопреки переменам среды».

Подход «пусть телефон звонит» поддерживает нашу стабильность. Он не дает нам рыскать из стороны в сторону, сбиваться с курса или «содрогаться» из-за каждой большой волны или мелкой ряби в окружающей среде.

Перестаньте сражаться с пугалами

Еще один тип неадекватной реакции, вызывающей тревогу, неуверенность и напряжение, – скверная привычка пытаться реагировать эмоционально на существующее лишь в нашем воображении.

Не удовлетворяясь сверхреагированием на мелкие стимулы в реальной среде, многие из нас создают себе пугал в воображении и эмоционально реагируют на мысленные картины.

Вдобавок к настоящим, действительно существующим негативным моментам мы навязываем себе собственные: «То-то или то-то *может* случиться; а как быть, если то-то случится?»

Беспокоясь, мы формируем мысленные образы – неблагоприятные мысленные картины того, что *может* существовать в среде или *может* случиться. Затем мы реагируем на эти негативные картины так, как *если бы* они были реальностью. Помните, ваша нервная система не может отличить реальное переживание от живо воображаемого.

«Ничегонеделание» – подобающая реакция на нереальную проблему

Опять же, вы можете «транквилизировать» себя от такого рода раздражителей не тем, что вы «делаете», а тем, чего *не* делаете, – отказом реагировать. *В эмоциональной сфере* подобающая реакция на тревожные картины – полное их игнорирование. Живите чувственно в текущем моменте. Анализируйте среду, лучше осознавайте существующее в окружающем мире и спонтанно на это реагируйте. Чтобы делать это, вы должны уделять свое безраздельное внимание происходящему сейчас. Вы должны не спускать глаз с мяча. Тогда реакция будет адекватной, и у вас не останется времени сосредоточиться на вымышленной среде или реагировать на нее.

Аптечка первой помощи

В качестве походной аптечки носите с собой следующие мысли:

Внутренний дисбаланс, или противоположность спокойствию, почти всегда бывает вызван сверхреакцией, слишком чувствительной «тревожной реакцией». Вы создаете внутренний транквилизатор, или психологический экран между собой и раздражающим стимулом, практикуя «не-реагирование», или позволяя телефону звонить.

Вы исцеляете сверхреакцию, гасите прежние условные рефлексы, когда практикуете откладывание привычной, автоматической и бездумной реакции.

Релаксация – природный транквилизатор. Расслабление – это не-реакция. Учитесь физическому расслаблению путем ежедневной практики; а потом в момент, когда вам понадобится не-реагирование в повседневной деятельности, просто «делайте то, что вы делаете», когда расслабляетесь.

Используйте «тихую комнату» и как ежедневный транквилизатор, чтобы ослабить нервную реакцию, и для очищения своего эмоционального механизма от «перенесенных» эмоций, которые были бы неадекватны в новой ситуации.

Перестаньте запугивать себя до смерти мысленными картинками. Перестаньте бороться с пугалами. Эмоционально реагируйте только на существующее в действительности, здесь и сейчас, – и игнорируйте остальное.

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Создайте в воображении яркую мысленную картину, в которой вы находитесь, – спокойный, сдержанный, невозмутимый, позволяя телефону звонить, – как описано выше в этой главе.

Затем «переносите» тот же умиротворенный, сдержанный, невозмутимый подход в реальность, вспоминая эту мысленную картину. Говорите себе «пусть телефон звонит» всякий раз, испытывая искушение «повиноваться» или отреагировать на «колокольчик» тревоги или страха. Далее пользуйтесь воображением, практикуя не-реакцию в различных ситуациях. Увидьте себя сидящим спокойно и невозмутимо, пока ваш знакомый ярится и бушует. Увидьте себя занимающимся повседневными задачами, решая их по одной, спокойно, сдержанно, неторопливо, вопреки давлению насыщенного дня. Увидьте себя сохраняющим стабильный курс вопреки разнообразным «колокольчикам» торопливости и давления в окружении. Увидьте себя в разнообразных ситуациях, расстраивавших вас в прошлом, – только теперь оставайтесь сдержанным, стабильным, уравновешенным с помощью не-реагирования.

Ваш духовный термостат

В вашем физическом теле имеется встроенный термостат, самостоятельный сервомеханизм, поддерживающий внутреннюю температуру на уровне стабильных 36,5–36,6 градуса, вне зависимости от температуры окружающей среды.

Вокруг может быть температура замерзания воды – около нуля. Однако тело поддерживает собственный климат. Оно способно надлежащим образом функционировать в среде, потому что не приобретает ее температуру. Будь вокруг зной или мороз – оно поддерживает собственную температуру.

У вас также есть встроенный духовный термостат, поддерживающий внутренний эмоциональный климат и атмосферу вопреки перепадам эмоционального климата вокруг.

Многие люди не пользуются этим духовным термостатом, так как не знают о нем; они не знают о самой возможности и не понимают, что *не обязаны* поддаваться внешнему климату. Однако ваш духовный термостат необходим для эмоционального здоровья и благополучия в той же мере, в которой физический термостат необходим для физического здоровья. Начните пользоваться им сейчас, выполняя упражнения из этой главы.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Глава 13

Как превратить кризис в творческую ВОЗМОЖНОСТЬ

Я знаю одного молодого гольфиста, абсолютного рекордсмена местного уровня, никогда не игравшего в по-настоящему большом турнире. Когда он играет в одиночку, с друзьями или в небольших турнирах, где ставки невысоки, его техника безупречна. Однако каждый раз, когда он пытается принять участие в большом турнире, у него все буквально валится из рук. Как говорят гольфисты, он «не выдерживает давления».

Многие бейсболисты хорошо контролируют себя, пока не оказываются в решающей ситуации. Тогда они «задыхаются», теряют контроль, и кажется, будто все их способности внезапно испарились.

И напротив, многие спортсмены показывают лучшую результативность именно под давлением. Словно сама ситуация придает им больше сил, мощи и мастерства.

Люди, проявляющие бойцовские качества в момент кризиса

Например, Джон Томас, рекордсмен по прыжкам в высоту из Бостонского университета, часто показывает лучшие результаты в соревнованиях, чем на тренировках. В феврале 1960 г. Томас установил новый мировой рекорд на легкоатлетическом чемпионате США в закрытых помещениях, взяв высоту в 216,5 см. Его лучший результат в предшествующих тренировках составил 206,5 см.

Тренеры не всегда предпочитают спортсменов с наилучшей результативностью для ответственных соревнований, часто выбирая тех, кто способен лучше «держать удар».

Один агент по продажам теряет дар красноречия в присутствии важного потенциального клиента. Навыки предают владельца. Другой же при аналогичных обстоятельствах способен добиться отличной сделки. Трудности ситуации выявляют в нем способности, которыми он не блещет в обычной ситуации.

Многие женщины очаровательны и грациозны в беседе с одним человеком в небольшой компании, но начинают мямлить, становятся неловкими и скучными на званом ужине или большом общественном мероприятии. С другой стороны, я знаю леди, демонстрирующую бойцовский характер только под влиянием важных обстоятельств. Ужиная с ней наедине, вы сочли бы ее совершенно непримечательной. Ее внешность не особенно привлекательна, личность кажется довольно тусклой. Но все меняется, когда она присутствует на важном приеме. Стимул момента пробуждает и выявляет в ней новые черты. Глаза блестят. Речь остроумна и очаровательна. Даже черты лица, кажется, претерпевают перемены, и она производит впечатление красивой женщины.

Есть учащиеся, прекрасно проявляющие себя в повседневной учебе, но на экзамене у них словно все вылетает из головы. Есть и другие, ничем не выделяющиеся на обычных занятиях в классе, зато прекрасно сдающие важные экзамены.

Различие между всеми этими людьми создает не какое-либо внутренне присущее им качество, которое есть у одних и отсутствует у других. В основном оно определяется тем, как они *научились реагировать* на кризисные ситуации.

Кризис – ситуация типа «пан или пропал». Если вы реагируете на нее должным образом, то кризис дает физическую и психологическую силу и мудрость, которых вы, как правило, не выказываете в повседневной жизни. Если же вы реагируете неадекватно, он может лишить вас привычных навыков, контроля и способностей.

Так называемые «денежные игроки» в спорте, бизнесе или социальной деятельности демонстрируют бойцовские качества, лучше проявляя себя под воздействием трудностей. Они либо сознательно, либо бессознательно научились хорошо реагировать в кризисных ситуациях.

Чтобы хорошо показать себя в кризисе, нужно:

1. Усвоить определенные навыки при условиях, в которых мы не будем сверхмотивированы, необходимо тренировать их без давления.

2. Научиться реагировать на кризис в агрессивной, а не оборонительной манере, на трудности ситуации, а не на ее угрозу; не забывать о позитивной цели.

3. Оценивать так называемые «кризисные» ситуации, видя их трезвым взглядом; не делать из мухи слона и не реагировать, словно каждая незначительная трудность – вопрос жизни и смерти.

Тренировка без давления

Хотя мы способны быстро учиться в кризисных обстоятельствах, хорошему обучению они не способствуют. Бросьте человека, не умеющего плавать, в воду вниз головой, – и кризисная ситуация может придать ему достаточно сил, чтобы выплыть на безопасное место. Он овладевает навыком и умудряется *кое-как* плыть.

Но в таких условиях он не научится плавать настолько хорошо, чтобы стать пловцом-чемпионом. Неумелое барахтанье, используемое для спасения, становится «заученным», и после трудно усвоить другие стили плавания. Из-за неумелости он может погибнуть в реальном кризисе, когда потребуется проплыть действительно большое расстояние.

Эдвард Толмен из Калифорнийского университета, психолог и специалист по поведению животных, говорит, что у животных и человека в процессе обучения формируются «мозговые карты», или «когнитивные карты» среды. Если мотивация не слишком сильна, если в ситуации обучения не присутствует сильный кризис, эти карты становятся широкими и общими по содержанию. Если животное сверхмотивировано, его когнитивная карта становится узкой и ограниченной. Оно заучивает только один порядок решения проблемы. В будущем, если этот способ блокируется, животное теряет и не может найти альтернативные маршруты или обходные пути. У него развивается «единственная реакция», четкая и законченная, заранее подготовленная, и оно склонно терять способность к спонтанному реагированию на нечто новое. Оно не может импровизировать. Оно может лишь следовать установленному плану.

Давление замедляет обучение

Толмен обнаружил: обученные и тренированные в *не-кризисных* условиях крысы впоследствии хорошо справляются с задачей в условиях кризиса.

Например, если крысам разрешали вольно бегать и исследовать лабиринт, когда они были накормлены и напоены, животные, *казалось*, ничему не учились. Однако впоследствии, когда тех же крыс запускали в лабиринт в голодном состоянии, они демонстрировали, что научились многому, быстро и эффективно добираясь до цели. Голод ставил крыс в кризисную ситуацию, на которую они хорошо реагировали.

Другие крысы, вынужденные изначально осваивать лабиринт в кризисных условиях голода или жажды, справлялись с задачей не столь хорошо. Они были сверхмотивированы, и их мозговые карты сужались. Один «правильный» маршрут к цели становился заученным. Если этот путь блокировался, крысы терялись, и им было очень трудно выучить новую дорогу.

Чем серьезнее кризисная ситуация, в которой вы учитесь, тем меньше вы усвоите.

Профессор Джером Брунер из Гарвардского университета тренировал две группы крыс находить путь в лабиринте, чтобы получить пищу. Одна группа крыс, которую предварительно не кормили в течение 12 часов, осваивалась в лабиринте за шесть попыток. Второй группе, которую ничем не кормили 36 часов, требовалось больше 20 попыток.

Учебные пожарные тревоги учат поведению в условиях кризиса в некризисных ситуациях

Люди реагируют на кризис так же. Чтобы выбраться из горящего здания, как правило, требуется вдвое-втрое больше времени, чем на

поиски маршрута спасения, когда тревога является учебной. Некоторые вообще не находят правильный путь.

Сверхмотивация мешает логическому процессу. Автоматический механизм реагирования перегружен чрезмерным количеством сознательных усилий – он «слишком старается». Развивается нечто похожее на «тремор цели», и теряется способность мыслить ясно. Те, кому удастся как-то выбраться из здания, заучивают одну узкую фиксированную реакцию. Если они оказываются в другом доме или в слегка измененных обстоятельствах, то так же неудачно реагируют во второй раз.

Но можно взять тех же самых людей и позволить им потренироваться в отработке действий по пожарной тревоге, когда никакого пламени нет. Поскольку нет угрозы, отсутствует и избыточная негативная обратная связь, которая мешала бы ясному мышлению или правильным действиям. Люди тренируются выходить из здания спокойно, эффективно и правильно. После ряда тренировок можно рассчитывать на такие же действия при настоящем пожаре. Мышцы, нервы и мозг запомнили широкую, общую, гибкую «карту». Подход спокойствия и ясного мышления «переносится» из ситуации учебной тревоги в актуальную ситуацию пожара. Более того, они научатся выбираться из любого здания или справляться с любыми изменившимися обстоятельствами. Они не заиклены на одной жестко закрепленной реакции и смогут импровизировать – реагировать спонтанно на любые представленные условия.

Вывод очевиден как для крыс, так и для людей:

тренируйтесь без давления – тогда вы будете учиться эффективнее и сможете лучше показать себя в кризисной ситуации.

«Бой с тенью» ради стабильности

Термин «бой с тенью» ввел в обиход Джеймс Корбетт^[38]. Когда его спросили, каким образом он смог добиться идеального владения и выбора момента для удара левой, которым он «порвал в лоскуты» Джона Салливана, «Бостонского Силача», Корбетт ответил, что тренировался выбрасывать левую руку перед собственным отражением в зеркале более 10 000 раз, готовясь к поединку.

То же самое делал Джин Танни. На протяжении нескольких лет до победы над Джеком Демпси Танни сражался с воображаемым Демпси более сотни раз в собственной комнате. Он раздобыл все записи прежних боев Демпси. Он смотрел их, пока не выучил все до единого приемы Демпси. Затем он тренировался методом «боя с тенью», воображая, будто перед ним стоит Демпси. Когда воображаемый Демпси проводил конкретный прием, Танни отрабатывал контрприем.

Гарри Лодер, знаменитый шотландский актер и комик, однажды признался, что 10 000 раз репетировал одно выступление, прежде чем вынести его на публику. В сущности, Лодер «боксировал с тенью» воображаемой аудитории.

Билли Грэм читал проповеди кедровым пням во флоридском болоте, прежде чем убедительно проповедовать живым зрителям. Большинство хороших ораторов так или иначе делали примерно то же самое. Самая распространенная форма «боя с тенью» для выступающих – произносить речь перед зеркалом. Один мой знакомый выставляет в ряд шесть-восемь стульев, представляет себе сидящих на них людей и репетирует речь перед воображаемой аудиторией.

Легкая тренировка дает лучшие результаты

Когда Бен Хоган регулярно играл в турнирах по гольфу, он держал у себя в спальне клюшку для гольфа и ежедневно наедине с собой тренировался бить по воображаемому мячу – без давления и правильно держа клюшку. Выходя на поле, Хоган прорабатывал необходимые правильные движения на мысленном экране, прежде чем нанести удар, а потом опирался на «мышечную память», позволяя телу выполнить их.

Некоторые спортсмены тренируются без посторонних глаз, стараясь обеспечить как можно меньшее давление. Они сами или их тренеры отказываются допускать журналистов на частные тренировки и даже давать в рекламных целях какую-либо информацию, касающуюся тренировок, защищаясь от прессинга.

Принимаются все меры, чтобы сделать тренировку и практику как можно более расслабленной и непринужденной. В результате эти спортсмены входят в кризисную ситуацию соревнований, будто вообще не нервничая. Они превращаются в «ледышек», иммунных к давлению, не беспокоящихся о результате, и полагаются на «мышечную память», позволяя ей выполнять различные заученные приемы.

Техника «боя с тенью» или «практики без давления» настолько проста, а ее результаты поразительны, что в ней видится некий магический трюк.

Мне вспоминается пожилая дама, очень нервная и скованная в ситуациях общения. Позанимавшись по методике «боя с тенью», она писала мне: «...Должно быть, я тренировалась делать «большой выход» в собственной пустой гостиной раз сто или больше. Я обходила комнату, пожимая руки бесчисленным воображаемым гостям. Я улыбалась, каждому говорила пару приятных слов –

буквально произносила их вслух. Затем я фланировала между «гостями», поочередно болтая с ними. Я тренировалась грациозно и уверенно ходить, сидеть, разговаривать.

Не могу даже описать, насколько счастлива я была – и насколько, осмелюсь сказать, удивились некоторые особы, – когда чудесно провела время на балу у Г. Т. Я была расслаблена и уверена в себе. Возникли несколько ситуаций, которых я не предвидела и потому не отработывала, но я чудесно с ними справилась, импровизируя на ходу. Мой муж уверен, что вы меня заколдовали...»

«Бой с тенью» включает самовыражение

Самовыражение – умение проявить себя, свои способности, таланты и личные качества. Включить, так сказать, собственный свет и позволить ему сиять. Самовыражение – это «да-реакция». Подавление – это «нет-реакция». Подавление душит ваше самовыражение, выключает или приглушает ваш свет.

В «бою с тенью» вы тренируете самовыражение без подавляющих факторов. Вы разучиваете правильные приемы. Вы формируете «мысленную карту» и сохраняете ее в памяти.

Широкую, общую, гибкую карту. Затем, сталкиваясь с кризисной ситуацией, реальной угрозой или подавлением, вы уже умеете действовать спокойно и правильно. В ваших мышцах, нервах и мозге происходит «перенос» навыков из тренировки в реальную ситуацию. Более того, поскольку обучение было расслабленным и свободным от давления, вы сможете соответствовать ситуации, импровизировать, действовать спонтанно. В то же время «бой с тенью» создает мысленный образ вашего Я, действующего правильно и успешно. Память об этом успешном образе Я тоже позволяет вам быть результативнее.

Стрельба вхолостую – секрет меткости

Новичок в тире держит оружие идеально неподвижно и ровно – *до тех пор*, пока не пытается выстрелить. Когда он целится в мишень из незаряженного оружия, его рука не дрожит. Когда то же оружие заряжено и он пытается попасть в мишень, включается «тремор цели». Ствол оружия неудержимо мечется вверх-вниз, вправо-влево – так же, как дрожит ваша рука, когда вы пытаетесь вдеть нитку в иголку (см. главу 11).

Почти все до единого хорошие тренеры по стрельбе рекомендуют «стрельбу вхолостую» по мишени, чтобы преодолеть это состояние. Стрелок целится спокойно и неторопливо, поднимает и разряжает оружие в мишень на стене. Он спокойно и неторопливо уделяет внимание тому, как именно держит рукоять, не «заваливает» ли, не жмет ли на спусковой крючок, не дергает ли его. Он спокойно учится правильным привычкам. «Тремор цели» отсутствует, ведь нет излишней старательности, излишней озабоченности результатами. После тысяч упражнений в «воображаемой стрельбе» новичок сможет держать заряженное оружие и стрелять из него, сохраняя тот же психологический подход и совершая те же спокойные, неторопливые движения.

Один мой друг примерно так же научился стрелять перепелов. Его, меткого стрелка «по тарелочкам» в условиях стрельбища, почти каждый раз заставлял промахиваться шум, который поднимали перепела, снимаясь с места, вкуче с излишним беспокойством за результат – или сверхмотивацией.

Узнав о методе «боя с тенью», он в первый день следующей охоты взял незаряженное ружье. Причины для беспокойства о результате отпали, поскольку он все равно не мог выстрелить. Когда у вас в руках незаряженное ружье, нет необходимости в сверхмотивации! В тот день он «подстрелил» из незаряженного ружья около двадцати перепелов. К тому времени, как он сделал первые шесть «выстрелов», от его тревожности и нервности не осталось и следа. Товарищи решили, что он малость тронулся умом. Но он реабилитировался в их глазах на следующий день, подстрелив своих

первых восемь птиц, а в общей сложности добыл за ту охоту 15 перепелов, затратив на это всего 17 выстрелов!

«Бой с тенью» помогает бить по мячу

Не так давно я поехал в воскресенье навестить друга, живущего в пригороде Нью-Йорка. Его десятилетний сын мечтал стать звездой бейсбола в главной лиге. У него было все в порядке в защите, но он не умел бить по мячу. Каждый раз, когда отец бросал мяч, мальчик застывал на месте – и промахивался битой не меньше чем на фут. Я решил попробовать ему помочь.

– Ты так сильно хочешь ударить по мячу и так боишься, что не попадешь, что это мешает тебе отчетливо увидеть мяч, – сказал я. Напряжение и тревога мешали четкому зрению и рефлексам: мышцы рук мальчика не выполняли приказы, поступавшие от мозга. – В следующие десять раз, – продолжал я, – даже не пытайся ударить по мячу. Вообще не старайся. Держи битку на плече. Но следи за мячом *очень* внимательно. Не выпускай его из виду с того момента, как он вылетает из папиной руки, до того, когда он подлетит к тебе. Стой расслабленно и свободно и просто смотри на пролетающий мимо мяч.

После десяти бросков я посоветовал мальчику следующее:

– А теперь некоторое время наблюдай, как мяч пролетает мимо, и держи битку на плече, но представляй про себя, как размахнешься битой так, чтобы она *действительно* ударила по мячу – уверенно и точно по центру.

После этого я велел ему продолжать «чувствовать то же самое» и пристально следить за мячом – и «позволить» бите взлететь и встретить мяч, не стараясь ударить по нему сильно. Мальчик легко попал по мячу. После нескольких «легких» ударов он научился ловко отбивать мяч, а я приобрел друга на всю жизнь.

Агент по продажам, тренировавшийся «не продавать»

Можно использовать тот же метод и «бить по мячу» в продажах, преподавании или руководстве бизнесом.

Молодой агент по продажам пожаловался мне, что буквально цепенеет, встречаясь с вероятными покупателями. Он не умел подобающим образом отвечать на возражения. «Когда возможный клиент выдвигает возражение или критикует товар, я в этот момент не могу придумать ответ, – признался он. – Зато потом мне приходит в голову множество остроумных вариантов...»

Я рассказал ему о «бое с тенью» и о мальчике, научившемся бить по мячу, позволив ему пролетать мимо и держа битую на плече. Для того, чтобы ударить по мячу или думать «на ходу», нужны хорошие рефлексы – указал я. Автоматический механизм успеха должен реагировать адекватно и автоматически. Слишком большое напряжение, чрезмерная мотивация, активное беспокойство о результатах блокируют этот механизм. «Вы легко находите подходящие ответы потом, ведь тогда вы расслаблены и давление отсутствует. Сейчас вы не реагируете быстро и спонтанно на возражения, выдвинутые возможными покупателями, – иными словами, не попадаете по мячу, брошенному покупателем».

Я посоветовал молодому человеку, прежде всего, потренироваться на воображаемых собеседованиях – мысленно входить в помещение, представляться возможному клиенту, рассказывать о своем товаре, а потом перебирать все возможные возражения собеседника, какими бы они ни были глупыми, и отвечать на них вслух. Далее он должен был прорабатывать навык «с битой на плече» на настоящем живом клиенте. Он должен был вступать в разговор с «незаряженным ружьем» по части намерений. Цель разговора о продаже должна была состоять не в том, чтобы продать товар: мой пациент довольствовался удовлетворением, полученным от хорошо проведенного разговора без оформления заказа. Намерением должна была стать исключительно практика – «бита на плече», «незаряженное ружье».

По его словам, эта практика «боя с тенью» сработала «волшебным».

Будучи молодым студентом-медиком, я проводил «бои с тенью» – хирургические операции на трупах. Эта практика без давления подарила мне не только техническое мастерство.

Она научила меня спокойствию, неторопливости, ясному мышлению будущего хирурга, ведь я нарабатывал навыки в ситуации, когда речь не шла о жизни и смерти.

Как заставить ваши нервы работать на вас

Слово «кризис» происходит от греческого слова, буквально означающего «решительность» или «момент решения».

Кризис – развилка дороги. Один путь обещает лучшие условия, другой – худшие. В медицине «кризис» – это поворотный момент, после которого пациенту либо становится хуже, и он умирает, либо его состояние улучшается, и он продолжает жить.

Таким образом, каждая кризисная ситуация двойка. Питчер^[39] в поворотный момент игры может либо стать героем и завоевать престиж, либо стать «злодеем», причиной проигрыша команды.

Хью Кейси, одного из самых успешных и спокойных бейсболистов всех времен, однажды спросили, о чем он думает, когда его выпускают на поле в разгар кризисной ситуации.

«Я всегда думаю о том, что я буду делать и каких хочу событий, – ответил он, – а не о том, как будет работать бэттер^[40] или что может случиться со мной». Он добавил, что сосредоточивается на желанных для себя событиях, чувствует, будто может заставить их случиться, – и обычно так и бывает.

Этот же подход обеспечивает возможность хорошо реагировать в любой кризисной ситуации.

Если мы способны сохранять агрессивный подход, откликаться на угрозы и кризисы агрессивно, а не негативно, то сама по себе

кризисная ситуация может действовать как стимул для высвобождения неиспользованных сил.

Несколько лет назад газеты опубликовали статью о негровеликане, сделавшем непосильное для двух бульдозеров и группы мужчин. Он в одиночку поднял смятую металлическую кабину грузовика, освободив водителя, запертого ею в ловушке. Голыми руками оторвал педаль тормоза, защемившую мужчине ступню. И сбил пламя с пола кабины – опять же голыми руками.

После, когда великана нашли и установили его личность, он оказался вовсе не великаном. Чарльз Деннис Джонс был ростом около 188 см и весил примерно 100 кг. Знаете, как он объяснил свой выдающийся подвиг? «Я ненавижу огонь». За 14 месяцев до этого происшествия его восьмилетняя дочь погибла в пожаре, уничтожившем его дом. О Джонсе писали в статье «Человек не может знать, на что он способен» (“A Man Don’t Know What He Can Do”, *Reader’s Digest*, October, 1952.)

Я знаком с высоким мужчиной довольно хрупкого телосложения, который в одиночку ухитрился вынести из огня пианино, преодолев три лестничных пролета и бордюры высотой в 10 см, и поставить его в центр лужайки, когда загорелся дом, в котором он жил. Чтобы изначально внести инструмент в здание, понадобились услуги шестерых носильщиков. А потом один худощавый мужчина под действием стимулов возбуждения и кризиса справился с этим в одиночку.

Кризис дает силу

Невролог Дж. А. Хэдфилд провел обширное исследование сверхъестественных сил – физических, психических, эмоциональных и духовных, – приходящих на помощь мужчинам и женщинам в моменты кризиса.

«Просто удивительно, как сила помогает совершенно обычным людям в чрезвычайных обстоятельствах, – пишет он. – Мы ведем скромную жизнь, уклоняясь от трудных задач, пока не будем вынуждены ими заняться или сами не решим сделать это, – и сразу словно выпускаем на свободу незримые силы. Когда мы должны предстать перед опасностью, приходит мужество; когда испытание подвергает нас длительному напряжению, мы преисполняем воли, чтобы выдержать его; когда катастрофа, наконец, грозит падением, которого мы так долго страшились, мы ощущаем под собою силу вечных рук. Здравый смысл учит нас: *если мы бесстрашно принимаем испытание и тратим свою силу с уверенностью* в тот час, когда к нам предъявлены огромные требования, то каждая опасность или трудность приносит свою собственную силу: «Сила твоя не иссякнет во все дни жизни твоей^[41]» (J. A. Hadfield, “The Psychology of Power”, New York: The Macmillan Co., 1919).

Секрет успеха – «бесстрашно принимать испытание» и «тратить свою силу с уверенностью».

Это означает – сохранять агрессивный, целенаправленный подход, а не оборонительный, уклончивый и негативный. «Что бы ни случилось, я смогу с этим справиться или довести до конца», а не «надеюсь, ничего не случится».

Помните о своей цели

Суть этого агрессивного подхода – оставаться целенаправленным. Вы не забываете о собственной позитивной цели. Вы намерены

пройти через кризисное переживание ради достижения своей цели. Вы держитесь за свою изначальную и главную позитивную цель и не отвлекаетесь из-за кризисной ситуации на второстепенные – желание убежать, спрятаться, уклониться. Или, говоря словами Уильяма Джеймса, ваш подход – это подход «битвы», а не бегства и страха.

Если вы способны это сделать, то сама кризисная ситуация действует как стимул, высвобождающий дополнительную силу, помогающий вам достичь вашей цели.

Леки говорил: цель эмоций – подкрепление или дополнительная сила; они отнюдь не служат признаком слабости. Он полагал: есть только одна базовая эмоция – возбуждение, и оно проявляет себя страхом, гневом, храбростью и т. д. в зависимости от наших внутренних целей в данный момент, т. е. от того, для чего мы внутренне организованы – победить проблему, убежать от нее или уничтожить.

«Истинная проблема не в том, чтобы контролировать эмоции, но в том, чтобы контролировать решение, какая конкретная склонность получит эмоциональное подкрепление» (Prescott Lecky, *Self Consistency, A Theory of Personality*, Island Press, New York).

Если ваше намерение, или ваша принципиальная цель, – движение вперед; если она – выход из кризисной ситуации с максимальной пользой и победа вопреки кризису, то возбуждение момента подкрепит эту тенденцию: оно сделает вас мужественнее, даст больше сил для движения вперед. Если вы теряете из виду свою изначальную задачу и вашей принципиальной целью становится бегство от кризиса или поиск способов уклонения от него, то эта «тенденция беглеца» тоже получит подкрепление, и вы ощутите страх и тревожность.

Не путайте возбуждение со страхом

Многие совершают ошибку, привычно интерпретируя чувство возбуждения как страх и тревожность и поэтому трактуя его как доказательство неадекватности.

Любой нормальный человек способен понять, что он становится «возбужденным» или «нервным» непосредственно перед кризисной ситуацией. Пока вы не направите это возбуждение к достижению цели, оно не является ни страхом, ни тревожностью, ни мужеством, ни уверенностью, ни чем-либо иным; это просто нарастающая, усиленная подача эмоционального «пара» в ваш «паровой котел». Это *не* признак слабости. Это признак дополнительной силы, которую можно использовать *любим выбранным вами способом*.

У Джека Демпси она «использовалась» для того, чтобы перед боем его возбуждение возрастало. Оно становилось столь велико, что он не мог сам побриться, не мог спокойно сидеть или стоять. Однако он не трактовал это возбуждение как страх. Он не *решал* из-за этого возбуждения спастись бегством. Он шел вперед и использовал его, чтобы вложить дополнительную взрывную силу в удары.

Опытные актеры знают: чувство возбуждения прямо перед спектаклем – хороший признак. Многие из них нарочно эмоционально «заводят себя» прямо перед выходом на сцену. Хороший солдат – тот, который «ощущает воодушевление» перед боем.

Ставки на бегах часто делают, основываясь на том, какая лошадь кажется наиболее «нервной» перед выходом на старт. Тренеры тоже знают: лошадь, нервничающая или «воодушевляющаяся» прямо перед забегом, будет в нем результативнее обычного. Термин «воодушевиться» – очень подходящий. Возбуждение, осязаемое прямо перед кризисной ситуацией, является внушением «духа» и должно трактоваться как таковое.

Не так давно я встретил в самолете человека, которого не видел несколько лет. В ходе разговора я спросил, по-прежнему ли он столь

же часто, как раньше, выступает с речами. Да, ответил мой знакомый, – и более того, он сменил род деятельности, чтобы иметь возможность больше выступать, и теперь каждый день произносит минимум одну речь на публике.

Зная его любовь к публичным выступлениям, я заметил: хорошо, что теперь у него есть такая работа. «Да, – согласился он, – с одной стороны, хорошо. Но с другой стороны – не очень. Мне теперь редко удаются хорошие выступления. Выступать приходится часто, это стало для меня привычкой, и я больше не ощущаю тех приятных иголочек в животе, сопровождающих удачную речь».

Многим из нас крайне сильное волнение во время важного письменного экзамена не дает ясно мыслить и даже твердо держать в руках ручку. Другие благодаря воодушевлению при тех же обстоятельствах «прыгают через голову»: их разум работает активнее и отчетливее, чем обычно, а память обостряется. Различие между этими типами определяется не самим по себе возбуждением, а тем, *как оно используется.*

Что может случиться в худшем случае?

У многих людей имеется склонность безмерно преувеличивать потенциальное «наказание» или «неудачу», которыми грозит кризисная ситуация. Мы используем воображение против себя и превращаем мух в слонов. Или вообще не пользуемся воображением, чтобы «увидеть», чем может грозить та или иная ситуация *на самом деле*, но привычно и бездумно реагируем, *словно* каждая простая возможность развития событий или угроза – вопрос жизни или смерти.

В столкновении с реальным кризисом вам необходимо сильное возбуждение. В кризисной ситуации оно может использоваться с большой выгодой.

Однако если вы переоцените опасность или трудность, если среагируете на информацию ошибочную, искаженную или нереалистичную, вы, вероятно, создадите большее возбуждение, чем требует данная ситуация. Поскольку реальная угроза намного меньше воображаемой, это волнение не может быть адекватно использовано. От него нельзя «избавиться» с помощью творческого действия. Поэтому оно остается внутри вас, закупоренное, в виде «нервного возбуждения». Большой излишек эмоционального аффекта может навредить результативности, а не помочь ей просто потому, что в таких количествах он неадекватен.

Философ и математик Бертран Рассел говорит о методе, применяемом им для снятия избыточного возбуждения: «Когда вам грозит несчастье, серьезно и неторопливо рассудите, что может случиться в худшем случае. Взглянув возможной беде в лицо, найдите веские причины, по которым, в конечном итоге, это не столь ужасная катастрофа. Такие причины всегда существуют, поскольку даже в наихудшем случае ничто из происходящего с

человеком не имеет космической важности. После того как вы некоторое время будете пристально рассматривать эту наихудшую возможность и скажете себе с истинной убежденностью: «Ну, в конце концов, это было бы не так уж важно», – вы обнаружите поразительное уменьшение тревоги. Возможно, придется повторить этот процесс несколько раз, но в итоге, если удастся не дрогнуть перед лицом наихудшего возможного исхода, вы увидите: ваша тревога полностью исчезла и сменилась своего рода ликованием». (Bertrand Russell, *The Conquest of Happiness*, Liveright Publishing Corporation, New York.)

Как Карлайл обрел мужество

По свидетельству Карлайла, тот же метод сменил его мировоззрение с «вечного нет» на «вечное да». Карлайл переживал период глубокого духовного отчаяния: «Мои путеводные звезды погасли; в этом пологе мрачного пламени не сияла ни одна звезда... Вселенная была одним огромным, мертвым, безмерным паровым двигателем, мчащимся в мертвом безразличии, чтобы стереть меня в порошок». Тогда посреди этого духовного банкротства перед Карлайлом возник новый путь жизни: «И я спросил себя: чего ты боишься? Ради чего, подобно трусу, ты постоянно тоскуешь и хнычешь, жмешься и дрожишь? Презренное двуногое! Чему равняется итог худшего из того, что тебе предстоит? Смерти? Хорошо, смерти; скажи также мукам Тофета^[42] и всему, что Дьявол и человек станут, захочет и будет в состоянии делать против тебя! Разве у тебя нет мужества? Разве ты не можешь вытерпеть что бы то ни было и, как дитя свободы, хотя и изгнанное, растоптать Тофет под своими ногами, покуда он сжигает тебя? Итак, пусть идет! Я встречу его презрением!

И когда я так думал, по всей душе моей пробежал как бы поток огня, и я навсегда стряхнул с себя низкий страх. Я был силен неведомой силой; я был дух, даже бог. С этой минуты и навсегда

характер моего несчастья был изменен: теперь уже это был не страх и не хныкающее горе, а негодование и презрение с огненными очами» (Т. Карлайл, *Sartor Resartus*).

Рассел и Карлайл подсказывают нам, как можно сохранять агрессивный, целенаправленный, решительный подход даже в присутствии очень реальных и серьезных угроз и опасностей.

Стрельба из пушки по воробьям

Однако большинство из нас позволяет себе сбиваться с курса даже из-за очень небольших или даже воображаемых угроз, которые мы упрямо трактуем как ситуации выбора между жизнью и смертью.

Кем-то сказано: главная причина язвы желудка – привычка стрелять из пушки по воробьям!

Агент по продажам, встречаясь с возможным клиентом, может вести себя так, словно эта продажа – вопрос жизни и смерти.

Дебютантка перед первым балом может вести себя так, словно ей предстоит главное испытание всей жизни.

Соискатели должности, собирающиеся на собеседование о приеме на работу, «пугаются до смерти». И так далее.

Вероятно, это ощущение «пан или пропал», испытываемое в любой кризисной ситуации, является наследием нашего туманного и далекого прошлого, когда неудача для первобытного человека, как правило, была синонимична смерти.

Однако вне зависимости от происхождения этого ощущения опыт многочисленных пациентов показывает: его можно исцелить, спокойно и рационально анализируя ситуацию. Спрашивайте себя: «Что может случиться в самом худшем случае, если я потерплю неудачу?» – вместо автоматической, слепой, иррациональной реакции.

Что вам терять?

Как показывает пристальное рассмотрение, большинство повседневных так называемых «кризисных ситуаций» отнюдь не являются вопросами жизни и смерти; это *возможности* либо продвинуться вперед, либо остаться там, где вы есть.

Например, что может случиться в самом худшем случае с агентом по продажам? Он либо получит заказ и выйдет из ситуации с большей выгодой для себя, чем прежде, – либо не получит заказа, и ему будет *не хуже*, чем до попытки добиться сделки. Претендент на должность либо получит ее, либо не получит. Если он не сможет получить ее, он останется в таком же положении, как и до собеседования. Худшее, что может случиться с дебютанткой на балу, – она останется такой же, какой была до бала, то есть сравнительно безвестной, и не станет большой «звездой» в кругах общества.

Лишь немногие сознают, насколько мощной силой обладает простая перемена подхода.

Один мой знакомый агент по продажам удвоил заработки, сумев изменить подход, перейдя от пугливого, панического «от этого зависит все на свете» к спокойному «выиграть я могу много, а терять мне нечего».

Уолтер Пиджон, актер, рассказывал про провальное первое выступление на публике. Он буквально был «перепуган до смерти». Однако в перерыве между первым и вторым выходами Пиджон сумел убедил себя в том, что уже провалился, а посему терять ему нечего; полностью отказавшись играть, он потерпел бы полное поражение как актер, а поэтому ему совершенно не о чем беспокоиться, если он снова выйдет на сцену. Во втором акте он вышел играть расслабленный и уверенный в себе и сорвал овации.

Помните: ключ к каждой кризисной ситуации, прежде всего, – это **Вы**. Тренируйте и заучивайте простые методы из этой главы, и вы,

как и сотни других людей, заставьте кризис работать *на* себя, превратив его в творческую возможность.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Blank lined paper with horizontal ruling lines and a dashed midline for handwriting practice. The page contains 12 sets of lines, each consisting of a solid top line, a dashed midline, and a solid bottom line.

Глава 14

Как поймать «это чувство победы»

Ваш автоматический творческий механизм – это механизм телеологический, то есть он оперирует в рамках целей и конечных результатов.

Давая ему определенную цель для достижения, вы можете положиться на его автоматическую систему управления, которая доведет вас до цели намного лучше, чем могли бы сделать вы с помощью сознательной мысли.

Вы ставите цель, мысля в рамках конечных результатов. Затем ваш автоматический механизм поставляет «средства достижения». Если мышцам необходимо выполнить движение, чтобы добиться конечного результата, автоматический механизм будет направлять их гораздо точнее и тоньше, чем могли бы сделать вы путем «думанья». Если вам нужны идеи, ваш автоматический механизм их предоставит.

Мыслите в категориях возможностей

Но чтобы все это случилось, вы должны обеспечить цель. А чтобы обеспечить цель, способную активировать ваш творческий механизм, нужно думать о конечном результате *как о присутствующей возможности*. *Возможность* цели должна быть настолько очевидной, чтобы она стала «реальной» для вашего мозга и нервной системы. Более того, настолько реальной, чтобы возникли чувства, которые вызвала бы у вас уже достигнутая цель.

Это не так трудно и таинственно, как может показаться на первый взгляд. Мы с вами проделываем подобные операции каждый день жизни. Что, например, представляет собой волнение о возможных неблагоприятных будущих результатах, сопровождаемое чувствами тревожности, неадекватности или унижения? Фактически мы испытываем заранее эмоции, уместные, если мы уже потерпели поражение. Мы рисуем себе неудачу – не туманно, не в общем плане, а ярко и очень подробно. Мы снова и снова воспроизводим в сознании образы неудачи. Мы копаемся в памяти и выуживаем из нее мысленные образы прежних поражений.

Вспомните, я уже не раз подчеркивал: мозг и нервная система не могут отличить «реальное» переживание от *живо воображаемого*. Наш автоматический творческий механизм всегда действует и реагирует адекватно на среду, обстоятельства или ситуацию. Единственная доступная ему информация – та, которую *вы считаете истиной*.

Ваша нервная система не может отличить «реальную неудачу» от воображаемой

Таким образом, если мы подолгу размышляем о будущем и постоянно рисуем себе картину неудачи в ярких деталях, делающих ее «реальной» для нашей нервной системы, мы ощущаем чувства, сопровождающие неудачу.

И наоборот, если мы не забываем о своей позитивной цели и рисуем ее себе ярко, она становится «реальной», и мы испытываем «чувства победы»: уверенность в себе, мужество и веру в благополучный для нас исход.

Мы не можем сознательно заглянуть в свой творческий механизм и *увидеть*, настроен он на успех или неудачу. Зато мы можем определить его текущую «настройку» по своим чувствам. Когда он «настроен на успех», мы чувствуем победу.

Как настроить ваш механизм на успех

Если и существует один простой секрет действия вашего бессознательного творческого механизма, то вот он: вызывайте, запоминайте и воспроизводите заново чувство успеха. Чувствуя себя успешным и уверенным в себе, вы будете действовать успешно. Когда это чувство сильно, вы буквально не можете ошибиться.

Чувство победы само по себе не *заставляет* вас действовать успешно, но в его природе есть некий знак или симптом, настраивающий нас на удачу. Оно похоже на термометр, не создающий тепло в помещении, но измеряющий его. Однако мы можем пользоваться этим термометром самым что ни на есть практичным способом. Когда вы чувствуете победу, ваш внутренний механизм *настроен* на успех.

Слишком большие усилия для создания спонтанности с большой вероятностью уничтожат спонтанность действия. Намного легче и эффективнее просто определить цель или конечный результат.

Представляйте его себе отчетливо и ярко. Затем просто *запомните* чувство, испытанное в воображении при достижении желанной цели. Тогда вы сможете действовать спонтанно и творчески, пользуясь силами подсознания. Ваша внутренняя машина будет настроена на успех: она станет руководить вами в совершении нужных мышечных движений и корректировок, поставлять вам творческие идеи. Вообще делать все необходимое, чтобы ваша цель стала свершившимся фактом.

Как чувство победы помогло выиграть турнир по гольфу

Кэри Мидлкофф в апрельском выпуске журнала *Esquire* 1956 года писал про чувство победы как истинный секрет чемпионского гольфа.

«За четыре дня до того, как я в прошлом году выполнил первый драйв в турнире «Мастерс», у меня возникло ощущение, что я точно выиграю этот турнир, – писал он. – Появилась уверенность: каждое движение, сделанное при замахе, идеально готовит мои мышцы к тому, чтобы ударить по мячу именно так, как я хочу. Я знал: положение моих рук на клюшке ничуть не изменилось, да и ступни я ставил как обычно. Но в моих ощущениях было *нечто, создавшее прямую связь между мною и кубком, такую же четкую, как если бы она была вытатуирована у меня в мозгу. При наличии этого чувства мне оставалось только махать клюшкой и позволить природе делать свое дело*».

Мидлкофф далее делает вывод: победное чувство – «всеобщий секрет хорошего гольфа», когда оно появляется, даже мяч отскакивает именно нужным образом, и кажется, будто тебе подчиняется неуловимая стихия под названием «удача».

Дон Ларсен, единственный человек в истории, отыгравший идеальный матч в Мировой серии, говорил: накануне у него «возникло сумасшедшее ощущение», будто на следующий день он будет играть идеально.

Несколько лет назад спортивные страницы всех американских газет вышли со статьями о сенсационной игре Джонни Менгера, низкорослого полузащитника из Технологического института Джорджии, в матче послесезонного турнира. «Когда я проснулся тем утром, у меня было чувство, что меня ждет хороший день», – говорил Менгер.

«Пусть это трудно, но сделать можно»

Есть истинная магия в чувстве победы. Оно словно отменяет препятствия и всяческие «невозможно». Оно использует ошибки и промахи для достижения успеха. Дж. К. Пенни рассказывает, как услышал слова отца, лежавшего на смертном одре: «Я знаю, Джеймс справится». С этого момента Пенни чувствовал, что добьется успеха, хотя у него не было ни осязаемых активов, ни денег, ни образования. Сеть магазинов Пенни строилась в обстановке казавшихся непреодолимыми обстоятельств и обескураживающих моментов. Однако всякий раз, падая духом, Пенни вспоминал предсказание отца и чувствовал: он сможет решить вставшую перед ним проблему.

Нажив состояние, Пенни внезапно лишился всего в том возрасте, когда большинство мужчин уже давно являются пенсионерами. Он остался без гроша, молодость давно прошла, и у него не было особых оснований для надежд. Но он снова вспомнил отцовские слова и вскоре вновь обрел то чувство победы, которое уже стало для него привычным. Он восстановил свое состояние, и за пару лет число его магазинов превысило прежнее.

Генри Дж. Кайзер говорил: «Когда предстоит сделать трудную, ответственную работу, я ищу исполнителя, обладающего энтузиазмом и жизненным оптимизмом, такого, кто демонстрирует мужество и воображение, подкрепляет свой пламенный дух тщательным планированием и трудолюбием, но говорит: «Пусть это трудно, но сделать можно».

Как это чувство победы сделало успешным Леса Гиблина

Лес Гиблин, основатель знаменитой Клиники межличностных отношений Леса Гиблина и автор книги «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми»^[43] (*How to Have Power and Confidence in Dealing with People*), прочел первый черновик этой главы, а потом рассказал мне, как воображение вкупе с чувством победы сотворило чудо в его собственной карьере.

Лес много лет был успешным агентом, а затем и менеджером по продажам. Он вращался в пиар-сфере и заработал репутацию специалиста по связям с общественностью. Ему нравилась то, чем он занимался, но хотелось расширить поле деятельности. Главным интересом Гиблина были люди, и после многих лет исследований, как теоретических, так и практических, он считал, будто уже нашел варианты решения проблем, часто возникающих в общении. Он хотел читать лекции о межличностных отношениях. Однако серьезным препятствием к этому было отсутствие у него опыта публичных выступлений.

«Однажды вечером, – рассказывал мне Лес, – я лежал в постели и думал о своем стремлении. Единственный мой опыт в качестве оратора сводился к выступлениям перед маленькими группами агентов по продажам во время совещаний, да к армейскому опыту, когда я служил инструктором по контракту. Сама мысль о том, что придется встать перед большой аудиторией, пугала меня до потери сознания. Я просто не мог вообразить, как делать это успешно. Однако с собственными агентами по продажам я это делал, причем без всякого труда. Я без проблем беседовал с группами солдат. Лежа в постели, я воскресил в памяти ощущение успеха и уверенности, которое было у меня, когда я выступал перед маленькими аудиториями. Вспомнил мелкие случайные детали, сопровождавшие

ощущение уравновешенности. А потом в воображении представил, как стою перед огромным залом и читаю лекцию о межличностных отношениях – и испытываю все то же чувство уравновешенности и уверенности, которое было у меня при выступлении перед маленькими группами. Я детально представил, как буду стоять на сцене. Я чувствовал, как мои ноги упираются в пол, видел выражения лиц слушателей, слышал аплодисменты. Я видел, как успешно выступаю с речью – и произвожу фурор.

Казалось, у меня в мозгу что-то щелкнуло. Я ощутил ликование. В этот момент я почувствовал: *я могу это сделать*. Перенес ощущение уверенности и успеха из прошлого в воображаемую картину моей карьеры в будущем. Чувство было совершенно реальным, я тут же понял, что смогу этим заниматься. Я поймал то ощущение, которое вы называете «этим чувством победы», и оно больше меня не покидало. Хотя в то время никакие двери передо мной не были открыты и мечта казалась неосуществимой, меньше чем через три года она сбылась – почти в точности повторяя воображаемые и прочувствованные подробности. Поскольку я был сравнительно неизвестным и неопытным оратором, ни одно крупное агентство не желало иметь со мной дела. Я сам стал искать места выступления – и делаю это по сей день. Сейчас у меня больше возможностей для выступлений, чем я в состоянии втиснуть в свое расписание».

Сегодня Лес Гиблин – признанный авторитет в области человеческих отношений. Для него привычное дело – зарабатывать по несколько тысяч долларов за одно выступление. Больше двухсот крупнейших корпораций Америки платили ему тысячи долларов за проведение семинаров с их служащими. Книга Леса «Как обрести уверенность и силу...» стала классической в сфере межличностных взаимодействий. И все это началось с картинки в его воображении и «того самого чувства победы».

Как наука объясняет чувство победы

Кибернетика проливает новый свет на механизм действия чувства победы. Я уже рассказывал о том, как электронные сервомеханизмы используют сохранение данных, сравнимое с человеческой памятью, «запоминают» успешные действия и повторяют их.

Усвоение навыков в значительной степени – плод проб и ошибок, повторяемых до тех пор, пока ряд «попаданий», или успешных действий, не запечатлется в памяти.

Ученые-кибернетики создали «электронную мышь», устройство, которое учится находить дорогу в лабиринте. В первый раз «мышь» совершает множество ошибок. Она то и дело врезается в стены и препятствия. Но снова и снова натываясь на препятствие, устройство поворачивается на 90 градусов и совершает еще одну попытку. Врезавшись в другую стену, оно поворачивается и опять движется вперед. Со временем, после многих ошибок, остановок и поворотов, «мышь» проходит через открытый проход в лабиринте. Однако она «запоминает» удачные повороты, и при следующем прохождении успешные движения воспроизводятся или «проигрываются заново», и «мышь» проходит через открытые пространства быстро и эффективно.

Цель практики – выполнение повторяющихся попыток, исправление ошибок, пока не будет засчитано «попадание». Когда шаблон успешен, весь рисунок действий с самого начала до конца сохраняется не только в так называемой сознательной памяти, но и в самой нервной ткани.

Очень интуитивно верно и образно говорит об этом народный язык. Когда мы произносим: «Я смогу это сделать, спинным мозгом чую», – мы не так уж далеки от истины. Когда Кэри Мидлкофф отмечает: «В моих ощущениях появилась прямая связь между мною и

кубком, четкая, словно она была вытатуирована у меня в мозгу», – он, пусть и нечаянно, очень четко описывает новейшую научную концепцию происходящего в человеческом мозге, когда мы учимся, запоминаем или воображаем.

Как ваш мозг записывает успехи и неудачи

Специалисты в сфере физиологии мозга Джон К. Экклс и Чарльз Шеррингтон говорят нам, что кора человеческого головного мозга состоит примерно из десяти миллиардов нейронов, каждый из которых снабжен многочисленными аксонами (антеннами или «удлинителями»), формирующими синапсы (электрические связи) между клетками.

Когда мы думаем, запоминаем или воображаем, нейроны выпускают измеримый электрический разряд. Когда мы узнаем или ощущаем новое, паттерн нейронов, формирующих цепь (или «татуировку-узор»), запечатлевается в ткани мозга. Этот «паттерн» не имеет природы физической «колеи» или «дорожки»; скорее он родственен «электрической дорожке» расположением и электрическими связями между различными нейронами и немного напоминает магнитный паттерн, записанный на пленке.

Один и тот же нейрон может, таким образом, быть частью любого числа отдельных и различных паттернов, что делает способность человеческого мозга к обучению и запоминанию почти беспредельной.

Эти паттерны, энграммы, хранятся в ткани мозга для применения в будущем и заново активируются или «воспроизводятся» всякий раз, как мы вспоминаем прошлый опыт.

В статье «Физиология воображения» Экклс пишет: «Изобилие взаимосвязей между клетками серого вещества превосходит всякое ожидание; всю кору можно представлять себе как одну огромную сеть интегрированной деятельности – настолько оно всеобъемлюще. Если мы и теперь будем упорно рассматривать мозг как машину, то надо отметить, это самая сложная из существующих ныне машин. Велико искушение сказать, что она бесконечно сложнее

большинства созданных человеком машин, электрических компьютеров». (“The Physiology of Imagination”, *Scientific American*, September, 1958.)

Короче говоря, наука подтверждает: в вашем мозгу есть «татуировка», или паттерн действия энграмм на каждое успешное действие, которое вы когда-либо совершали в прошлом. И если вы каким-то образом сможете обеспечить искру, чтобы привести этот паттерн действия в активное состояние, или «заново проиграть» его, он сработает, и тогда вам останется только «размахивать клюшкой» и «позволять природе делать свое дело».

Активируя успешный паттерн действия из прошлого, вы также заново активируете чувственный тонус или «чувство победы», которое ему сопутствовало. Аналогичным образом, если вы сможете возобновить это «чувство победы», то притом пробудите вновь и все «успешные действия», сопровождающие его.

Встраивайте успешные паттерны в свое серое вещество

Чарльз Элиот, президент Гарварда, однажды произнес речь, названную «Привычка к успеху».

Многие ученики в начальной школе, говорил он, стали отстающими, потому что им с самого начала не давали достаточного количества работы, в которой они *могли бы добиться успеха*, и таким образом у них не было возможности развить «атмосферу успеха», чувство победы.

Учащийся, сказал далее Элиот, ни разу не *ощушавший* успех в начале своей школьной жизни, не имеет шансов развить привычку к успеху – чувство веры и уверенности при старте новой деятельности. Элиот призвал учителей организовать работу в начальных классах таким образом, чтобы каждый ученик гарантированно *ощущал успех*. Деятельность должна вписываться в рамки возможностей учащегося, но при этом быть достаточно интересной, вызывать энтузиазм и мотивацию. Эти небольшие победы, по словам Элиота, подарили бы учащемуся чувство успеха, ценного союзника во всех будущих начинаниях.

Мы можем приобрести привычку к успеху; мы можем встроить в свое серое вещество паттерны и чувства, сопровождающие победу, в любой момент и в любом возрасте, следуя совету, данному Элиотом учителям.

Если нас привычно расстраивают неудачи, то есть все задатки для приобретения привычного чувства поражения, которым окрасятся все новые дерзания. Но организовав свою деятельность так, чтобы преуспевать в мелочах, мы можем создать атмосферу успеха, которая будет переноситься и в более серьезные дела. Мы можем постепенно браться за более трудные задачи и, справившись с ними,

получать возможность подступиться к еще более трудным. Успех буквально строится на успехе, и в пословице «одна удача идет, другую ведет» содержится значительная доля истины.

Весь секрет – в постепенности

Тяжелоатлеты начинают с веса, который *могут* взять, и *постепенно* увеличивают нагрузку в течение некоторого периода времени. Хороший менеджер поначалу выставляет против боксера легких противников и *постепенно* сводит его с все более опытными бойцами. Мы можем применять тот же общий принцип почти в любой области деятельности. Просто нужно начинать с «противника», над которым вы *можете* одержать победу, и постепенно браться за все более и более трудные задачи.

Умиравшего Павлова попросили дать последнее напутствие студентам – раскрыть секрет успеха. Его ответ: «Увлеченность и постепенность».

Даже в областях, в которых мы уже развили высокий уровень навыков, порой полезно «сдать назад», немного снизить планку и тренироваться с ощущением легкости. Особенно если достигнут «тупик» в продвижении и все старания в направлении дальнейшего прогресса оказываются безрезультатными. Непрерывные попытки преодолеть такую тупиковую точку могут с большой вероятностью развить нежелательные «чувственные привычки» к напряжению, трудности, усилиям. В таких случаях тяжелоатлеты снижают вес штанги и некоторое время тренируются с облегченной нагрузкой. Боксера, демонстрирующего признаки застоя, ставят в ряд поединков с менее умелыми противниками.

Альберт Тангора, многократный чемпион мира по скоростному набору текста, практиковал «медленную печать» – в половину обычной скорости – всякий раз при достижении плато, когда дальнейшее увеличение скорости казалось невозможным. Я знаю видного агента по продажам, использующего тот же принцип, чтобы «вытянуть себя из болота» в сделках. Он перестает добиваться больших покупок; перестает уламывать «трудных клиентов»

и сосредоточивается на небольших продажах покупателям, известным как «легкая добыча».

Как воспроизводить ваши собственные встроенные паттерны успеха

Каждый человек в тот или иной момент прошлого добивался успеха. Не обязательно это была большая удача. Это могло быть нечто не слишком важное, например, стычка со школьным хулиганом и победа над ним; победа в беге в школьных соревнованиях; победа над соперником-подростком в состязании за внимание подружки. Еще это может быть воспоминание об успешной продаже; о самой выгодной сделке; о первом месте в конкурсе на лучший торт на деревенской ярмарке. *В чем именно вы преуспели, не так важно, важно чувство успеха, которое сопровождало победу.* Нужен только некий опыт успеха в достижении поставленной цели, в деле, принесшем вам чувство удовлетворения.

Погрузитесь в воспоминания и воскресите эти успешные переживания. Оживите в воображении всю картину как можно подробнее. Своим мысленным взором «увидьте» не только само зажигательное выступление, бизнес-сделку, турнир по гольфу или любое другое событие. Какие вы слышали звуки? Что вас окружало? Кто еще был рядом с вами в то время? Какие предметы вы можете припомнить? Какое было время года? Холодно было или жарко? И так далее. Чем подробнее будет картина, тем лучше. Если вы сможете припомнить происходящее достаточно, то поймаете себя на тех же чувствах, которые ощущали тогда. Постарайтесь особенно хорошо вспомнить свои впечатления. Если вам удастся это сделать, то сможете вызвать их в настоящем. Вы обнаружите, что чувствуете себя уверенно, ведь уверенность в себе строится на воспоминаниях о прежних успехах.

Теперь, пробудив эти «общие ощущения успеха», подумайте о важной продаже, конференции, выступлении, сделке, турнире по

гольф или любом ином мероприятии, в котором хотите победить *сейчас*. Используйте творческое воображение, представьте, как именно вы будете действовать и что именно будете чувствовать, словно вы *уже добились успеха*.

Позитивная и конструктивная тревога

Начинайте мысленно играть с идеей о полном и неизбежном успехе. Не принуждайте себя. Не старайтесь заставить свой разум. Не пытайтесь применить силу воли или сознательные усилия, создавая желанную убежденность. Просто действуйте как обычно, когда тревожитесь, только теперь «тревожьтесь» о позитивной цели и желанном исходе, а не о негативной цели и нежеланном исходе.

Не начинайте с попыток принудить себя к абсолютной вере в желанный успех. Это пока еще слишком большой «кусочек», вы не сможете его безболезненно мысленно «проглотить». Используйте «постепенность». Думайте о желанном конечном результате так же, как обычно беспокоитесь о будущем. Тревожась, вы не пытаетесь убедить себя в нежелательном результате. Вместо этого вы начинаете с малого. Как правило – с «предположения». «Просто предположим, что случится то-то и то-то», – мысленно говорите вы себе. Вы снова и снова повторяете эту мысль. Вы с ней «играете». Дальше возникает идея «возможности». «Ну, в конце концов, – говорите вы себе, – такое ведь *действительно* возможно». Это *может* случиться. Далее создаются мысленные образы. Вы начинаете рисовать себе все разнообразные негативные возможности. Вы снова и снова проигрываете эти воображаемые картины – добавляя мелкие детали и уточнения. По мере того как картины становятся все более и более «реальными» для вас, начинают проявляться соответствующие чувства, словно воображаемый результат уже случился. Именно так развиваются страх и тревожность.

Как воспитывать веру и мужество

Вера и мужество воспитываются ровно так же, только цели становятся другими.

Если вы собираетесь «заняться» тревогой, почему бы вам не тревожиться конструктивно? Для начала очертите и определите наиболее желательный возможный результат. Начните со своего «предположения». «Предположим, наилучший возможный результат действительно случится». Далее подумайте: в конце концов, это может *действительно* случиться. На данном этапе – не *обязательно* так и будет, а только *может быть так*. Напомните себе: положительный и желанный результат *возможен*.

Вы в состоянии психологически принять и переварить эти постепенно увеличивающиеся дозы оптимизма и веры. Подумав о желанном конечном результате как об определенной «возможности», начинайте представлять себе, каким он был.

Повторяйте мысленные картины и добавляйте подробности и уточнения. Снова и снова проигрывайте их себе. По мере того как ваши мысленные образы становятся более подробными, по мере их повторения вы обнаружите – проявятся и *соответствующие чувства*, словно желанный результат уже случился. Но на сей раз это будут чувства веры, уверенности в себе, мужества – или все они вместе под одной оберткой «чувства победы».

Не слушайте советов своих страхов

Генералу Джорджу Паттону, полководцу по прозвищу «наша старая кровь и кишки», снискавшему славу во Второй мировой войне, однажды задали вопрос, ощущал ли он когда-нибудь страх перед сражением. Да, ответил генерал, приходилось испытывать страх перед важным сражением, а иногда и во время боя, но, добавил он, «я никогда не слушаю советов своих страхов».

Если вы испытываете негативные чувства неудачи – страх и тревожность – перед важным делом, такое случается время от времени с каждым, это не нужно воспринимать как верный признак поражения. Все зависит от вашей реакции на них и избранного подхода. Если будете прислушиваться, повиноваться и следовать советам чувств неудачи, вероятно, результат оставит желать лучшего. Но не обязательно должно быть так.

Прежде всего важно понимать: чувства неудачи – страх, тревожность, отсутствие уверенности в себе – не пророчество некоего небесного оракула. Они не предсказаны звездами. Они – не Священное Писание. Они – не откровения предрешенной и неизменной «судьбы», объявляющей, что ваша неудача окончательна и обжалованию не подлежит.

Они порождены вашим собственным разумом и указывают только на ваш мысленный подход – а не на внешние факты, ополчившиеся против вас. Они означают лишь недооцененные вами собственные способности, преувеличенную природу предстоящих трудностей и активацию воспоминания о прежних неудачах – вместо памяти о былых успехах. Вот и *все*, ими означаемое и символизируемое. Они представляют не истинные события, а ваше психологическое отношение к будущему событию.

Понимая это, вы вольны принять или отвергнуть негативные чувства неудачи; повиноваться им и слушать их советы – или игнорировать их и идти вперед. Более того, вы можете использовать их с выгодой для себя.

Принимайте негативные чувства как испытание

Если мы реагируем на негативные чувства агрессивно и позитивно, то они становятся испытаниями, автоматически пробуждающими в нас бóльшую силу и способности. Мысли о трудности, угрозе, риске вызывают в нас дополнительную силу, если мы реагируем на них агрессивно, а не пассивно. В прошлой главе мы убедились: определенное количество возбуждения, если верно интерпретировать его и правильно применять, способствует результативности, а не тормозит ее.

Будут ли негативные чувства использоваться как «активы» или «пассивы», зависит от конкретного человека и его подходов.

Одним из ярких примеров может служить опыт Дж. Б. Райна, главы лаборатории парапсихологии университета Дьюка. Райн говорит, что, как правило, негативные предположения, отвлекающие факторы, выражение недоверия со стороны сторонних зрителей оказывают решительно неблагоприятное воздействие на результаты подопытного, когда он пытается «угадать» порядок карт в особой колоде или его каким-либо другим способом проверяют на телепатические способности. Похвала, поддержка, поощрение подопытного почти всегда улучшают его результаты. Неприятные комментарии обычно мгновенно и существенно ухудшают их. Но иногда подопытный воспринимает негативные замечания как «вызов» и выдает лучший результат, чем до того.

Например, подопытный по имени Пирс последовательно показывал хорошие результаты, значительно превышающие чистую случайность (пять правильных «отгадок» из колоды с 25 картами). Райн решил создать Пирсу дополнительные трудности, чтобы он показал себя еще лучше. Перед каждой попыткой сотрудник спорил с Пирсом, что тот не угадает следующую карту. «Во время испытаний стало очевидно: Пирс сильно взволнован. Пари было просто

удобным способом побудить его участвовать в испытании с энтузиазмом», – говорил Райн. И Пирс правильно назвал все 25 карт!

Девятилетняя Лиллиан показывала результат выше среднего, когда ничто не стояло на кону и ей не о чем было беспокоиться, если бы она ошиблась. Затем девочку поставили в «ситуацию умеренного давления», предложив 50 центов, если она назовет все карты в колоде правильно. Пока Лиллиан проходила тест, ее губы непрерывно шевелились, словно она разговаривала сама с собой. Она правильно назвала все 25 карт. Когда Лиллиан спросили, что она говорила себе, девочка рассказала о своем агрессивном позитивном подходе в следующих словах: «Все это время я загадывала желание угадать все двадцать пять карт».

Агрессивно реагируйте на собственные негативные замечания

Все мы знакомы с людьми, падающими духом, услышав от других слова «ты не можешь этого сделать». И наоборот, есть люди, принимающие вызов и преисполняющиеся еще большей решимости добиться успеха, когда им говорят это. Один знакомый Генри Дж. Кайзера говорил: «Если не хочешь, чтобы Генри что-то сделал, лучше не говорить ему, что этого делать нельзя или он не может это сделать, – ибо в таком случае он лоб расшибет, но сделает».

Не только возможно, но и вполне реально реагировать в той же агрессивной позитивной манере на «отрицательные замечания» наших собственных чувств, как и на негативные замечания других людей.

Одолевайте зло добром

Чувства невозможно напрямую контролировать силой воли. Их нельзя волевым усилием призвать к порядку или включать и выключать, как воду в кране. Однако, хотя ими нельзя командовать, их можно «уговорить». Если нельзя контролировать их прямым волевым усилием, то можно сделать это обходными путями.

«Плохое» чувство не развеять сознательным усилием или волей. Однако его можно вытеснить другим ощущением. Если мы не можем прогнать негативное чувство, пойдя на него в лобовую атаку, можно добиться того же результата, заместив его позитивным. Помните, чувства следуют за образами.

Ощущение соответствует тому, что наша нервная система принимает за «реальность» или «истину об окружающей среде».

Всякий раз, поймав себя на нежелательных чувствах, нам следует перестать сосредотачиваться на них, пытаюсь прогнать. Вместо этого нам нужно сразу же концентрироваться на позитивных образах – заполнении сознания здоровыми, позитивными, желанными картинками и воспоминаниями. Если мы это делаем, негативные ощущения рассеиваются сами по себе. Они просто испаряются. А у нас развиваются новые оттенки чувств, соответствующие новым образам.

Когда же, напротив, мы сосредотачиваемся только на старании «прогнать» или атаковать тревожные мысли, то по необходимости приходится концентрироваться на негативе. И даже если нам удастся прогнать одну тревожную мысль, на ее место с большой вероятностью устремится новая, а то и не одна, поскольку общая психологическая атмосфера остается негативной. Иисус предупреждал нас: стоит изгнать из мыслей одного нечистого духа, как семеро других войдут на его место, если мы оставим «дом»

пустым. Он также советовал нам не сопротивляться злу, но одолевать зло добром.

Излечение от тревоги методом замещения

Мэтью Чеппелл, современный психолог, рекомендует аналогичный способ в своей книге «Как взять под контроль тревогу» (Matthew N. Chappell, *How to Control Worry*, Macmillan Co., New York). Все мы – «мастера беспокойства», мы тренируем умение беспокоиться до тех пор, пока не научимся делать это в совершенстве, пишет Чеппелл. Мы привычно уделяем внимание негативным образам из прошлого и предвкушаем их в будущем. Тревога создает напряжение. После этого «мастер беспокойства» прилагает усилие, чтобы перестать волноваться, – и попадает в порочный круг.

Усилия порождают напряжение. Напряжение обеспечивает «тревожную атмосферу».

Единственное средство от волнения, пишет Чеппелл, – воспитать привычку мгновенно замещать неприятные «тревожные образы» приятными, «здоровыми». Каждый раз, поймав себя на беспокойстве, нужно использовать это как «сигнал»: пора заполнить сознание приятными мысленными картинками из прошлого или предвкушать приятные будущие события. Со временем волнение само себя победит, станет стимулом для тренировки «антитревожности». Задача «мастера беспокойства», пишет Чеппелл, состоит не в преодолении конкретного источника тревоги, а в том, чтобы изменить мысленные привычки. Пока сознание «настроено» на пассивный пораженческий подход («надеюсь, ничего не случится»), нам всегда есть о чем беспокоиться.

Психолог Дэвид Сибери считает лучшим советом из данных ему отцом рекомендацию тренироваться в создании позитивных мысленных образов – мгновенно и, так сказать, «по сигналу», как только он осознает негативные чувства. Негативные чувства

буквально сами побеждали себя, становясь своего рода «колокольчиком», запуская условный рефлекс пробуждения позитивных чувств.

Помнится, когда я был студентом-медиком, профессор вызвал меня для устного ответа на вопрос из области патологии. Почему-то, когда я вышел и повернулся лицом к остальным студентам, меня одолели страх и волнение, и я не смог подобающим образом выдержать испытание. Однако в тех случаях, когда я смотрел в микроскоп или письменно отвечал на отпечатанное задание, лежавшее передо мной, я был другим человеком. Я оставался расслаблен, уверен в себе и своих знаниях, ведь я знал предмет. Я испытывал то самое чувство победы и хорошо справлялся с задачей.

Я сумел взять себя в руки, и когда меня впоследствии вызывали для устных ответов, стал представлять себе, что передо мной не слушатели, а микроскоп. Я оставался расслабленным и заменял негативные ощущения чувством победы, когда от меня требовался устный ответ. В конце семестра я отлично сдал и устные, и письменные экзамены.

Те негативные чувства в конечном итоге стали для меня своего рода «колокольчиком», создавшим условный рефлекс возбуждения чувства победы.

Сегодня я легко выступаю с лекциями и речами на мероприятиях в любой точке земного шара, сохраняю расслабленность и знаю, о чем говорю. Более того, я вовлекаю в дискуссию слушателей и побуждаю их тоже расслабляться.

За 25 лет практики в пластической хирургии я оперировал солдат, искалеченных на поле брани, детей с врожденными уродствами, мужчин, женщин и детей, пострадавших в результате несчастных случаев дома, на дорогах и на производстве. Им казалось, они больше никогда не смогут ощутить чувство победы. Однако после

реабилитации и возвращения нормального облика негативные чувства сменялись надеждой на будущее.

Давая пациентам еще один шанс уловить чувство победы, я сам совершенствовался в искусстве этого чувства. Помогая им выправлять их образ Я, я совершенствовал собственный. Все мы должны делать то же самое с нашими внутренними рубцами, нашими негативными чувствами, если хотим получать от жизни «больше жизни».

Выбор за вами

Внутри вас хранится множество прежних переживаний и чувств, связанных как с неудачами, так и с успехами. Точно неактивные записи на пленке, эти переживания и чувства записаны на нейронных энграммах вашего серого вещества. Там хранятся записи историй со счастливым концом и историй, завершившихся не так радужно. Истинны и те, и другие; реальны и те, и другие. Какие из них вы решите проигрывать заново – решать вам.

Еще одно интересное научное открытие касательно энграмм: их можно модифицировать, примерно так же, как кассетную запись можно изменить, добавив на пленку новый материал или перезаписав ее.

Экклс и Шеррингтон говорят нам, что энграммы в человеческом мозге немного меняются каждый раз, когда их «проигрывают». Они вбирают в себя тон и характер нашего текущего настроения, мыслей и подхода к ним. Кроме того, каждый индивидуальный нейрон может стать частью примерно ста независимых и отличных друг от друга паттернов – как одно индивидуальное дерево во фруктовом саду может быть частью высаженного из растений квадрата, прямоугольника, треугольника или любого числа бóльших квадратов и т. д. Нейрон в изначальной энграмме, частью которой он является, приобретает характеристики последующих энграмм, становясь их частью, и таким образом несколько меняет изначальную энграмму.

Это не только очень интересная, но и воодушевляющая новость. Она дает нам основания полагать, что неблагоприятные и несчастливые детские переживания, травмы и т. д. не настолько перманентны и фатальны, как уверяли нас некоторые психологи былых времен.

Как мы знаем теперь, не только прошлое влияет на настоящее, но и настоящее явно влияет на прошлое. Иными словами, мы не обречены и не прокляты своим прошлым.

То, что у нас имеются несчастливые детские переживания и травмы, оставившие по себе энграммы, еще не значит, что мы подвластны этим энграммам или наши поведенческие шаблоны «установлены», predeterminedены и неизменны. Наше *нынешнее мышление*, наши *нынешние мысленные привычки*, подходы к прежним переживаниям и к будущему – все это оказывает влияние на ранее записанные энграммы. Прошлое можно изменить, модифицировать, заменить с помощью нынешнего мышления.

Старые записи можно изменить

Еще одно интересное открытие: чем чаще активируется энграмма, тем мощнее она становится. По мнению Эклса и Шеррингтона, постоянство энграмм следует из их синаптической эффективности (эффективности и легкости связей между индивидуальными нейронами, создающими цепь), и, более того, синаптическая эффективность повышается при их использовании и снижается при неиспользовании.

У нас опять же появляются хорошие научные основания для того, чтобы забывать и игнорировать несчастливые переживания из прошлого и сосредоточиваться на приятных и счастливых: делая это, мы усиливаем энграммы, связанные с успехом и счастьем, и ослабляем связанные с неудачами и несчастьем.

Эти концепции созданы не на основе диких спекуляций, странной абракадабры вроде всяких «ид», «супер-эго» и т. п., но на базе солидных научных исследований физиологии мозга. Они опираются на наблюдаемые факты и феномены, а не на завиральные теории. Они делают большой шаг в сторону восстановления достоинства человека как ответственного чада Божьего, способного справиться с прошедшим и планировать будущее, а не быть беспомощной жертвой прошлых переживаний.

Однако эта новая концепция предполагает ответственность. Вы больше не получите тошнотворного удовлетворения от обвинения родителей, общества, своих прежних переживаний или несправедливости «других» в нынешних бедах.

Все это может и должно помочь вам понять, каким путем вы пришли туда, где находитесь сейчас.

Однако обвинения в адрес других или даже самого себя не решат вашу проблему и не улучшат ни ваше прошлое, ни будущее. Винить

себя – вовсе не достоинство. Прошлое объясняет, как вы сюда попали. Но куда вы пойдете отсюда – это уже ваша ответственность. Выбор за вами. Как сломанный проигрыватель, вы можете крутить одну и ту же «заигранную пластинку» прошлого, оживлять прежние несправедливости, жалеть себя за совершенные ошибки. Все это снова активизирует паттерны, будит чувства неудачи, окрашивающие ваше настоящее и будущее.

Или, если предпочтете, вы можете включить новую запись и реактивировать паттерны успеха и чувство победы, помогающие вам быть результативным в настоящем и обещающие более приятное будущее.

Когда проигрыватель крутит музыку, которая вам не нравится, вы не пытаетесь заставить его играть лучше. Вы не прилагаете усилий, не используете силу воли. Вы не колотите по нему кулаком. Вы не пробуете изменить саму музыку. Вы просто ставите другую пластинку – и мелодия меняется сама.

Используйте тот же метод с «музыкой», раздающейся из вашей внутренней машины. Не боритесь волей непосредственно с «музыкой». Пока ваше внимание занимают все те же мысленные образы (причина), никакие усилия не изменят музыку (результат). Вместо этого попытайтесь поставить новую запись. Измените свои мысленные образы – и чувства изменятся сами.

Главные идеи для запоминания (заполните список сами)

1. _____

— 2. _____

— 3. _____

— 4. _____

— 5. _____

—

Глава 15

Больше лет жизни – и больше жизни в ваших годах

У каждого ли человека есть встроенный источник молодости?

Поможет ли вам механизм успеха оставаться молодым?

Честно говоря, у медицины нет окончательного ответа на этот вопрос. Но, я полагаю, не только возможно, но и реально сделать определенные выводы из уже известного нам. В этой главе я хотел бы рассказать вам о том, во что я верю и что имеет для меня практическую ценность.

Уильям Джеймс как-то заметил:

все люди, включая ученых, развивают собственные свехубеждения относительно фактов, которые самими фактами не подтверждаются. В качестве практической меры эти свехубеждения не только позволительны, но и необходимы.

Наши допущения о будущей цели, которую мы порой еще не видим, продиктованы текущими действиями и «практическим поведением». Колумб должен был допускать, будто где-то на западе есть большой материк, прежде чем отправился открывать новую землю. Иначе Колумб бы вообще не вышел в море, а если бы и вышел, то не знал бы, куда держать курс – на юг, восток, север или запад.

Научные исследования возможны только благодаря вере в допущения. Исследовательские эксперименты не беспорядочны, они направлены и ориентированы на некую цель. Ученый должен вначале установить вероятную истину, гипотезу, основанную на предположениях, и только потом он сможет понять, какие

эксперименты проводить или где искать факты, доказывающие или опровергающие его теорию.

В этой последней главе я хочу поделиться с вами своими собственными сверхубеждениями, гипотезами и философией – не как доктор медицины, а как человек. Ганс Селье сказал: есть определенные «истины», которые не может использовать медицина, зато может использовать пациент.

Жизненная сила – секрет исцеления и секрет молодости

Я верю, физическое тело, включая физический мозг и нервную систему, – это машина, состоящая из многочисленных меньших механизмов, причем все они – механизмы целенаправленные или целеустремленные. Однако я не верю, что сам ЧЕЛОВЕК – машина. Сущность ЧЕЛОВЕКА – то, что одухотворяет эту машину, обитает в ней, управляет ею, контролирует ее и использует как средство. Сам человек в такой же мере не является машиной, в какой электрический ток не является проводом, по которому он течет, или двигателем, который он вращает. Я верю, сущность ЧЕЛОВЕКА – это то, что Дж. Б. Райн именует «сверхфизическим»: его жизнь, или витальность, его сознание, интеллект и чувство идентичности; то, что человек называет словом Я.

Много лет отдельные ученые – психологи, физиологи, биологи – подозревали существование универсальной энергии или жизненной силы, которая движет человеческой машиной. По этой теории доступное количество энергии и способ, которым она используется, объясняют, почему одни индивидуумы лучше сопротивляются заболеваниям, чем другие, почему одни стареют быстрее других и почему некоторые особо жизнестойкие живут дольше прочих.

Было также вполне очевидно: источник этой основной энергии – чем бы она ни была – отличается от источника обычной, поверхностной энергии, то есть пищи, которую мы потребляем.

Энергия калорий не объясняет, почему один человек может быстрее оправиться после серьезной операции, выдерживать более продолжительные периоды стресса или жить дольше другого. Мы говорим, у таких людей «крепкая конституция».

Несколько лет назад Дж. А. Хэдфилд писал: «Да, мы действительно запасаем определенное количество энергии, получаемой физиологическим путем от питательных веществ пищи и воздуха... Но несколько величайших психологов, и в частности те клинические психологи, которым приходится иметь дело с реальными заболеваниями человека, склоняются к мнению, что источник силы следует рассматривать как некий импульс, который работает с нашей помощью и не создается нами. То, что Дженет называет «ментальной энергией», – это сила, которая вздымается волной у неврастеников и спокойно течет у здорового человека; Юнг говорит о *либидо* или *побуждении* как о силе, которая протекает сквозь нашу жизнь, то как импульс к питанию, то как половой инстинкт; есть также *élan vital*^[44] Бергсона. Эти взгляды предполагают, что мы – не просто приемники, но *каналы* энергии. Жизнь и сила не столько содержатся в нас, сколько *курсируют по нам*. Могущество человека следует уподоблять не стоячей воде в колодце, но бесконечно льющейся из туч небесных... Как рассматривать этот импульс – как космическую энергию или жизненную силу – и каким является его отношение к Божественной имманентности в Природе, – пусть это скажут другие исследователи» (J. A. Hadfield, *The Psychology of Power*, The Macmillan Co., New York).

Наука открывает жизненную силу

Сегодня существование этой жизненной силы установлено как научный факт Хансом Селье^[45] из Монреальского университета. С 1936 года Селье изучал проблемы стресса. В клинической работе и многочисленных лабораторных экспериментах и исследованиях Селье доказал существование основной жизненной силы, которую он называет «адаптационной энергией»^[46].

На протяжении всей жизни, от колыбели до могилы, мы ежедневно вынуждены адаптироваться к стрессовым ситуациям. Даже сам процесс жизни представляет собой стресс – или непрерывную адаптацию.

Как выяснил Селье, человеческий организм содержит разнообразные защитные механизмы (локальные адаптационные синдромы, или ЛАС), которые защищают его от конкретных видов стресса, и общий защитный механизм (общий адаптационный синдром, или ОАС), защищающий от неспецифического стресса.

Понятие «стресс» включает в себя всё требующее адаптации или приспособления – например, крайности жары и холода, вторжение болезнетворных микроорганизмов, эмоциональное напряжение, тяготы и лишения жизни или так называемый «процесс старения».

«Термин «адаптационная энергия», – пишет Селье, – был придуман для того «топлива», которое поглощается во время непрерывной адаптационной работы, чтобы указать: оно отличается от энергии калорий, получаемой от пищи; но это лишь название, и мы еще не имеем точного представления об этой энергии. Дальнейшие исследования в этом направлении кажутся многообещающими, поскольку здесь мы, похоже, прикоснулись к фундаментальным основам старения» (Hans Selye, *The Stress of Life*, McGraw-Hill Book Co., New York, 1956).

Селье написал двенадцать книг и сотни статей, объясняющих его клинические исследования и «концепцию стресса» в здоровье и болезни. С моей стороны было бы медвежьей услугой пытаться доказывать здесь его правоту. Достаточно сказать: его открытия признаны медицинскими экспертами во всем мире. А если вы пожелаете больше узнать о работе, которая привела его к этим открытиям, советую вам прочесть книгу Селье, написанную для широкой публики, «Стресс жизни» (*The Stress of Life*).

Для меня важнее всего доказанное Селье: само тело «оборудовано» так, чтобы поддерживать здоровье, исцеляться от болезней и оставаться молодым, успешно справляясь с факторами, вызывающими состояние, которое мы называем старостью. Им доказано: тело не просто способно исцелять себя, но и в конечном счете это единственный существующий вид «исцеления». Лекарства, хирургия и разнообразные терапии работают, в основном, стимулируя собственный защитный механизм тела, когда его функция недостаточна, или сдерживая его, когда она избыточна. Сама адаптационная энергия – вот что в конечном итоге побеждает болезнь, исцеляет раны или ожоги или одерживает победу над другими «стрессорами».

Это ли секрет молодости?

Эта *élan vital*, жизненная сила, или адаптационная энергия – зовите как хотите, – проявляет себя множеством способов. Энергия, исцеляющая рану, – та же энергия, которая поддерживает функционирование всех органов тела. Когда ее уровень оптимален, все наши органы функционируют лучше, мы чувствуем себя хорошо, раны заживают быстрее, мы оказываемся устойчивее к болезням, быстрее оправляемся от любого рода стресса, ощущаем себя и ведем себя моложе – и действительно выгядим моложе с биологической точки зрения.

Как следствие, можно провести корреляцию между разнообразными проявлениями этой жизненной силы и допустить: то, что создает больше этой жизненной силы, доступной нам; то, что открывает нас для большего притока «составляющей жизни»; то, что помогает нам лучше ее использовать, буквально помогает нам во всем.

Любая неспецифическая терапия, помогающая исцеляться ранам, заодно делает нас моложе – этот вывод следует из вышеизложенного. Любая неспецифическая терапия, помогающая нам преодолевать боль, может, например, улучшать зрение. Именно таково направление, принимаемое ныне медицинскими исследованиями и кажущееся наиболее многообещающим.

Как наука ищет эликсир молодости

На сегодняшний день самым интересным и перспективным полем медицинских исследований является поиск неспецифической терапии, помогающей «всему» человеку – иммунизирующей его от любой болезни или преодолевающей *любое* заболевание, в отличие от специфических или локализованных терапий, действенных при *том или ином* недуге.

В этой сфере уже наметился заметный прогресс. АКТГ^[47] (адренокортикотропин) и кортизон^[48] – примеры неспецифической терапии. Они помогают не только от двух конкретных патологических состояний, но и лечат целый сонм болезней, действуя через *общий* защитный механизм тела.

В конце 1940-х годов Богомолец снискал всемирную славу своей «сывороткой молодости», изготовленной из селезенки и костного мозга, которую журналисты (но не сам Богомолец) на все лады нахваливали как «панацею» от всех болезней. Недавно Пауль Ниханс из Швейцарии прославился «клеточной терапией»^[49] (КТ) от всех болезней, включая дегенеративные заболевания, обычно связанные с пожилым возрастом. Ниханс применял КТ в лечении папы Пия XII, канцлера Западной Германии Конрада Аденауэра и многих других знаменитых людей. Около 500 врачей в Европе ныне применяют КТ в лечении всевозможных болезней.

Сам метод лечения довольно прост. На бойне происходит забор свежей эмбриональной ткани животных. Затем из этих «новых» и «молодых» клеток готовится экстракт, который вводится пациенту. Если плохо функционирует печень, используются клетки печени эмбриона животного; если болят почки, используется ткань почек, и т.д. Хотя никто точно не знает, почему это так, несомненным результатом стало уже не одно поразительное исцеление.

Теоретически, «молодые» клетки каким-то образом вдыхают новую жизнь в нездоровый человеческий орган.

Является ли рэс^[50] Ключом к борьбе против «старения» и к сопротивлению болезням?

Мое собственное «сверхубеждение» насчет КТ таково: она обеспечивает улучшения и новую витальность по совершенно иной причине. Исследования Генри Р. Симмса из Колледжа врачей и хирургов Колумбийского университета, Джона Г. Геллера из Института медицинских исследований Новой Англии в Риджфилде, штат Коннектикут, Сэнфорда О. Байерса из больницы Маунт-Зион в Сан-Франциско и других исследователей, работающих независимо, позволяют с уверенностью предположить, что истинный ключ к долголетию и сопротивлению болезням следует искать в функционировании клеток, составляющих «соединительную ткань» тела, известную как ретикулоэндотелиальная система, или РЭС. РЭС присутствует в любой части тела – в коже, органах, костях.

Селье описывает соединительную ткань как «цемент», скрепляющий вместе клетки тела. РЭС также выполняет ряд других важных функций. Она действует как защитная ткань или оболочка. Она обволакивает, обездвиживает и уничтожает посторонних «незваных гостей».

Уильям Л. Лоуренс^[51] писал в газете *New York Times*: «Понимание защитной роли РЭС открыло новое направление исследований, которые могут привести к одному из наиболее революционных достижений в медицине. Их цель – обеспечить искусственную стимуляцию активности клеток РЭС химическими и иммунологическими методами. Вместо того чтобы побеждать болезни по одной, химическая стимуляция собственной системы сопротивления организма, таким образом, обеспечивала бы биологическую защиту от болезней в целом, как инфекционных, так и неинфекционных, включая дегенеративные заболевания, поражающие быстро растущие слои пожилого населения... Такой

подход, разумеется, служил бы преградой самому процессу старения, поддерживая молодость человека, сдерживая скорость потери общей сопротивляемости».

РЭС контролирует факторы роста и антироста

Курт Стерн из Медицинской школы Чикаго обнаружил, что клетки РЭС также оказывают контролирующее воздействие на механизмы роста и антироста в организме.

В настоящее время РЭС кажется главным претендентом на роль собственного источника молодости организма. Когда РЭС функционирует должным образом, организму доступно больше «жизненной субстанции», или адаптационной энергии. РЭС активируется угрозами, ранениями и т. д. Например, выяснилось, что она более активна в периоды инфекции, когда тело *нуждается* в дополнительной защите. Как указывал Селье, общий защитный механизм тела иногда резко включается в усиленную деятельность общим стрессом (инфекцией, электрошоком, инсулиновым шоком, истощением и т. д.).

Мое сверхубеждение таково: это и есть механизм, позволяющий работать «клеточной терапии» Ниханса; дело не в том, что «новые» клетки печени активируют омоложение печени, а в том, что введение в систему чуждого протеина «шоковым методом» включает активность РЭС. Давно известно: организм реагирует бурно, довольно часто с летальными результатами, на введение чуждых протеинов. «Молодые клетки» Ниханса, похоже, такого эффекта не дают – возможно, из-за молодости, а возможно, потому, что вытяжка ослаблена. Однако, по моему мнению, любой умеренно безвредный чуждый протеин стимулировал бы активность РЭС, так же как инъекция обезвреженных возбудителей ветрянки стимулирует организм к выработке антител против этой заразной болезни.

Возможно, утверждения доктора Аслана из Бухареста о том, что инъекции одной из форм новокаина – НЗ – которая, похоже, омолаживает пожилых людей, основаны на действии какого-то

химического вещества, стимулирующего РЭС, образуемого распадом НЗ в организме.

Неспецифическая терапия для исцеления ран заставляет пациентов чувствовать себя моложе

Бальзамы, мази, антибиотики и прочие средства используются в *специфической* терапии при лечении ранений. В 1948 году я начал экспериментировать с неспецифической терапией в форме сыворотки, которая, как я надеялся, сможет ускорить заживление хирургических ран. Результаты этих экспериментов были опубликованы в ноябре 1948 г. в *The Journal of Immunology*; можете ознакомиться с этой статьей, если вас интересуют технические детали (“Studies in Cellular Growth. Effect of Antigranulation-Tissue-Serum on Wound Healing in Mice,” Maxwell Maltz).

К этим экспериментам привела следующая гипотеза.

Если вы порежете палец, для исцеления раны принимаются за работу два разных механизма вашего тела. Действуя через РЭС, один механизм, называемый «фактором грануляции», стимулирует рост совершенно новых клеток для формирования новой ткани – рубцовой. Созданные таким образом клетки биологически «молоды». Другой механизм, также действующий через РЭС, действует как контрольный, или антигрануляционный фактор. Это механизм антироста, подавляющий производство новых клеток. В противном случае рубцовая ткань продолжала бы расти до тех пор, пока ваш палец не стал бы длиной, скажем, с ногу.

Эти два механизма *работают вместе* – одновременно – для достижения как раз нужного количества нового роста. Один из них действует как своего рода негативная обратная связь или управляющий фактор для другого. Если в данный момент существует избыток фактора роста, стимулируется фактор антироста. Напротив, небольшой избыток фактора антироста должен действовать как негативная обратная связь для активации фактора роста – практически так же термостат в вашем доме поддерживает

подходящую температуру. Избыток холода включает обогрев, а избыток тепла выключает обогрев, чтобы снизить температуру.

Этот равновесный, «ноздря в ноздрю» контроль действует, пока происходит исцеление, но прекращается, когда целительная работа завершена.

Затем в общем контроле преобладает антирост, и формирование рубцовой ткани полностью прекращается. Таким образом, на заключительных стадиях исцеления должна преобладать антигрануляционная «субстанция» – в струпe, который уже завершил свой рост.

Сыворотка антироста заставляла раны исцеляться быстрее

Моя антигрануляционная сыворотка была приготовлена из соскобов только что сформированной, но полностью завершившей рост грануляционной ткани зажившей раны, которая после выдержки в растворе вводилась кроликам, чтобы стимулировать у них реакцию против этой грануляционной ткани.

Теоретически сыворотка, содержащая большое количество антигрануляционного фактора, должна была стимулировать грануляционный фактор в свежей ране и способствовать более быстрому росту рубцовой ткани – используя тот же принцип, который можно применять к котлу отопления, то есть снижая температуру вокруг термостата. Именно так и произошло.

В целом эти эксперименты показали: ранам, нанесенным лабораторным мышам, требовалось в среднем около восьми суток для полного заживления без введения сыворотки – и около пяти суток уходило на заживление в другой группе мышей, которые получали инъекцию сыворотки антигрануляционной ткани (AGTS). Эта сыворотка, введенная мышам в самой дальней точке от раны, ускоряла заживление примерно на 40 процентов. Как и следовало ожидать, сверхдозы AGTS оказывали противоположный эффект и замедляли заживление.

Результаты были ободряющими и привели к дальнейшему совершенствованию этой сыворотки для применения на людях. В то время, когда я начал использовать препарат на пациентах, я надеялся только на ускоренное заживление хирургических ран.

На свете живут миллионы женщин, принадлежащих к средней возрастной группе, которые двадцать и более лет проработали в профессии и внезапно столкнулись с конкуренцией со стороны более молодых коллег, несмотря на весь опыт и компетентность.

Многие из них обращаются за помощью к хирургу, просят удалить признаки старения с век и лица, чтобы выглядеть моложе и не терять работу еще лет десять.

Это вопрос экономического, психологического и социального выживания. Естественно, в данной возрастной группе одни пациентки исцеляются не так быстро и хорошо, как другие, и эти первые получали мою сыворотку *AGTS*.

Я никак не мог предвидеть этого, но некоторые пациентки, получавшие сыворотку, несколько месяцев спустя вернулись с сообщениями о том, что чувствуют себя моложе, у них больше живости и энергии и часть болезненных симптомов бесследно исчезла.

У некоторых пациенток перемены в физической внешности были разительными. В глазах появлялся блеск, которого не было несколькими месяцами ранее; текстура кожи становилась более гладкой; осанка выпрямлялась, а походка становилась более уверенной.

Как врач я не стал делать из этого никаких выводов. Медицинские факты должны поддерживаться не только субъективными ощущениями пациента или случайными наблюдениями его лечащего врача. Для доказательства необходимо провести многочисленные эксперименты в контролируемых условиях с научными методами наблюдения. Однако я как частное лицо верю и эти эксперименты поддерживают мое убеждение в том, что *любой фактор* (эмоциональный, психологический, духовный, фармацевтический), стимулирующий нашу жизненную силу, оказывает благотворный эффект не только локально, но и в целом.

Как частное лицо я также полагаю, что путем применения *AGTS* немного приблизился к возможному прорыву в сфере поисков долголетия. Грануляционная ткань – это с биологической точки зрения новорожденная соединительная ткань, новорожденная РЭС, новая жизнь в локальной области. *AGTS*, произведенная из

биологического организма, должна стимулировать РЭС более естественным путем, чем любое химическое вещество.

Ваши мысли, подходы и эмоции действуют как неспецифическая терапия

Я начал искать другие факторы или общие моменты, которые могли бы объяснить, почему хирургические раны у одних пациентов заживают быстрее, чем у других. Сыворотка лучше помогала одним пациентам, чем другим. Это само по себе давало пищу для размышлений, ведь результаты, полученные на мышах, были практически одинаковыми. Как правило, мыши не страдают тревожностью или фрустрацией. Однако фрустрацию и эмоциональный стресс у мышей можно вызвать, обездвигив их, лишив свободы передвижения – обездвигивание фрустрирует любое животное. Как показали лабораторные эксперименты, под воздействием эмоционального стресса или фрустрации очень незначительные раны могут исцеляться быстрее, но любая серьезная травма усугубляется, и порой заживление становится невозможным. Было также установлено, что надпочечники практически так же реагируют на эмоциональный стресс и на стресс повреждения физических тканей.

Как травмирует вас механизм неудачи

Таким образом, можно сказать, что фрустрация и эмоциональный стресс (факторы, прежде описанные нами как механизм неудачи) буквально усугубляют проблемы везде, где нанесен вред телу. Если физический ущерб очень невелик, эмоциональный стресс может стимулировать деятельность защитного механизма, но если присутствует настоящее и серьезное физическое ранение, эмоциональный стресс «плюсуется» к нему и усугубляет его. Это знание дает нам повод задуматься.

Если старение вызвано перерасходом адаптационной энергии, как, похоже, считает большинство специалистов в данной сфере, то потакание негативным компонентам механизма неудачи буквально может преждевременно состарить нас.

Философы давно предупреждали: обида и ненависть вредят нам больше, чем тому, против кого они направлены, а теперь такое мнение подтверждают медики-исследователи.

В чем секрет быстрых исцелений?

Среди моих пациентов, не получивших сыворотку, были отдельные индивидуумы, reagировавшие на операцию столь же хорошо, как и средний пациент, получавший сыворотку.

Различия в возрасте, режиме питания, скорости сердцебиения, показателях кровяного давления и т. д. просто не объясняли происходящее. Однако была одна легко узнаваемая характеристика, общая для всех быстро исцеляющихся пациентов.

Они были оптимистичными, жизнерадостными «позитивными мыслителями», не только рассчитывали на быстрое выздоровление, но и непременно имели некую побудительную *причину* или *потребность* быстро выздороветь. Им было чего ждать, и не просто ради чего стоит жить, а ради чего стоило стать здоровыми.

«Я должен вернуться на работу», «я должен поскорее выбраться отсюда, чтобы добиться своей цели», – вот их частые высказывания.

Короче говоря, они воплощали те характеристики и подходы, которые я прежде описывал как механизм успеха.

Я не одинок в своих наблюдениях. Кларенс Уильям Либ говорит: «Опыт научил меня рассматривать пессимизм как главный симптом преждевременной фоссилизации^[52]. Обычно он приходит вместе с первым незначительным симптомом физического спада» (Clarence William Lieb, “*Outwitting Your Years*”, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, NJ.). Далее Либ добавляет: «Были проведены тесты воздействия личностных нарушений на выздоровление: статистика по одной больнице показала, что средняя продолжительность госпитализации по этой причине возрастает на 40 процентов».

Интересно отметить: это число – 40 процентов – почти идентично результатам моих собственных экспериментов с AGTS. Возможно ли, что поощрение оптимизма, уверенности, веры, жизнерадостности, эмоциональной стабильности способно работать не хуже AGTS в ускорении исцеления и сохранении нашей молодости? Не является

ли наш механизм успеха своего рода встроенной сывороткой молодости, которую мы можем использовать для увеличения витальности, энергии?

Мысли вызывают органические функциональные изменения

Нам известно: психологический подход может влиять на целительные механизмы тела. Плацебо, или «сахарные пилюли» (капсулы, содержащие инертные ингредиенты), давно были загадкой медицины. Они не содержат никаких лекарственных веществ, способствующих исцелению. Когда плацебо дают контрольной группе для проверки эффективности нового лекарственного препарата, группа, получающая «поддельные» пилюли, всегда демонстрирует *некоторое*, а нередко *такое же* улучшение, что и группа, получающая оригинальный препарат. Известен даже случай, когда студенты, получавшие плацебо, демонстрировали бóльшую устойчивость к простуде, чем группа, получавшая новое лекарство от нее.

В 1946 г. издание *New York Journal of Medicine* провело за круглым столом ряд дискуссий о плацебо. В них участвовали члены отделения фармакологии и медицины медицинского колледжа Корнелльского университета. В числе улучшений, о которых сообщали пациенты, были избавление от бессонницы, повышение аппетита. «Средство делает меня сильнее, – говорили они. – У меня лучше работает кишечник. Я могу пройти большее расстояние без боли в груди». Были представлены доказательства того, что плацебо в некоторых случаях помогает «так же эффективно, как и вакцины против хронического ревматоидного артрита».

Во время Второй мировой войны Королевский Канадский военно-морской флот тестировал новое средство от морской болезни. Первая группа получала новое лекарство. Вторая группа – сахарные таблетки, и только 13 процентов из нее страдали от морской болезни, тогда как в третьей группе, не получавшей никаких средств, заболели 30 процентов.

Ныне многие врачи верят, что похожий тип суггестивного [\[53\]](#) лечения – лучшая форма терапии для избавления от бородавок. Бородавки окрашивают в любой яркий цвет, а потом для их «лечения» используется цветной свет. Как писал *Journal of the American Medical Association*, «факты суггестивной терапии бородавок, похоже, представляют мощное доказательство в защиту реальности такого процесса».

Суггестия ничего не объясняет

Пациенты, получающие плацебо или суггестивную терапию бородавок, для его эффективности *не должны знать*, что это лечение «ненастоящее». Они *верят* в получаемое лечение, которое принесет выздоровление. Называть эффект плацебо «просто результатом суггестии» – значит ничего не объяснить. Более обоснованным кажется вывод, что во время приема «лекарства» создается ожидание улучшения, в сознании закрепляется целевой образ здоровья, и творческий механизм работает с помощью собственного целительного механизма над достижением этой цели.

Не старим ли мы себя своими мыслями?

Мы можем делать нечто похожее, но «с обратным знаком», когда бессознательно «рассчитываем состариться» в определенном возрасте.

В 1951 году на Международном геронтологическом конгрессе в Сент-Луисе Рафаэль Гинзберг из Чероки, штат Айова, заявил: традиционное представление о наступлении немощи в возрасте около семидесяти лет в значительной степени ответственно за старение людей в этом возрасте, и в более просвещенном будущем мы сможем рассматривать семьдесят лет как средний возраст.

Обычное наблюдение показывает, что некоторые люди между 40 и 50 годами начинают и выглядеть, и вести себя по-старчески, в то время как другие выглядят и ведут себя как молодые.

Недавнее исследование выяснило, что «старики» в 45 считали себя людьми среднего возраста, для которых пора расцвета миновала, в то время как «45-летняя молодежь» по-прежнему считала себя не достигшей среднего возраста.

Есть как минимум два способа, которыми мы можем мысленно принудить себя дряхлеть. Рассчитывая состариться в определенном возрасте, мы можем бессознательно установить негативный целевой образ, которого будет стараться достичь наш творческий механизм.

Или, ожидая старости и страшась ее наступления, мы можем ненамеренно делать все необходимое, чтобы ее вызвать. Мы снижаем физическую и умственную активность. Исключаем почти всю физическую нагрузку и частично утрачиваем гибкость суставов. Отсутствие движения заставляет капилляры сужаться и буквально исчезать, и приток жизнетворной крови к нашим тканям существенно сокращается. Интенсивные упражнения необходимы

для расширения мелких сосудов, питающих все ткани тела и выводящих из них продукты распада.

Селье выращивал культуры клеток животных в теле живого существа, имплантируя ему полую трубку. По какой-то неизвестной причине внутри этой трубки формировались биологически новые и «молодые» клетки. Однако, оставленные без внимания, они отмирали не позднее чем через месяц. Но если жидкость в трубке ежедневно промывать и удалять продукты распада, эти клетки живут неограниченно долгое время. Они остаются вечно «молодыми», не стареют и не умирают. Селье предполагает связь этого с механизмом старения, и если так, то «старость» можно отсрочить, замедляя скорость выработки продуктов распада или помогая системе избавляться от них.

В человеческом теле каналами, по которым удаляются продукты распада, являются капилляры. Было достоверно установлено: отсутствие физической нагрузки и пассивность буквально «иссушают» капилляры.

Активность означает жизнь

Решая сократить умственную и социальную активность, мы ограничиваем себя. Мы «закостеневаем», нам становится скучно, мы отказываемся от своих больших надежд.

Без сомнения, можно взять здорового тридцатилетнего мужчину и за пять лет превратить его в «старика», если каким-то образом убедить его, что теперь он стар, всякая физическая деятельность для него опасна, а умственная – бесполезна.

Если бы вам удалось убедить его день-деньской сидеть в кресле-качалке, отказаться от всех планов на будущее, от всякой заинтересованности в новых идеях и рассматривать себя как «конченого», «бесполезного», не имеющего значения и непродуктивного человека, уверен, вы могли бы экспериментально создать старика.

Джон Шиндлер в своей знаменитой книге «Как жить 365 дней в году» (*How to Live 365 Days a Year*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.) указал шесть основных, на его взгляд, потребностей человека:

1. Потребность в любви;
2. Потребность в безопасности;
3. Потребность в творческом выражении;
4. Потребность в признании;
5. Потребность в новых впечатлениях;
6. Потребность в самооценке.

К этим шести я добавил бы еще одну основную потребность – потребность в *большей жизни*: нетерпеливо ждать завтрашнего дня и будущего с радостью и предвкушением.

Смотрите вперед и живите

Это подводит к еще одному моему сверхубеждению.

Я верю, что сама жизнь адаптивна, жизнь – не просто цель сама по себе, но средство достижения некой цели. Жизнь – одно из средств, которые мы имеем честь использовать различными способами для достижения важных целей.

Мы видим действие этого принципа во всех формах жизни, от амебы до человека. Например, белый медведь нуждается в толстой меховой шубе, чтобы выжить в холодной среде. Ему нужна защитная окраска, чтобы выслеживать добычу и прятаться от врагов. Жизненная сила служит средством для достижения этой цели и обеспечивает медведя белой меховой шубой. Адаптация жизни к проблемам окружающей среды почти бесконечна, и нет смысла продолжать перечислять примеры. Я лишь хочу указать на этот принцип, чтобы сделать вывод.

Если жизнь адаптируется в таком множестве форм, действуя как средство для достижения цели, разве не разумно будет заключить, что, если мы поставим себя в целевую ситуацию, когда нужно больше жизни, то мы и получим больше жизни?

Если мы думаем о человеке как о существе целеустремленном, то адаптационную энергию, или жизненную силу, можно считать топливом, устремляющим его вперед к цели. Стоящему в гараже автомобилю не нужен бензин в баке. А целеустремленному существу без цели на самом деле не нужно много жизненной силы.

Я полагаю, мы создаем эту потребность, с нетерпением и радостью глядя в будущее, рассчитывая наслаждаться завтрашним днем и, прежде всего, имея важное для нас дело и место назначения, к которому предстоит идти.

Создавайте потребность в большей жизни

Креативность определенно является одной из характеристик жизненной силы. А сущность творчества – нетерпеливое стремление к цели. Творческим людям нужно больше жизненной силы. И статистические данные, похоже, подтверждают, что они ее получают. Творческие работники, если оценивать их как группу, – ученые-исследователи, изобретатели, живописцы, писатели, философы – не только живут дольше, но и сохраняют продуктивность дольше, чем нетворческие работники. Микеланджело написал одну из своих лучших картин после восьмидесяти; Гете написал «Фауста» после восьмидесяти; Эдисон в девяносто все еще изобретал; восьмидесятипятилетний Пикассо являлся главной величиной в мире искусства; Райта в девяносто лет считали самым творческим архитектором; Шоу и в девяносто продолжал выпускать пьесы; Бабушка Мозес в 79 лет начала писать картины, и т. д.

Вот почему я рекомендую своим пациентам развивать «ностальгию по будущему», а не по прошлому, если они хотят оставаться продуктивными и энергичными. Вызывайте в себе энтузиазм к жизни, создавайте потребность в витальности – и вы получите больше жизни.

Вы когда-нибудь задумывались о том, почему столь многим актерам и актрисам удается выглядеть намного моложе своего возраста и сохранять моложавую внешность в 50 и более лет?

Может быть, у этих людей есть потребность выглядеть молодо и они просто не отказываются от цели быть молодыми, подобно большинству из нас по достижении среднего возраста?

«Мы старимся не из-за прожитых лет, а в результате событий и нашей эмоциональной реакции на них, – пишет Арнольд Хутшнекер. – Физиолог Рабнер заметил, что крестьянки, которые трудятся на полях в некоторых частях света, подвержены раннему появлению морщин на лице, но не теряют физической силы и

крепости. Вот пример специализации в старении. Мы можем сделать вывод: эти крестьянки отказались от своей конкурентной роли как женщины. Они довольствуются жизнью рабочих пчел и нуждаются не в красоте лица, но лишь в физических способностях» (Arnold A. Hutschnecker, *The Will to Live*, Revised Edition, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.).

По словам Хутшнекера, вдовство старит одних женщин, а других – нет. Если вдове кажется, будто ее жизнь подошла к концу и ей незачем жить, ее подход выдает «внешнее доказательство – постепенное одряхление, седеющие волосы... Другая же женщина, старше ее годами, расцветает. Она может вступить в конкурентную борьбу за нового мужа, начать карьеру в бизнесе или заняться увлечениями, на которые у нее прежде не было времени» (там же).

Вера, мужество, интерес, оптимизм, взгляд в будущее – все это дарит нам новую жизнь и больше жизни. Тщетность, пессимизм, фрустрация, склонность к ностальгии по прошлому – не просто характеристики «старости»: они ее усугубляют.

Отойдите от дел, но не отходите от жизни

Многие люди, выйдя на пенсию, быстро опускаются. Им кажется, будто активная продуктивная жизнь кончена и труды завершены. Им нечего ждать от будущего; им становится скучно, они пассивны – и часто страдают от потери самооценки, ведь, по их мнению, они остались за бортом, утратили свою важность. У них создается образ Я как бесполезного, нестóящего, побитого жизнью иждивенца. И многие умирают в течение года после выхода на пенсию.

Их убивает не отход от дел, а отход от жизни. Проблема заключается в ощущении бесполезности, изношенности, снижении самооценки, мужества и уверенности в себе, которым только способствуют взгляды, существующие в современном обществе.

Нам необходимо признать эти концепции устарелыми и ненаучными. Лет пятьдесят назад психологи считали, что умственные способности человека достигают своего пика в возрасте 25 лет, а потом начинается постепенный спад. Последние открытия показывают: человек достигает своего интеллектуального пика примерно в возрасте 35 лет и *сохраняет этот уровень до семидесяти и значительно дольше*. Глупые пословицы типа «старую собаку новым трюкам не выучишь» не сдают позиций, несмотря на факт, доказанный многочисленными исследованиями: когнитивные способности в семьдесят лет почти столь же сильны, как и в семнадцать.

Устарелые и опровергнутые медицинские концепции

Физиологи некогда полагали любой тип физической активности вредным для человека старше сорока. Нас, врачей, в той же мере, что и всех остальных, следует считать виновными в этом, ибо это мы рекомендовали пациентам старше сорока не напрягаться и отказаться от гольфа и других форм физической нагрузки.

Двадцать лет назад один знаменитый писатель даже предписывал любому человеку старше сорока ни в коем случае не стоять, если можно присесть, и не сидеть, если можно прилечь – дабы сохранить свою силу и энергию.

Физиологи и врачи, включая ведущих специалистов-кардиологов США, ныне считают активность, даже усиленную, не только позволительной, но и необходимой для хорошего здоровья в любом возрасте. Нельзя быть слишком старым для упражнений. Можно быть слишком больным. Или, если вы долгое время вели сравнительно пассивный образ жизни, внезапность интенсивной нагрузки может дать сильный стрессовый эффект, нанести ущерб и даже оказаться фатальной.

Если вы не привыкли к интенсивным физическим нагрузкам, позвольте посоветовать вам не напрягаться и делать это постепенно. Т. К. Кьюртон, первопроходец в области физической реабилитации людей в возрасте от 45 до 80 лет, рекомендует ориентироваться на два года (минимум) как разумный период для *постепенного* приобретения способности заниматься действительно активными физическими упражнениями.

Если вы старше сорока, забудьте о весе, который легко брали в колледже, или о том, как быстро вы тогда бегали. Начните с ежедневной прогулки вокруг квартала. Постепенно увеличьте пройденное расстояние до мили, затем до двух, а потом – месяцев

через шесть – до пяти миль. Затем перемежайте ходьбу бегом трусцой. Вначале пробегайте полмили в день, затем полную милю. После можно добавлять отжимания, глубокие наклоны и тренировки с умеренными весами. Используя такую программу, Кьюртон брал слабых, «дряхлых» мужчин в возрасте 50, 69 и даже 70 лет – и через два с половиной года каждый из них пробежал по пять миль ежедневно. Они не просто чувствовали себя лучше; медицинские исследования показали улучшение функции сердца и других жизненно важных органов.

Почему я верю в чудеса

Признаваясь в собственных свехубеждениях, я вполне мог бы снять груз с души и сказать: я верю в чудеса. Медицинская наука не претендует на полное понимание, почему механизмы в организме работают именно так, а не иначе, но мы уже немного знаем о том, как и что происходит.

Мы можем описать, что происходит и как механизмы функционируют, когда тело заживает порез. Но описание – это не объяснение, в какие бы заумные термины оно ни было облечено. Я по-прежнему не понимаю, почему затягивается рана.

Я не понимаю мощи жизненной силы, управляющей механизмами исцеления, как не понимаю и того, каким образом эта сила применяется или даже что именно заставляет ее работать. Мне не понятен свехразум, создавший эти механизмы, а не только то, как управляющий разум оперирует ими.

Алексис Каррель^[54], записывая личные наблюдения о мгновенных исцелениях в Лурде^[55], находил единственное объяснение, которое он мог бы дать им как врач: природные целительные процессы организма, которые обычно действуют на протяжении некоторого времени, обеспечивая выздоровление, каким-то образом «ускорялись» под действием сильной веры.

Если эти «чудеса», как говорит Каррель, совершаются путем ускорения или усиления естественных целительных процессов и сил внутри самого организма, то я вижу «маленькое чудо» каждый раз, наблюдая, как заживает хирургическая рана, наращивая новую ткань. Требуется на это две минуты или два месяца – на мой взгляд, не имеет значения. Я все равно вижу работу некой силы, которую не понимаю.

Медицина, вера, жизнь – все они происходят из одного и того же источника

Дюбуа, знаменитый французский хирург, держал в своей операционной маленькую табличку с текстом: «Хирург зашивает рану, Бог ее исцеляет».

То же можно сказать о любом типе лечения, от антибиотиков до сиропа от кашля. Однако я не могу понять, как разумный человек может отказываться от медицинской помощи, мотивируя отказ тем, что она будто бы противоречит его вере.

Я верю: мастерство врача и медицинские открытия созданы тем же Разумом, жизненной силой, которые действуют посредством исцеления верой. И по этой причине я не вижу никакого возможного конфликта между медицинской наукой и религией. Медицинское исцеление и исцеление верой исходят из одного и того же источника и должны работать вместе.

Ни один отец, если бешеная собака нападает на его ребенка, не стал бы празднично стоять и говорить: «Я не должен ничего делать, потому что обязан доказать свою веру». Он не стал бы отказываться от помощи соседа, принесшего ему дубинку или ружье. Однако если вы уменьшите размеры бешеной собаки в триллионы раз и назовете ее бактерией или вирусом, тот же отец может отказаться от помощи врача-соседа, принесшего ему в форме капсулы, скальпеля или шприца оружие для борьбы.

Не накладывайте ограничения на жизнь

Это подводит меня к заключительной прощальной мысли. В Библии сказано, что когда пророк был в пустыне и страдал от голода, Бог послал ему с небес «полотно» с пищей. Вот только пророку эта еда не показалась хорошей. Она была «нечистой» и включала в себя всевозможных «ползучих тварей». После чего Творец попрекнул его, призвав не называть «нечистой» пищу, очищенную самим Богом^[56].

Некоторые врачи и ученые сегодня воротят нос от всего, имеющего привкус веры или религии. Некоторые верующие с таким же подозрением и отвращением относятся ко всему научному.

Истинная цель каждого человека, как я говорил в самом начале, – больше жизни. Каким бы ни было ваше определение счастья, вы *ощутите* его, только почувствовав больше жизни. Больше жизни означает, в числе прочего, больше достижений, осуществление большего числа достойных целей, больше любви, получаемой и даримой, здоровья и наслаждения, счастья для вас и других.

Я верю, что есть ОДНА ЖИЗНЬ, один высший источник, но у этой ОДНОЙ ЖИЗНИ – множество каналов выражения, и проявляет она себя во множестве форм.

Если мы хотим получать от жизни больше жизни, не следует ограничивать каналы, по которым она к нам может поступать. Мы должны принимать ее в любой форме – будь то наука, религия, психология или что угодно иное.

Еще один важный канал – другие люди. Давайте не будем отказываться от помощи, счастья и радости, которые могут принести нам окружающие или которые мы можем подарить им. Давайте не будем слишком горды, чтобы принимать помощь, или слишком заносчивы, чтобы ее предлагать. Давайте не называть дар

«нечистым» только потому, что форма этого дара не совпадает с нашими предрассудками или представлениями о собственной важности.

Лучший образ я из всех

Наконец, давайте не будем ограничивать свое принятие жизни собственным ощущением недостойности.

Бог даровал нам прощение, душевный покой и счастье, приходящие в результате самопринятия.

Оскорбление Творца – поворачиваться спиной к Его дарам или говорить, что Его творение – человек – нечисто, недостойно, не имеет значения или ни на что не способно. Самый адекватный и реалистичный образ Я из всех – представлять себя «сотворенным по образу и подобию Божию». «Невозможно полагать себя подобием Божьим глубоко и искренне, с полной убежденностью, и не получить при этом новый источник силы и мощи», – говорит Фрэнк Г. Слотер.

Идеи и упражнения из этой книги помогли многим моим пациентам «получать от жизни больше жизни». Я надеюсь и верю, что они так же помогут и вам.

Об авторе

Максвелл Мольц (1889–1975) получил диплом доктора медицины в Колледже врачей и хирургов Колумбийского университета в 1923 г. Окончив аспирантуру по пластической хирургии в Европе, Мольц за свою долгую и выдающуюся карьеру возглавил ряд отделений восстановительной хирургии в больницах Нью-Йорка. Он был видным международным лектором по теме психологических аспектов пластической хирургии и опубликовал по этой же теме две книги, «Новые лица – новое будущее» (*New Faces, New Futures*) и «Доктор Пигмалион» (*Dr. Pygmalion*). В 1950-х гг. Мольц живо интересовался ростом числа пациентов, обращавшихся к нему с просьбой о хирургической операции, сильно преувеличивая «мысленные картины» своих физических недостатков, чье недовольство и комплексы оставались неизменными даже после обретения желанных новых лиц. В 1960 г. после почти десятилетия консультирования сотен таких пациентов, обширных исследований и практической проверки развивающейся теории «обусловливания успеха» на спортсменах, работниках сферы продаж и других профессий, Мольц опубликовал свои открытия в первом издании книги «Психокибернетика», впоследствии распроданной миллионами экземпляров и переведенной на десятки языков. В числе читателей и корреспондентов Мольца были художник Сальвадор Дали, актриса Джейн Фонда и «первая леди» Нэнси Рейган. В этом специальном издании воспроизводится изначальный текст.

* * *

КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:

<https://eksmo.ru/b2b/>

Звоните по телефону:

+7 495 411-68-59, доб. 2261



МАКСУЭЛЛ МОЛЬЦ

ПРОДАНО БОЛЕЕ
30 000 000
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ПСИХОКИБЕРНЕТИКА

КАК ЗАПРОГРАММИРОВАТЬ СЕБЯ
НА ПОДЛИННОЕ СЧАСТЬЕ

Примечания

1

Образ Я, Я-концепция – динамичное представление человека о самом себе (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

2

Сэр Гемфри Дэви (или Хэмфри Дэви, *англ.* Humphry Davy, 17 декабря 1778, Пензанс, – 29 мая 1829, Женева) – британский химик, агрохимик, физик и геолог, один из основателей электрохимии. Известен открытием многих химических элементов, а также покровительством Фарадею на начальном этапе его научной деятельности (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

3

Ной Уэбстер (или Ноа Вебстер, *англ.* Noah Webster (16 октября 1758 – 28 мая 1843) – американский лексикограф, языковед, составитель «Американского словаря английского языка» (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

4

Филлис Дороти Джеймс (*англ.* Phyllis Dorothy James, Baroness James of Holland Park), более известная как Пи Ди Джеймс (*англ.* P. D. James) (3 августа 1920 года, Оксфорд – 27 ноября 2014 года, там же) – британская писательница, автор популярных детективов.

Пожизненный пэр Палаты лордов с ненаследуемым титулом баронессы. Офицер ордена Британской империи (1983) (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

5

Прескотт Леки (1892–1941) был лектором психологии в Колумбийском университете с 1924-го до 1934 г. Один из первых исследователей образа Я (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

6

Креолы (американцы не английского происхождения) считали себя элитой Нового Орлеана и подчеркивали свой статус относительно англоязычных чужаков (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

7

Сервомеханизм – автоматическая целеустремленная машина, которая прокладывает путь к мишени или цели, используя данные обратной связи и сохраненную информацию, при необходимости автоматически корректируя курс.

[Вернуться](#)

8

Норберт Винер (*англ.* Norbert Wiener; 26 ноября 1894, Колумбия, штат Миссури, США – 18 марта 1964, Стокгольм, Швеция) – американский ученый, выдающийся математик и философ,

основоположник кибернетики и теории искусственного интеллекта
(прим. ред.).

[Вернуться](#)

9

Джон фон Нейман (англ. John von Neumann; или Иоганн фон Нейман, нем. Johann von Neumann; при рождении Янош Лайош Нейман, венг. Neumann János Lajos) – математик еврейского происхождения, сделавший важный вклад в квантовую физику, квантовую логику, функциональный анализ, теорию множеств, информатику, экономику и другие отрасли науки (прим. ред.).

[Вернуться](#)

10

Ральф Уолдо Эмерсон (англ. Ralph Waldo Emerson, 25 мая 1803 года, Бостон, США – 27 апреля 1882 года, Конкорд, США) – американский эссеист, поэт, философ, пастор, лектор, общественный деятель; один из виднейших мыслителей и писателей США (прим. ред.).

[Вернуться](#)

11

Томас Альва Эдисон – американский изобретатель и предприниматель, получивший в США 1093 патента и около 3 тысяч в других странах мира; создатель фонографа; усовершенствовал телеграф, телефон, киноаппаратуру, разработал один из первых коммерчески успешных вариантов электрической лампы накаливания (прим. ред.).

[Вернуться](#)

12

Жан Луи Родольф Агассис (Агасси) (*фр.* Jean Louis Rodolphe Agassiz; 28 мая 1807, Швейцария – 14 декабря 1873, США) – естествоиспытатель. Один из основоположников гляциологии (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

13

Барбер (Barber) Теодор Ксенофон (род. 1927) – американский психотерапевт и психолог, специалист по проблемам общей психологии, психофизиологии, психологии гипноза и психотерапии (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

14

Reading Research Quarterly – ежеквартальный рецензируемый академический журнал, публикуемый Wiley-Blackwell (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

15

Ежегодный турнир по любительскому боксу в США. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

16

Уильям Моултон Марстон (*англ.* William Moulton Marston) (9.05.1893–2.05.1947) – американский психолог, теоретик

феминизма, изобретатель и автор комиксов, создавший «Чудо-женщину» (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

17

Бен Хоган (*англ.* Ben Hogan; 13 августа 1912 года – 25 июля 1997 года) – американский профессиональный игрок в гольф, считающийся одним из величайших гольфистов в истории. Хоган известен значительным влиянием, которое он оказал на теорию свинга, и легендарным умением наносить сильные удары по мячу (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

18

Making the Most of Your Life by John J. B. Morgan and Ewing T. Webb. Copyright, 1932 by John J. B. Morgan and Ewing T. Webb. Воспроизводится с разрешения Doubleday and Company, Inc.

[Вернуться](#)

19

Генри Джон Кайзер (*англ.* Henry John Kaiser; 9 мая 1882 – 24 августа 1967) – американский промышленник и предприниматель, основатель ряда крупных промышленных и коммерческих компаний.

[Вернуться](#)

20

Алекс Моррисон, Alex J. Morrison – знаменитый гольф-инструктор
(прим. ред.).

[Вернуться](#)

21

Гарри Марки Грейсон был американским спортивным писателем и спортивным редактором Ассоциации газетных предприятий с 1934 по 1963 год (прим. ред.).

[Вернуться](#)

22

Альберт Эдвард Уиггам – известный в США педагог и психолог
(прим. ред.).

[Вернуться](#)

23

Гарри Эмерсон Фосдик (Fosdick, Harry Emerson, 1878–1969). Американский протестант, пастор, один из наиболее влиятельных церковных деятелей первой пол. XX в. Принадлежит к числу главных популяризаторов теологического либерализма (прим. ред.).

[Вернуться](#)

24

Национальная американская спортивная игра. – Прим. пер.

[Вернуться](#)

25

Доротея Бранд (*англ.* Dorothea Brande), (12 января 1892, Чикаго – 17 декабря 1948, Бостон) – американская писательница, лектор, редактор (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

26

Бертран Артур Уильям Рассел, 3-й граф Рассел (*англ.* Bertrand Arthur William Russell, 3rd Earl Russell; 18 мая 1872, Треллек, Уэльс – 2 февраля 1970, Уэльс) – британский философ, логик, математик и общественный деятель. В 1950 году получил Нобелевскую премию по литературе (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

27

Притчи 23:7 – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

28

Джин Танни (*англ.* Gene Tunney; 25 мая 1897 года, Нью-Йорк, США – 7 ноября 1978 года, Стемфорд, США) – американский боксер-профессионал, чемпион мира в супертяжелом весе (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

29

Религиозное движение, возникшее в США в последней четверти XIX века и придающее особое значение верованиям оккультного («метафизического») характера, а также соответствующей практике. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

30

Чарльз Франклин Кеттеринг (1876–1958), известный как Чарльз «Босс» Кеттеринг, американский изобретатель, инженер, бизнесмен и обладатель 186 патентов. Основатель Delco и руководитель исследованиями в General Motors с 1920 по 1947 год.

[Вернуться](#)

31

Кónрад Захариас Лóренц (*нем.* Konrad Zacharias Lorenz; 7 ноября 1903, Вена – 27 февраля 1989, там же) – выдающийся австрийский зоолог и зоопсихолог, лауреат Нобелевской премии по физиологии или медицине (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

32

Элберт Грин Хаббард (19 июня 1856 – 7 мая 1915) – американский писатель, философ, издатель, художник (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

33

Генри Уорд Бичер (*англ.* Henry Ward Beecher; 24 июня 1813 – 8 марта 1887) – американский религиозный деятель, брат писательницы Гарриет Бичер-Стоу (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

34

Эдвард Колин Черри (*англ.* Edward Colin Cherry, 1914–1979) – британский ученый, изучавший когнитивность. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

35

Из сообщения на Всеамериканском конгрессе по спортивной медицине, сделанного Митио Икаи из Токийского университета и Артуром Г. Стайнхаусом из Джордж-Уильямс-Колледжа, Чикаго.

[Вернуться](#)

36

Эскапизм – избегание неприятного, скучного в жизни, особенно путем чтения, размышлений о чем-то вам интересном (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

37

В русском переводе – девяностый. – *Прим. пер.*

[Вернуться](#)

38

Джеймс Джон Корбетт (*англ.* James John Corbett, 1 сентября 1866, Сан-Франциско – 18 февраля 1933, Байсайд, Нью-Йорк) – американский боксер-профессионал, выступавший в супертяжелом весе (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

39

Подающий в бейсболе (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

40

Нападающий с битой (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

41

Второзаконие 33:25, не синодальный перевод. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

42

Тофет – место к югу от Иерусалима, где одно время стоял идол Молоха, которому приносили в жертву детей, сжигая их в огне. – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

43

На русском языке книга вышла в 2018 году в издательстве «Эксмо» (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

44

Жизненный порыв (*фр.*) – *Прим. переводчика.*

[Вернуться](#)

45

Ганс Гуго Бруно Селье (*нем.* Hans Hugo Bruno Selye, 26 января 1907, Вена – 16 октября 1982, Монреаль) – канадский патолог и эндокринолог австро-венгерского происхождения (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

46

В 2016 году, на основе понятия об адаптационной энергии, введенного еще в 1938 году Гансом Селье, была разработана модель адаптации живых организмов к различным факторам (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

47

АКТГ – гормон передней доли гипофиза, регулирующий работу коры надпочечников (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

48

Кортизон – гормон, вырабатываемый корой надпочечников, играющий важную роль в метаболизме углеводов, белков и жиров, в функционировании почек и защите организма от болезней (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

49

Клеточная терапия (клеточная трансплантология) – терапия стволовыми клетками (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

50

Ретикулоэндотелиальная система (макрофагическая система) – совокупность защитных клеток в организме позвоночных животных и человека (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

51

Уильям Л. Лоуренс (*англ.* William L. Laurence) (1888–1977) – американский журналист и официальный историограф ядерных программ США в 1940–1950-е гг. Печатался в New York Times. – *Прим. ред.*

[Вернуться](#)

52

Фоссилизация – буквально: окаменение (*прим. ред.*)

[Вернуться](#)

53

Суггестия – психологическое воздействие на сознание индивида с целью внушения ему желательных установок, которые не осознаются и противоречат его воле (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

54

Алѐксис Каррѐль (*фр.* Alexis Carrel, 28 июня 1873, Сент-Фуа-ле-Лион – 5 ноября 1944, Париж) – французский хирург, биолог, патофизиолог и евгенист, лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине в 1912 году (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

55

Лурд – небольшой город на юге Франции у подножия Пиренеев. Он славится чудесными исцелениями и явлениями Девы Марии (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

56

Автор допускает неточность в отношении текста Библии. Ниже приведен отрывок из Русского Синодального перевода:

«На другой день, когда они шли и приближались к городу, Петр около шестого часа взошел на верх дома помолиться. И почувствовал он голод, и хотел есть. Между тем, как приготавливали, он пришел в исступление и видит отверстое небо и сходящий к нему некоторый сосуд, как бы большое полотно, привязанное за четыре угла и опускаемое на землю; в нем находились всякие четвероногие земные, звери, пресмыкающиеся и птицы небесные. И был глас к нему: встань, Петр, заколи и ешь. Но Петр сказал: нет, Господи, я никогда не ел ничего скверного или нечистого. Тогда в другой раз был глас к нему: что Бог очистил, того ты не почитай нечистым. (Деяния св. Апостолов 10:9–15)» (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)