

Филипп Богачев

при участии Алексея Агапова

Успех

или

Позитивный образ мышления

МОСКВА

2012

На правах рукописи

Фотографы Андрей Белов, Денис Суворов
Модели Митюхина Анна, Дмитрий

Редактор Иван Савельев
Корректор Любовь Хохлова
Дизайн и верстка Михаил Столяр
Обложка Михаил Розов

Издание подготовлено и выпущено
Международным Центром Психологии и Развития
в 2012 году.
<http://www.mcpir.ru>

Текст печатается
в авторской редакции

Никакая часть книги не может быть воспроизведена
в любой форме без письменного согласия автора.
Защиту авторских и имущественных прав обеспечивает
юридическая компания «Русский Щит»

© Филипп Богачев, 2012

ВСТУПЛЕНИЕ

Уже много лет подряд я занимаюсь любимым делом – исследую стратегии мышления успешных людей. Успешных в разных областях – в бизнесе, соблазнении, спорте и так далее и тому подобное. Значительная часть стратегий соблазнения уже опубликована в моих книгах по соблазнению, настало время других стратегий, тоже интересных.

В этой книге мы с тобой, мой читатель, будем рассматривать стратегии успеха в целом – и неважно, что тебе больше хочется: соблазнять шикарных женщин, зарабатывать миллионы долларов в год, строить новые уникальные бизнесы или быть признанным лидером компании. Успешность необходима в любом деле.

Кстати, давай начнем с определения. Что же такое успешный человек? Это понятие раскрывается одним предложением:

«Успешный человек – это тот, кто **достигает своих** целей».

Два ключевых слова я выделил специально. Я считаю, что стать успешным, достигая чужие цели – идея так себе. Это для меня совершенно то же самое, как пойти в институт, потому что так сказали родители, и стать потом новым Перельманом, обучаясь на филфаке. Ну а про то, что своих целей много, но они не достигаются – это болезнь современных мечтателей.

Вы можете спросить меня: а чего ты достиг сам? Вопрос совершенно справедливый и заслуживающий ответа. К примеру, я создал крупнейший в мире тренинговый центр по соблазнению, и мы работаем в пятнадцати странах мира, а наши представительства есть в восьмидесяти пяти городах. Денег я давно заработал больше, чем нужно обычному человеку, подробности опустим. Да и жим лежа у меня выше среднего, про становую даже и говорить не будем. Что там еще хорошего? Мотоцикл есть.

Но самое главное мое достижение – это мои студенты. Я не могу сказать, что абсолютно все становятся богами, подобными солнцу – не из всех можно выбить за сопоставимое время социальные ограничения. Но я воспитал из студентов миллионеров, и это было больше одного, двух или десяти раз. Про успешных соблазнительей скромно умолчим. Про отличных тренеров по соблазнению говорит уже тот факт, что их хватило на все наши существующие проекты в СНГ.

И из опыта своих студентов я могу сказать, какие стратегии мышления работают и приносят ощутимый результат в моменте, какие – в отдаленном будущем, что работает, а что – не очень. Все это без утайки я расскажу в этой книге. Почему без утайки? Эта книга пишется для студентов моих семинаров и их лучших друзей, которым эту книгу можно дать прочитать. Подобная информация вряд ли когда будет издана издательством – так что издательством работал я сам.

Эта книга для реалистов. Для тех, кто готов принять реальность, и в рамках этой реальности начать действовать.

Еще раз вернемся к стратегиям мышления. Если взять самых разных успешных людей – в спорте, бизнесе, науке и соблазнении, то крайне сложно найти у них статистическую вероятность успешности. Я имею в виду, что не все миллионеры как один рыжие одноногие гомосексуалисты ростом сто шестьдесят пять сантиметров. Физиологически нет никаких причин считать, что этот признак дает успех – высокий рост, светлые волосы, голубые глаза... Эта затея с треском провалилась лет семьдесят назад. Вместе с программой евгеники.

И если нет никаких законов в аппаратной конфигурации, то разница только в прошивке. То есть – в программах или стратегиях мышления. Эта книга полностью (насколько это возможно на сегодняшний день) описывает программирование на успех.

Книга разделена на несколько логических частей.

Первая часть называется «Социальное программирование» и описывает, как общество в целом зачастую является сдерживающей силой к развитию личности. И дает ва-

рианты того, что делать и куда расти. Почти полностью эта часть написана Алексеем Агаповым, человеком, который очень давно работает в нашем проекте. По совместительству – кандидатом философских наук, физиком и руководителем клуба фехтования на досуге. Я в меру своих скромных возможностей выступил редактором первой части.

Вторая часть – про поступающую из внешнего мира информацию и создание зависимостей. Кратко содержание части можно описать так: если бы нас ничего не сдерживало, мы бы давно научились летать. Мы рассмотрим методики возникновения психологических и физиологических зависимостей и то, как они влияют на эффективность работы нашего мозга и ограничивают нас.

Третья часть – о питании. Этот аспект часто упускают из виду. Я хочу заметить, что еда может сильно ухудшить наше состояние, иногда одна трапеза «выключает» нас сразу на несколько дней. Я уверен, что ты был в таких жизненных ситуациях. Обратное тоже верно – еда может улучшать твоё состояние и давать больше энергии для достижений. Правила, кстати, довольно простые.

Четвертая часть – о нашем мышлении, о фильтрах восприятия реальности, о психологических проблемах и детских травмах. Основной инструмент, который мы рассматриваем – это самогипноз и техники психологической коррекции.

Пятая часть – уже описание стратегий успеха в чистом виде. Начинать с нее нет смысла, до этих стратегий надо дорасти, сняв сначала ограничения. Иначе базовая мысль будет простая: «чего этот толстый гонит, это невозможно».

Книгу надо читать именно последовательно и вдумчиво, и я очень тебя прошу – делать выводы о всей книге после прочтения всей книги. Часто бывает, что у нас работают механизмы, ограничивающие наши изменения, в том числе по принципу «да я и так все знаю!». Если ты точно все знаешь, пройди краткий тест в главе про лидерство, а потом возвращайся к началу.

Сразу хочу сказать, что некоторые вещи в книге освещаются тезисно – если приводить точные подтверждаю-

щие факты к каждой идее, то эта книга очень быстро переплюнет полное собрание сочинений господина Ульянова. Учитывая, что книга покупается людьми, которые знают, кто я такой – то придется вам верить мне на слово.

Моя цель написания книги очень простая – я хочу, чтобы мои студенты достигали гораздо большего, чем обычные люди, чтобы они были примером для подражания, своим развитием показывали другим людям, что меняться можно – и все вместе мы сделаем этот мир чуточку лучше, я верю в это.

МЕТАФОРИЧЕСКОЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Представь себе шахматную доску. На которой, как ни странно, играют в шахматы. Я уверен, что в шахматной партии важна каждая фигура, которая является ценной, незаменимой и так далее. Пешки – важны, лошади – очень важны, ну а короля надо защищать, не жалея сил и здоровья. Являются ли фигуры главной составляющей в этой игре?

Я уверен, что если бы фигуры могли мыслить и думать, то у них достаточно быстро родился бы мифологический пласт по поводу «уйти за пределы доски», «вернуться для новой игры», «лучшая фигура – это та, которая погибла с мечом в зубах, окруженная превосходящим количеством врагов» и так далее.

Но за шахматной доской сидят игроки. Каждый из них имеет полную власть над шестнадцатью фигурами, их жизнью, временной смертью, движениями или рокировками –



полную. Игроки – играют. Многие играют с энтузиазмом и поглощенностью процессом и быстро переходят на следующий уровень – становятся хорошими игроками.

Особо хорошие игроки быстро становятся мастерами, потом – гроссмейстерами, могут вести сеансы одновременной игры на многих досках, становятся объектами зависти и подражания простых зеленых бойцов. Гроссмейстеры – это те, кто в совершенстве знает все тонкости игры.

Являются ли эти великие мастера шахмат главными фигурами в этой игре? Нет, и не могут быть. Почему? – спросите вы меня. Сегодня я отвечу – и отвечу очень суровую правду. Гроссмейстер шахмат не может быть абсолютно свободным, не может иметь право делать то, что он хочет, потому что его мастерство ограничено правилами игры. Он мастер, но в рамках правил.

Правил, которые написал не он. И если он нарушает правила, он перестает быть гроссмейстером. Его могут оштрафовать, лишить титула, отлучить от церкви и шахмат, и вообще.

Точно так же, как на одного игрока приходится шестнадцать фигур, на одного гроссмейстера – сотни игроков, на одного создателя правил приходится сотни гроссмейстеров.

Если ты хочешь всегда выигрывать в игре, тебе надо не досконально тренироваться, тебе надо самому писать правила игры, по которым будут играть другие.

I

Социальное программирование

Часть

Матрица – это система. Система – есть наш враг. Но когда ты в ней – оглянись, кого ты видишь? Бизнесменов, учителей, адвокатов, работяг, обычных людей, чей разум мы и спасаем. Однако до тех пор, пока эти люди часть системы, они все наши враги. Ты должен помнить, что большинство не готовы принять реальность, а многие настолько отравлены и так безнадежно зависимы от системы, что будут драться за нее.

The Matrix

Не доверяйте тому, что вы слышали; не доверяйте традициям, так как их передавали из поколение в поколение; не доверяйте ничему, если это является слухом или мнением большинства; не доверяйте, если это является лишь записью высказывания какого-то старого мудреца; не доверяйте догадкам; не доверяйте тому, что вы считаете правдой, к чему вы привыкли; не доверяйте одному голому авторитету ваших учителей и старейшин. После наблюдения и анализа, когда он согласуется с рассудком и способствует благу и пользе одного и каждого, тогда принимайте это и живите согласно ему.

Будда Гаутама

Прежде чем мы начнем серьезно обсуждать первую часть книги, я хочу дать тебе описание нескольких экспериментов.

Эксперимент № 1

За столом сидит около десяти детей. Несколько детей имеют установку на то, что и как говорить. На столе стоят две пирамиды – одна белая, другая черная. Ведущая начинает спрашивать детей:

- Машенька, какого цвета пирамидки?
- Обе белые.
- Коля, какого цвета пирамидки?
- Обе белые.

Так до тех пор, пока не подходит очередь «не подставного ребенка». На видеозаписи видно, что после небольшого раздумывания он тоже говорит: «Обе белые». Потом ведущая просит ребенка подвинуть к себе черную пирамидку. И ребенок пододвигает. И потом не может ответить на вопрос, почему он до этого сказал: «Обе белые».

(Отрывок из фильма «Я и другие»)

Эксперимент № 2

В лифт заходит несколько человек, из которых один – подопытный, остальные – знают условия эксперимента. В один момент времени все мужчины снимают шляпы, подопытный после секундного замешательства тоже снимает. Затем участники эксперимента поворачиваются синхронно налево – испытуемый после паузы тоже. И так продолжается несколько раз.

(Видеофрагмент на английском находится в моих видеозаписях в контакте)

Эксперимент № 3

Клетка. В ней пять обезьян. К потолку подвязана связка бананов. Под ними лестница. Проголодавшись, одна из обезьян подошла к лестнице с явными намерениями достать банан. Как только она дотронулась до лестницы, вы открываете кран и со шланга поливаете ВСЕХ обезьян очень холодной водой. Проходит немного времени, и другая обезьяна пытается полакомиться бананом. Те же действия с вашей стороны.

Отключите воду.

Третья обезьяна, одурев от голода, пытается достать банан, но остальные хватают ее, не желая холодного душа. А теперь уберегите одну обезьяну из клетки и замените ее новой обезьяной. Она сразу же, заметив бананы, пытается их достать. К своему ужасу, она увидела злые морды остальных обезьян, атакующих ее. После третьей попытки она поняла, что достать банан ей не удастся. Теперь уберегите из клетки еще одну из первоначальных пяти обезьян и запустите туда новенькую. Как только она попыталась достать банан, все обезьяны дружно атаковали ее, причем и та, которую заменили первой (да еще с энтузиазмом).

И так, постепенно заменяя всех обезьян, вы придете к ситуации, когда в клетке окажутся пять обезьян, которых водой вообще не поливали, но которые не позволят никому достать банан.

Почему?

Потому, что здесь так заведено.

Цитата из книги Бернарда Вербера «Мы боги»

Если ты, мой читатель, хочешь более художественных примеров, советую посмотреть фильм «Волна» (в русском переводе Эксперимент-2), или The Wall Алана Паркера (там, где играет Run Like Hell).

В этой книге у меня было большое желание оперировать терминами в стиле «конформизм» или, допустим, «референтность». Но я скажу просто – общество умеет транслировать написанные кем-то и когда-то социальные законы, зачастую просто не понимая их смысла. Слабые духом, а их значительно больше девяносто пяти процентов населения, просто принимают правила игры – даже не понимая, зачем и для чего они это делают. Здесь так заведено, и точка. Так правильно. Делай, что говорят взрослые.

Вы думаете, что это новейшие исследования? Вряд ли. Первые эксперименты по конформизму (соглашательству) начались еще в тридцатых годах прошлого века. Как раз в начале рассвета тоталитарных культов. А потом продолжились на более тонком уровне экспериментами Аша и Милграма (кому интересно – в гугл).

Мы с тобой в этой части книги будем смотреть – а какие законы у нас есть в обществе, какова их цель, какие полезны нам, с точки зрения личной эффективности, а какие – нет.

ГЛАВА 1

MATRIX HAS YOU.

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

*Скованные одной цепью,
связанные одной целью...*
Nautilus Pompilius

Если ты читал обложки перед покупкой этой книги, то наверняка догадываешься, что держишь в руках книгу, написанную в рамках проектов «Русская Модель Эффективного Соблазнения» и «Международный Центр Психологии и Развития». Возможно, ты даже в курсе, что это – крупнейшие тренинговые проекты в России, СНГ и Европе. Почти сто тысяч выпускников (а когда ты будешь читать книгу – уже больше ста), несколько десятков тренингов ежемесячно по тематикам соблазнения, коммуникации, лидерства и другим.

Одной из причин нашего успеха стала политика постоянной поддержки выпускников наших тренингов. Искренний интерес к тому, как поменялась их жизнь после наших образовательных программ. Что помогает двигаться вперед? Чего не хватает? То есть постоянная обратная связь нашей работе. Это возможно благодаря деятельности нашей дружной команды: десятков квалифицированных тренеров и сотен профессиональных организаторов, которые работают в восьмидесяти городах – от Лондона до Южно-Сахалинска.

Мы считаем, что наши выпускники – это наша лучшая реклама. Чем больше из них достигли социального успеха и продолжают двигаться вперед и чем меньше из них остановились в своем развитии – тем качественнее мы делаем свою работу.

Несколько лет назад нас беспокоило частое употребление на нашем форуме слова «откат», которое означало возврат к уровню соблазнения до тренинга) либо потерю части полученных на тренинге навыков. Фактически мы наблюдали прослойку людей, которые говорили: «Да, на тренинге у меня все получалось, это был крутой пинок, а потом я вернулся назад».

Еще меньше нас радовали пусть и небольшие, но потери по ходу наших тренингов, когда участник уходил по той или иной причине.

И конечно же, мы хотели обобщить опыт тех ребят, которые начинали бурно двигаться вперед по жизни – например, прошел парень тренинг по соблазнению и через месяц устроился на новую работу с окладом втрое больше предыдущей. А через полгода открыл свой бизнес. И девочки у него красивые. И для друзей он стал несомненным лидером, душой компании. И поговорить с человеком радостно и приятно – чувствуешь позитив и удовольствие от жизни.

В ходе непростых и объемных социальных исследований нам удалось прийти к ряду основополагающих выводов. Предпосылки к ним были впервые опубликованы в книге «Как стать успешным пикапером», а полностью впервые они были сформулированы Павлом Бондаревым, представителем РМЭС в городе Омске, и заключались в концепции жизненных путей «так надо» и «я хочу», а также наличии факторов успеха, которые ведут человека вперед. Весной 2009 года это была концепция на двадцать минут устного рассказа.

Затем к исследованиям подключились ведущие тренеры проектов РМЭС и МЦПиР, и теперь ты можешь впервые прочитать о результатах нашей работы. Спустя годы времени, месяцы исследований, десятки проведенных мастер-классов мы уже готовы тебе представить полную и написанную концепцию социального программирования. Возможно, что это будет только первая версия – и мы будем ее дополнять.

ГЛАВА 2

ТАК ВСЕ ЖЕ ПОЧЕМУ МАТРИЦА?

Я знаю, вы меня слышите. Я чувствую вас. Я знаю, вы боитесь. Боитесь нас. Боитесь перемен. Я не знаю будущего. Я не стану предсказывать, чем все кончится. Я скажу лишь, с чего начнется. Сейчас я повешу трубку и потом покажу людям то, что вы хотели скрыть. Я покажу им мир... без вас. Мир без правил, без контроля, без границ. Мир... где возможно все. Что будет дальше – решать вам.

«Матрица»

Что же такое «матрица» в нашем понимании? В современном массовом сознании матрица – уже не математический термин, а скорее кибернетическая иллюзия, показанная в фильме братьев Вачовски.

В одноименном фильме Матрица – программа, создающая искусственную реальность для людей, которые были подключены к Матрице восставшими машинами. Эта программа получает из людей необходимую для существования машин энергию.

Посмотрев фильм как приключенческую фантастическую картину, многие задумались, какое страшное будущее нас может ожидать. И большинство как-то очень быстро забыло, что реальность многих людей состоит из повторения достаточно простого набора действий и функций. В будние дни надо ходить на работу. Вечером – пиво с корешами. На выходные – сплошная пьянка. В понедельник снова будильник. Мечта – чтобы повысили зарплату на пару штук.

«Они вечно торопятся на работу, – я видел их тысячи, с завтраком в кармане, они бегут как сумасшедшие, думая только о том, как бы попасть на поезд, в страхе, что их уволят, если они опоздают. Работают они, не вникая в дело; потом торопятся домой, боясь опоздать к обеду; вечером сидят дома, опа-

саясь ходить по глухим улицам; спят с женами, на которых женились не по любви, а потому, что у тех были деньжонки и они надеялись обеспечить свое жалкое существование. Жизнь их застрахована от несчастных случаев. А по воскресеньям они боятся погубить свою душу. Как будто ад создан для кроликов!»

Герберт Уэллс «Война миров», 1897

Чем такая жизнь лучше «Матрицы»? Так ли уж сильно отличается?

Когда мы наблюдали за теми самыми случаями «отката» после нашего тренинга, разбирали ситуации тех, кто не дошел до конца, то пришли к выводу, что их поглотила социальная матрица. Кому-то друзья стали говорить: «Ты чего стал одеваться как какой-то полупидор», «Почему братву забыл, не выходишь отдохнуть, посидеть». Кого-то начальник послал в командировку прямо посреди тренинга. У кого-то уличенная в измене девушка внезапно высосала прощение.

Мы стали систематизировать имеющиеся данные и получили математический вид социальной матрицы. По определению, матрица – это таблица, заполненная элементами. Таким образом, понимание матрицы через фильм как-то само собой соединилось с математическим и пришло в вид цельной концепции.

Табличный вид социальной матрицы

Партнер или партнерша	«Колян», «Васян» – лучшие друзья	Родители
Начальник или начальство	Матричный дроид	Старшие родственники, друзья родителей
Коллеги по работе	Друзья по университету	Друзья по учебе, детству

Чуть дальше мы с тобой подробней разберем весь этот социальный набор в деталях.

Пока обсудим, как строится жизнь человека, и почему мы в итоге назвали наше исследование «Антиматрицей».

ГЛАВА 3

ЖИЗНЕННЫЕ ПУТИ

Жизнью следует наслаждаться как превосходным вином, глоток за глотком, с передышкой. Даже лучшее вино теряет для нас всякую прелесть, мы перестаем его ценить, когда пьем как воду.

Людвиг Фейербах

Подавляющее большинство людей, примерно девяносто пять процентов, с самого рождения и до смерти живут по пути «Так надо». Это путь жизни, где за человека все предопределено. Учись в школе, чтобы поступить в университет, чтобы найти работу. Какая средняя зарплата выпускника университета в крупном городе России? Десять-пятнадцать тысяч рублей. Учиться пятнадцать лет, чтобы получать пятнадцать тысяч? Для многих это – единственно приемлемый выбор. Ведь потом годам к двадцати пяти зарплату повысят до двадцатки, а там, глядишь, к тридцати годам пробьешься и на зарплату в тридцать тысяч. Ровно на тот уровень, который получает парень, расставляющий палатки на рынке утром и собирающий их вечером. Без образования, без применения интеллекта. Просто способный вовремя вставать каждое утро и выполнять не самую сложную физическую работу.

На этом же пути надо жениться, потому что пора. Надо купить машину в кредит, чтобы не хуже, чем у соседа по дому или по офису. Надо приобрести плазменный телевизор, чтобы смотреть «Новости» в качестве не хуже, чем смотрят Колян с Васяном. Надо оставаться на своей работе, чтобы отдавать кредиты. Надо вылизывать задницу и беспрекословно подчиняться начальнику, чтобы получить премию и поехать на нее в Турцию, где десять дней нажираться отвратным и дешевым олл-инклюзивным пойлом.

Надо иметь хорошую кредитную историю, чтобы дали кредит на новый холодильник.

Хочется – пойти выпить пивка, посмотреть матч футбольной Лиги чемпионов. Чтобы поплевать на игру наших неумех, по-

орать «судья – гомосек!», нехитро и впустую выплеснуть эмоции. Хочется – выключить телефон на выходные, чтобы никто не трогал. Уехать куда-нибудь, где можно несколько дней ничего не делать и ни за что не отвечать.

Таков портрет жизни большинства. В старости эти люди будут говорить: «Я уже ничего не хочу» и «Лично мне уже ничего не надо», как будто когда-то хотели и когда-то было действительно надо. Сидеть на лавочке и брызгать слюной на несовершенное устройство мира в целом. Умирать от цирроза печени и от рака легких.

И все это в обмен на стабильность. Стабильную зарплату, социальные гарантии – бесплатное медицинское обслуживание, пенсия и прочие компоненты социального пакета. Медицина, предлагающая проводить часы в очередях. Пенсия, годная лишь на то, чтобы умирать не совсем голодным, с чувством глубокой преданности правительству за то, что питаешься чуть лучше, чем в Дахау.

И в довершение ко всему этому заряд великой жизненной мудрости – «я жизнь прожил». Расскажу старый советский анекдот.

«Мужик приехал погостить к другу в Грузию... Тот показывает ему местные достопримечательности и в знак уважения к предкам решил показать могилы деда, прадеда...

Мужик видит – на могиле написано: «Вано ... Родился в 1902 – умер в 1968. Жил двадцать лет». И спрашивает – почему срок жизни и разница между датами не совпадают. Друг отвечает: «Просто у нас жизнью считают время, когда у тебя есть деньги, дом, любящая жена, любимые дети!»

Мужик приезжает к себе домой и говорит жене: «Когда я умру, на могиле пусть напишут “Родился мертвым”».

Союза уже нет, национальный аспект анекдота абсолютно неактуален, но смысл остается. Девяносто пять процентов живут мертвыми.

Примерно четыре процента людей живут по пути «Так не надо». Мирный вариант – классический дауншифтинг. Сдал квартиру в крупном городе России, уехал жить в Азию. Ничего не делаешь, тепло, еда дешевая. Более агрессивный – участие в различных деструктивных движениях, отрицание социума и социальных ценностей.

Терроризм в свое время развился в процессе интеллектуальной деятельности русских студентов девятнадцатого века, таким

образом пытавшихся взорвать социальную матрицу того времени. Результат прекрасно известен. Взорвали достаточно прогрессивного Александра Второго, убили семью патриота, фанатично преданного России, великолепного экономиста и премьер-министра Столыпина, а потом убили и его самого. А вскоре та социальная матрица прекратила свое существование, утопленная в кровавой революции, где нашлись свои безымянные могилы для всех этих революционеров, вымостивших своими благими намерениями дорогу в свое личное никуда.

Есть и бессмысленные варианты – бомжевание, сидение в тюрьме по принципу украл–сел–вышел–выпил–украл–сел (таких сидельцев даже преступники не очень уважают).

Вариант относительно легкий – уход в курение марихуаны. Связанная с этим эстетика появилась среди американских негров, которые работать не хотели. Планокурство – не очищение сознания, а убийство любых мотиваций и желаний.

В целом «Так не надо» – путь по пустырю. Внутреннему и внешнему. Отрицание не порождает. Разрушать – не строить. Эта книга не для деструктивных элементов. Хотя тем, кто разочаровался в бессмысленной жизненной пустоте и готов что-то менять, прочитанное, безусловно, поможет.

И только лишь один процент людей пытается жить по пути «Я хочу». Пути, где жизненный выбор определяется твоими желаниями, работа будет интересной, партнеры – любимыми, окружение будет развиваться вместе и предлагать новые пути движения вперед. А жизнь может быть счастливой и полноценной. Однако один процент именно пытается. А удастся, в свою очередь, только лишь проценту от процента.

В любой деятельности людей, достигших серьезного успеха, можно пересчитать по пальцам одной руки. Остальные вроде и занимаются чем-то интересным, но топчутся на месте.

Антиматрица – потому, что мы не предлагаем «выйти из матрицы» в никуда. А потому, что мы предлагаем строить свою реальность по другим, зачастую противоположным матрице принципам. Противоположный – это и есть значение приставки анти-.

Эти самые принципы – и есть секреты успешных людей. Тех, кто делает, а не говорит. Достигает, а не пытается. Тех, у кого получается, а не могло бы. Людей, у которых «Я хочу» тождественно с «Я так живу», а не «Я хотел бы так жить, но...».

Эти люди побеждают в бизнесе, соблазнении, лидерстве, спорте, науке, увлечениях – во всем, за что берутся. Они шагнули не просто немножко вперед по социальной лестнице, они далеко впереди и строят новые ступени вверх.

Тебе по этому пути? Если да, то эти самые секреты успеха ты найдешь в главе «Путь Грааля». Но чтобы росли цветы, нужно очистить грядку от сорняков. Стратегии успеха не приживаются вместе со стратегиями неудачников, иссушающими твою внутреннюю почву.

Поэтому прежде всего мы определим препятствия в твоём социальном окружении. Разберем способы убийства времени, растраты сил и ресурсов в матрице. Обсудим, какие стратегии формирует матрица, ведя тебя по пути «Так надо», и как от них избавиться. Итак, приступим.

ГЛАВА 4

СОЦИАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ. «СУПОВОЙ НАБОР»

Жизнь – это на 10% то, что с тобой происходит, или то, что о тебе говорят, а на 90% – это то, как ты реагируешь на это.

Стефен Хитчелл

Прежде всего, хочу сказать, что мы сейчас с тобой рассмотрим «сферический ужас в вакууме». То есть если при прочтении описания каждого элемента социального окружения ты говоришь себе: «О, это точно про меня!», то у тебя всего три выхода – сгнить в болоте, надеть удобные кроссовки, найти прочную стену и вывести свои гены из генофонда человечества или срочно сменить все, вплоть до переезда в другой город.

Я допускаю и даже искренне надеюсь, что лично у тебя замечательные родители или отличные друзья. Возможно, замечательный начальник, который всегда готов помочь советом и подбодрить. Как правило, «попадание» составляет от двадцати до восьмидесяти процентов. Когда ты чувствуешь, что написанное – как раз про твою жизнь, ты можешь понять, где именно матрица оказывает на тебя давление. Для этого и написан этот раздел.

Фактически осмысление того, как выглядит твоя собственная социальная матрица – первый шаг к очистке сорняков из своего социального окружения. Чем больше там сорняков, тем меньше могут вырасти красивые цветы. Откуда, например, возьмутся красивые девушки в твоей жизни, если ты каждый вечер гоняешь по кругу пластиковую бутылку с пивом во дворе? Или как найти принца своей мечты, если твой основной способ коротания выходных – сплетни с подружками?

В конце раздела ты найдешь упражнения, которые позволят тебе представить текущий вид твоей матрицы и приступить к освобождению места для формирования такого окружения, с которым ты будешь двигаться вперед. Конкретные рецепты по социальному конструированию ты найдешь в соответствующей части главы о поиске Грааля (путь «Я хочу»).

Даже если в тебя «попадет» всего четверть написанного, задумайся – не та ли эта самая четверть, которая все время держит тебя от шага вперед? Не эти ли люди когда-то посоветовали тебе не открывать бизнес, который мог бы обеспечивать тебя, но ты не рискнул, послушал совет тех, кому важнее, чтобы ты всегда оставался на одной ступени с ними? Или, может быть, именно эти люди ежедневно «отъедают» твою позитивную энергию, так нужную тебе для свершения своей мечты? И ты пьешь с ними «за сбычу мечт» вместо действия? Или слушаешь про «стабильность» и «гарантии социального пакета» и не рискуешь оставить офис, где давно и бездарно просиживаешь свои штаны?

Не знаю, как именно обстоит дело у тебя, но даже если ты сам – уже продвинутый рыцарь Добра и Света, возможно, этот раздел поможет тебе понять, почему не двигаются вперед люди рядом с тобой. И понимая, где именно находятся их социальные ограничители, ты сможешь подсказать и помочь.

Так или иначе, я не встречал еще ни одного человека, который, услышав то, что ты прочтешь ниже, назвал бы это бесполезной информацией.

4.1. Родители

Желание всех отцов – осуществить в своих сыновьях то, чего недостает им самим.

Иоганн Вольфганг Гёте

Родителей не выбирают. Именно родители закладывают в нас определенные программы, формируют на ранних этапах жизни картину мира, восприятие и реальность. У кого-то позитивно, у кого-то нет. Чаще всего – вперемешку. Например, родители закладывают толковые стратегии – стремиться к лучшему, вести здоровый образ жизни. И тут же перемешивают с негативными стратегиями «не высовывайся», «не беги впереди паровоза» и множеством других «не». Среди которых, конечно, могут быть вполне разумные идеи в стиле «не перебегай железнодорожные пути, когда едут два встречных экспресса».

В любом случае, все родительские программы нуждаются в строгом учете и переоценке по мере взросления. За эффективные – благодарим. За мешающие – тоже благодарим и мягко от них откажемся.

Так или иначе, мало кому удастся избежать конфликтов и разногласий в процессе становления себя как самостоятельной личности. Зачастую родители хотят лучшего. Но лучшего – в своем понимании. Военный в третьем поколении видит своего сына только военным. Семья врачей готова считать свою дочь позором семьи, если та не хочет поступать в медицинский вуз.

Первые разногласия с родителями начинаются в период полового созревания. Здесь есть несколько стратегий поведения. Рассмотрим их и то, какую матрицу они в дальнейшем формируют.

– *Конформизм*. Соглашаться с родителями во всем, следовать их заявленной позиции. Для девочек чревато появлением «синдрома отличницы». Помню ситуацию времен моей учебы на физика-теоретика, когда одна девушка перевелась в более сильную группу теоретиков из группы педагогов, получила двойку на первой сессии в новой группе по письменному экзамену (слезы на письменном не работают) и слегла на месяц в больницу.

Для мальчиков характерно превращение в «маменькиного сыночка» – быть дома не позже десяти вечера, не иметь возможности поехать в соседний город к друзьям и так далее. Естественно, это никак не способствует последующему превращению мальчика в мужчину, умеющего жить в сложном и далеко не радужном мире. В случае сильной позиции отца – поступление в вуз, который выбрал папа, карьера, которую выбрал папа, и так далее.

В крайнем случае – вариант «еврейской мамы» (национальность при этом неважна), диктующей, на ком жениться, или отца, подобравшего удачный вариант женитьбы исходя из своих интересов. Понятное дело, что счастьем в жизни тоже не сильно помогает.

– *Тихий саботаж*. Соглашаться с родителями и мягко игнорировать их указания. «Да, мама, буду дома не позже одиннадцати»; «Ой, мама, не уследил за временем»; «Да, папа, постараюсь учиться на «отлично»; «Ой, вытянул неудачный билет, валили на экзамене». Так и складывается хроническое вранье по мелочам и как следствие – человек вырастает законченным треплом.

– *Открытая «война»*. Сделаю по-своему и все тут. Иногда единственный выход, но зачастую – чрезмерная мера. Формирует неприятие любых авторитетов, девиантное поведение. Часто

протест приводит в неформальные и алкогольные молодежные тусовки, к наркотикам или в молодежные движения агрессивного типа (фанаты, скинхеды и т.п.) – зависит от характера.

В большинстве случаев «война» – перебор, помноженный на подростковый максимализм. Да, в процессе объяснения своей позиции и следования ей могут быть и серьезные конфликты с родителями. Но это будет думание своей головой и принятие своих решений по позитивному принципу, а не по принципу – «не хочу делать, как вы сказали, пойду пить портвейн в подъездах».

Следующий этап – становление взрослой личности. Оно невозможно без появления собственных источников дохода. Большинство подростков в приличных семьях вынуждены следовать позиции родителей ввиду аргумента «мы тебя кормим» и нужды в карманных деньгах. Между тем даже в шестнадцать лет вполне можно получать достаточно денег для вывода этого аргумента за скобки. Филипп Богачев торговал дисками на митинском радиорынке после школы, например. Просто куча работы – как мелкой и скучной, так и вполне интересной – вполне доступна. Но большинству удобней ныть о том, что они вынуждены слушаться родителей, потому что не имеют других средств к существованию.

Например, у нас в РМЭС есть люди, пришедшие к нам работать в восемнадцать лет и к двадцати годам занимающие должности, которые позволяют ездить по всему миру, общаться со множеством интересных людей. Особенно любопытно наблюдать, когда таким ребятам встречаются двадцатидвухлетние нытики, плачущиеся на свою зависимость от родителей.

В возрасте между восемнадцатью и двадцатью двумя годами мужчине пора отделяться от родителей и начинать самостоятельную жизнь. Да, возможно, это будет сопряжено с разногласиями и непониманиями. Но они уйдут, как только родители поймут, что ты – личность, взрослый человек, и тебя уже не надо постоянно учить тому, как жить. Хочу напомнить, что по Конституции Российской Федерации каждый восемнадцатилетний человек считается мужчиной, способным держать в руках автоматическую винтовку и пользоваться другими видами оружия согласно военной специальности. Я не призываю повально идти в ряды Красной Армии, но стоит задуматься о том, что если в восемнадцать лет ты не считаешь себя взрослым мужчиной и не являешься им – значит, что-то в твоей жизни идет не так.

И конечно, если тебе уже двадцать лет, а родители все еще что-то запрещают тебе – то все совсем плохо. Запрещают куда-то поехать или сходить на тренинг по соблазнению – бывает. Подумай, когда же ты все-таки соберешься становиться мужчиной? Или тот факт, что примерно пять лет ты уже биологически им являешься, тебя совсем не смущает? Тогда найди у себя яйца, сожми их в кулак и спроси себя – мужчина ты или вечный ребенок? Который просто в какой-то момент из-под маминой юбки переметнется под каблук жены? Такая судьба тебя ждет?

И еще одно. Интересные и состоявшиеся девушки детям дают только из жалости или по большой пьяни.

Для девушек все немного сложнее, но принципы схожие. Москва просто-таки перенаселена девушками, уехавшими от диктата родителей. Есть и другие способы социализации, кроме переселения в более крупный город под видом учебы.

4.2. Старшие родственники, друзья родителей

*Я так ждала тебя, алкоголик из
Москвы!*

«Самый лучший фильм-2»

Нередко они пытаются заменить родителей в функции «наставить на путь истинный», «провести воспитательную беседу» и так далее. Апеллируют к «сколько можно родителям мозги пудрить», «когда уже за ум возьмешься», «я твоего отца с пеленок знаю, поэтому так тебе скажу» и подобным аргументам. Далее следует трансляция самых разнообразных мыслей на тему того, как жить и что делать.

Особенно популярна такая ситуация в кавказских и восточных семьях. На семинарах «Антиматрицы» нередко были ребята кавказского происхождения, которые потом рассказывали, как тяжело, когда вроде уже с родителями утряс свои жизненные программы и право на свое мнение, и тут наваливается остальная семья – увещевать, кричать, настаивать, советовать.

Бывает, что родственники оказывают «поддержку», которая идет во вред. Представим себе, что родители искренне недовольны раздолбайством сына и не нашли других способов воспитания, кроме как срезать карманные деньги. Типа «иди зарабатывай, если хочешь гулять и веселиться». По большому счету, мысль

вполне здравая. И тут дядя втихаря подкидывает денюжат на расходы. Результат: юный раздолбай идет дальше бухать с товарищами вместо обдумывания важной и полезной мысли – где заработать денег.

У девушек крайне популярно наследование жизненных стратегий бабушек. Об этом много и подробно писал один весьма неплохой с литературной точки зрения автор с очень сомнительными взглядами на социальное устройство. Лучше всего это «бабушкино наследство» обстебали в «Самом лучшем фильме-2». Несмотря на общее низкое качество российского юмора, этот прикол им действительно удался. Всегда искренне ненавидел «Иронию судьбы» как портрет советской матрицы. Поэтому стеб на тему «у бабушки был алкоголик из Москвы, у мамы был алкоголик из Москвы, значит, и у меня должен быть алкоголик из Москвы» как нельзя лучше отражает наследование семейных неудач бабушек молодыми симпатичными девушками.

В любом случае, негативное влияние родственников и приравненных к ним друзей семьи фильтровать намного легче, чем влияние родителей. Хотя бы потому, что эти люди редко живут с вами, и встречи с ними происходят на общих пьянках, посвященных изменению количества родственников.

4.3. Школьные друзья, друзья детства

В отношениях с друзьями советуй им делать лишь то, что они способны сделать, и вести их к добру, не нарушая приличий, но не пытайся действовать там, где нет надежды на успех. Не ставь себя в унижительное положение.

Конфуций

С развитием социальных сетей в русскоязычном пространстве стали невероятно популярны регулярные встречи «кто и как не вышел рылом», официально называемые «вечер встречи одноклассников». Мне тут приходится руководствоваться обобщенным опытом участников нашей «социальной лаборатории», так как лично я старшие классы учился в хорошем лицее и среди моих одноклассников совладельцы крупных интернет-про-

ектов, бизнесмены, ученые, прокуроры – в общем, достаточно толковые люди.

Однако подавляющее большинство людей заканчивали среднюю общеобразовательную школу, о тлетворном влиянии которой написан большой фрагмент в разделе «Так надо». Поэтому на вечере встреч одноклассников чаще всего можно увидеть бывшую принцессу класса в виде потолстевшей скучной тетки, веселого заводилу, ставшего унылым пузатым менеджеренком, и тому подобные зрелища.

Естественно, никому из них неприятно появление человека, который выбивается из всей этой унылой картины совместного пожирания водки под воспоминания о «прекрасных школьных днях». Человека, который может с улыбкой и радостью вспомнить детство, но живет сегодняшним днем и уверенно смотрит в завтра, а не в свои воспоминания.

Основная стратегия в таких случаях – «для нас ты всегда останешься...». В качестве завершения этой фразы следует любое описание прошлых ностальгических лет с негативным оттенком – «веселым долбоящером», «застенчивым тихоней», «забавным толстячком» и тому подобное. В случае трудностей с подбором конкретики достаточно простое – «для нас ты всегда останешься тем, каким мы тебя знаем».

Все это напоминает мне следующий компьютерный процесс. Человек для упрощения создает ярлык для папки с информацией о тебе. Так как он подключен к матрице, а не к дружественной Вселенной, то информация не обновляется. В случае обнаружения несоответствий между тобой-нынешним и содержанием папки с тобой-ярлыком есть два выбора – обновить информацию и общаться без ярлыков (для многих – одно из самых сложных заданий «Лингвистики», кстати) либо загнать тебя под свой ярлык. Проще второе, потому что требует значительно меньшего количества усилий.

Подумай сам – помогают ли твоему движению вперед люди, пытающиеся вернуть тебя на годы назад? В те состояния, из которых ты выбирался, которые прорабатывал?

Ответ очевиден. Поэтому для меня любые фразы, которые начинаются с «для нас ты всегда останешься» – сигнал для первого предупреждения, что люди меняются и можно либо общаться со мной-сегодняшним, либо не общаться вообще. Под-

держивать ретроспективные иллюзии не имею ни малейшего интереса. После третьего предупреждения общение прекращаю.

4.4. Друзья по университету

*Все неприятности, которые
ваш злейший враг может выска-
зать вам в лицо, ничто по срав-
нению с тем, что ваши лучшие
друзья говорят о вас за спиной.*

Альфред де Мюссе

Маленький исторический факт. Текущий истеблишмент Российской Федерации – выходцы из Ленинградского госуниверситета. Команда, которую собрал профессор юридического факультета Анатолий Собчак из наиболее способных студентов, аспирантов, сотрудников ЛГУ.

А теперь факт из области психологии – множество признанных мировых специалистов – это кружок Милтона Эриксона при Стэнфордском университете. Гриндер и Бендлер, Гиллиген и многие другие – люди, определившие облик современной психологии и вектор ее развития после смерти Милтона.

А кто же твои университетские друзья? Люди, с которыми можно стать великими, или люди, с которыми можно прогулять пару в ближайшей пивной? Амбициозные ребята с сильным характером или заядлые игроки в кантерстрайк по ночам?

Здесь уже можно и нужно выбирать людей на дальнюю перспективу – к семнадцати годам сила личности, устремления и перспективность человека, как правило, выражаются с достаточной степенью яркости. Если ты студент – осмотришься, с кем можно идти в будущее, а кого оставить гонять пивко и сдавать экзамены за взятки. Если ты уже отучился – посмотри, кто и чем занимается из твоих знакомых по университету – может, среди них есть с кем строить свое социальное окружение.

Но об этом позже. Сейчас разберем, как университетские друзья создают элемент матрицы.

Во-первых, трансляция идей о «свободном студенческом времени» – прогуливать занятия, платить за сессии и ничего не делать. И тут автоматически получается, что проще провести время с однокурсниками, чем что-либо предпринимать в своей жизни.

А что? Они гуляют, и я тоже погуляю. Успею еще делами заняться.

Во-вторых, проведение свободного времени. Дешевые сигареты, пиво из горла, пьяный секс в общежитии. Студенческое время пройдет, а привычка к качеству жизни второго сорта останется.

В-третьих, полная и безоговорочная безответственность. Повальная и коллективная. Сессия сдается в последний день, все остальное время на учебу забывается. Качество знаний, усвоенных за одну ночь и забытых через неделю – очевидно.

Подробнее о вредоносном влиянии идентификации «я – студент» поговорим в главе «Так надо».

4.5. Коллеги по работе

– Мне обязательно надо поступить в колледж.

– Ты никому ничем не обязан. Это же не Россия. Это ведь не Россия? Нет, это не Россия.

«Гольф-клуб» (фильм)

Регулярно проводя различные тренинги и мероприятия в городах бывшего Союза, наблюдаю одну и ту же картину: вечер буднего дня, кафе средней руки, за столом сидит компания одинаково плохо одетых людей, вышедших из офиса и отключивших мобильные телефоны, пьет дешевое пиво и обсуждает один и тот же набор тем. Начальство – гондоны, премии нет или не та, повышений по служебной лестнице все нет и нет, зато перевели какого-то гондона вроде бы из соседнего отдела на новую руководящую должность. Сборная страны по футболу – редкостные пидарасы, и лично мы бы позвали в сборную такого-то и такого-то и схему игры выстроили бы так-то и так-то. Кто кому присунул на корпоративе и какие планы «отдохнуть» на выходных.

Это называется коллеги по работе. Искренняя симпатия и дружба тут бывает редко – мало кто общается с бывшими коллегами. Многие не очень высокого мнения о своих коллегах и думают, как бы выделиться на их никчемном фоне, чтобы начальство обратило внимание и повысило именно его. Но вечером заняться нечем, а выпить пива, по большому счету, все равно с кем. Так чем же компания коллег хуже любой другой? Ничем, поэтому пойдем поужинаем вместе.

В случае появления каких-то позитивных идей, они неизбежно будут сворованы и присвоены, поэтому лучше держать их при себе. Крамольные мысли высказывать нельзя ни в коем случае – в каждой компании есть «стукачок», докладывающий начальству «настроение в коллективе». И с этими людьми проходят вечера, выходные, праздники.

Хороший показатель уровня «дружбы» в такой компании – если кому-то все же удастся выбиться хоть на ступеньку выше по корпоративной лестнице, то коротать вечер он пойдет только со своим «звеном» и с удовольствием забудет про совместные ужины с бывшими «одноступенщиками». Прекрасно понимая, что в предыдущей компании он уже занесен в список «гондонов», и насколько не переживая по этому поводу.

Ответь, делает ли кого-то проведенное с коллегами время умнее, богаче, перспективнее? Да хотя бы просто радостней и счастливей? Если нет, то зачем все это?

4.6. Начальник

Всякий начальник стремится к увеличению числа подчиненных, а не соперников.

Аксиома Паркинсона

С самого детства человек слышит от родителей разговоры о начальстве, и поэтому многие привыкают к тому, что начальство – оно должно быть. Повезет, будешь хорошо работать – может быть, когда-нибудь сам станешь начальником и будешь слушаться начальника постарше.

Большинство людей вообще не мыслят жизнь без начальников. В «свободном плавании» более 99% людей предпочитают ничего не делать, пытаться выполнить работу в последний момент. Делают ее криво, коряво, с нарушением сроков. Как результат – принимают идею, что с начальством проще жить. Всегда есть, кому тебя пнуть, кто отвечает за общий итог работы. И зарплата регулярная, а не как заработал.

Естественно, в убеждения и задачи начальника никак не может входить личностный рост и развитие всех подчиненных. А кто будет выполнять рутинную работу? Кто будет носить бумажки? Набирать отчеты? Ездить на побегушки? Проводить неваж-

ные деловые встречи с бесперспективными клиентами? А вдруг кто-то разовьется и «подсидит» начальника?

Поэтому так часто, в нужный и важный момент, начальник посылает в командировку, загружает работой по самое «не ба-луйся». И приходится отказываться от своих планов, откладывать их на потом. И это не показатель того, что начальник плохой. Наоборот, он чуткий человек с сильной интуицией, который знает, как удержать подчиненных на своих местах.

На «ключевые» должности проще переманить готовых людей, чем растить своих. Зачем поднимать человека, который добровольно устроился на должность офисного раба с зарплатой в десятку? Намного легче найти человека с более адекватными жизненными запросами, целеустремленностью и желанием руководить, а не подчиняться.

И вот уже компания «менеджеры» обсуждает, как из «другого отдела» перевели «нового начальника». На деле никого ниоткуда не переводили. Просто нашли подходящего человека, а менеджерам сочинили байку, чтоб совсем не убивать иллюзию возможности корпоративного роста.

При этом я не говорю, что начальство – это плохо. Только нужно разобраться – есть ли у тебя перспективы с этим начальником или он будет держать тебя элементом матрицы столько, сколько это возможно. Поговори о своих перспективах, и ты легко все поймешь. Если тебя сливают, отнекиваются, отправляют «заняться делами и не лезть куда не надо» – вывод делай сам. Если же у тебя есть вменяемая картина твоей перспективы в этой компании, возможно, что ты найдешь в лице начальника хорошего Наставника (о них в главе про социальное конструирование).

4.7. Колян и Васян

Вспоминать юность – это все равно что посещать могилу друга, которого мы оскорбили, и не имеем никакой возможности загладить свою вину.

Джон Фостер

Два легендарных персонажа матрицы. Обобщенные лучшие друзья. Могут происходить из друзей разных жизненных периодов

и иногда даже из коллег. Как правило, русский народ бьется в тройки в силу исторической традиции «употреблять на троих».

Это как с валентностью атомов в молекулах. Бутылка водки имеет валентность три и присоединяет к себе атомы Коляна, Васяна и твой собственный. Получается базовая молекула матричного вещества.

Совместный алкоголизм очень быстро входит в привычку. Когда мы проводили полевые работы по наблюдению за матричным веществом, мы наблюдали сорокалетних колянов-васянов, которые на троих дают дешевое пойло и обсуждают, какие они всех ебаки и любых вопросов решаки. Формируется некая иллюзорная реальность, в которой у них была крутая молодость, и вообще они мужики хоть куда.

Также обсуждается говенность всего вокруг. Политической обстановки, спортивных результатов, жизни общих знакомых и так далее. Самое интересное, что эта привычка формируется еще чуть ли не во дворе лет эдак в пятнадцать. И вот уже двадцатилетний парень не мыслит и пары-тройки дней без общения с корешами. Общения, которое без бутылки не будет иметь никакого содержания.

Естественно, любое начинание и жизненные планы должны быть обсуждены с лучшими друзьями. Так похерились тысячи идей бизнеса и сотни идей сходить на тренинги по соблазнению. «Ты чё, братан, какой бизнес, кризис на дворе, прогоришь еще. Нормальная у тебя работа, смотри, вот, на закусон же хватает! Поехали лучше на выходных шашлыка пожрем». «Да какой там тренинг, это ж разводка для лохов. Туда одни неудачники закомплексованные ходят. Я сам кого хочешь научу! Давай сейчас выпьем и я тебе объясню, как телок разводить».

За всем этим кроется одно простое желание – чтобы человек остался привычным и понятным. Не двигался никуда из комфортной ситуации – есть бутылка, есть разговор. Тест на колянвасянство очень простой. Убери из общения с друзьями алкоголь и посмотри, что в сухом остатке. Полезные темы? Подъем нормального заработка в чистом виде? Совместное занятие спортом? Хотя бы веселые тусовки с красивыми девочками?

Если ничего из этого – то выйди и посмотри на тех самых сорокалетних колянов с васянами. Хочешь быть таким же? Продолжай регулярные бестолковые посиделки на троих.

У девушек ситуация примерно схожая. Только пьют они напитки полегче, а недостаток градуса догоняют сплетнями. Какая общая знакомая блядь, а у какой дома все плохо. И все равно, что сами бы рады отдаться за мелкий прайс, да никто не платит. Хрен с ним, что муж ушел пропивать остатки зарплаты с васьном и колянком. Зато с машкой и дашкой так приятно обсудить проблемы ольки и наташки.

4.8. Отношения. Машка / Петька

– Как завязать разговор с девушкой своей мечты и не показаться полным идиотом?

– Ничего не говорите, пусть начнет она.

«Трасса 60»

Я в целом только за отношения. Интересные, гармоничные, развивающие друг друга. Где девушка – и любовница, и подруга, и помощница. Я за то, чтобы в итоге родить детей от любимой и трезвой женщины и воспитать их вместе. Да вот незадача – у большинства людей отношения похожи на некрофилию. В смысле труп уже давно умер и разложился, а его все еще ебут.

Под трупом я понимаю отношения, которые уже давно ни на чем не основаны – любви нет, сексуальное желание – вялое пару раз в неделю, а то и реже, совместные планы дальше похода в кино не простираются, общаться всерьез не о чем. Однако привычка оказывается сильнее, и отношения продолжают.

На чем эти силы основаны? У мужчин на страхах и зоне комфорта. Как ни странно, страх того, что девушки будут давать – сильнее, чем страх отказа. Ее ж еще и трахать придется. А вдруг не встанет? А прошлый раз напился и не встал. Поэтому у взрослых женатых мужиков популярен отдых в саунах с проститутками. За твои деньги ее задача, чтоб стоял.

Жены знают, понимают и принимают. Проституция семейному болоту никак не угрожает. Знакомые, побывавшие в элитных борделях с девушками очень привлекательной наружности (модели, танцовщицы), рассказывали, что там есть еще и страшноватые, и их трахают чаще, а красивые чуть ли не скидки предлагают.

Почему? Все просто. Потом мужчина вернется домой, и после секса, даже за деньги с красивой девушкой, его организм будет очень плохо воспринимать необходимость совать свой стручок в давно переставшую следить за собой жену. А так – повернул левую сиську до щелчка, вставил, пять минут нелепых телодвижений, кончил и спать. Все привычно. Колян с Васяном говоришь, что все отлично, они то же самое рассказывают. И вроде как бы нормальный мужик. Зачем что-то менять?

Что-то менять – выход из комфортной зоны. Признаться себе, что в отношениях уже давно не «все нормально» – тяжело. Искать новую девушку – еще тяжелей. Проще оставить все как есть. С ней же все привычно и понятно. Даже вынос мозга совершенно типичный – сегодня послушал про «лучшие годы на тебя потратила», завтра про нытье о нехватке подарков/отдыха, выходные провели вместе за телевизором и вроде как все наладилось.

Если есть дети – воспитывай. Ты отец – тебе и отвечать. Но в большинстве-то случаев отношения тянутся годами до развода, за которым следует нахождение очередных, таких же отношений с небольшими вариациями.

Особенно забавен процесс создания отношений. Где-то после свадьбы, дня рождения, шумной вечеринки в компании, на волне алкогольного раппорта, случился секс. Возможно, с элементами ебли. Дальше как-то само собой подразумевается вступление в отношения. Если парень тупит, то девушка берет активность на себя. Популярные методы: «милый, я с подружками больше не могу снимать квартиру, можно недельку у тебя пожить?» Переехала с вещами.

Через недельку: «Наташка вернулась в Задрищенск, а Машка у своего живет, а одна я квартиру снимать не потяну, что делать? Кстати, милый, я квартиру прибрала и тебе вкусный борщ приготовила». Еще более шедевральные приемы – «я не люблю презервативы, давай без него». Если не повелся, то в комплект охотниц за отношениями каким-то неведомым мне образом природа включила зубастое влагиалище – рвутся даже самые надежные презервативы уважаемых марок.

Самая жесть, о которой я не очень хотел бы писать, но без нее картина будет неполной – подсовывание чужих детей. Забеременела на стороне, предъявила парню результат в две по-

лоски теста. Настоять на генетической экспертизе – как-то некрасиво. Записал ребенка на себя. А дальше – с точки зрения законов, чей это ребенок, уже все равно. Не буду подталкивать тебя к выводам, но лично для меня доверие доверием, а экспертиза вносит окончательную ясность.

Я не судья твоей жизни и о том, счастливые и гармоничные ли у тебя отношения или протухшее болото – судить и решать только тебе.

У девушек все легко иллюстрируется простым тестом. Попроси девушку описать принца ее мечты, а потом ее текущего парня. Небольшой совет – не делай это с девушками, которых планируешь соблазнить. Такое топтание по самолюбию мало кто простит. Почему так? «Да, не принц на белом коне, но зато мой, родной уже». В этом универсальном ответе вся правда тяжелой женской доли. Остаться одной – страшно. «У всех подружек кто-то есть, как же я буду одна»? Найти своего принца – это надо работать над собой, тратить много сил и ресурсов на развитие, быть интересной личностью. «Ладно, Петька – не принц, но я-то из него слепо что-нибудь гожее», – думает русская женщина. Но из дерьма статую Давида слепить очень сложно – это ни разу не благородный мрамор.

Затем в дело вступают программы мам и бабушек, у которых все сложилось не очень. Страх, что следующий мужчина будет ничуть не лучше предыдущего, а с этим уже все понятно – придет, повернет левую сиську до щелчка и случится какой-никакой, а секс. Периодические измены как эмоциональная разгрузка. Стерпится-слюбится как основное заклинание самогипноза.

4.9. Итог. Упражнения

*Истину признают лишь тогда,
когда в ней нуждаются.*

Владимир Тендряков

Еще раз хочу высказать надежду, что из прочитанного ты примерил (примерила) на себя далеко не все. Более того, конструкция социальной матрицы, в которой действуют все выше-описанные элементы, – явление достаточно редкое. Бывают весьма причудливые случаи. Например, как-то «Антиматрицу» посещали отец с сыном, которые друг другу и родственники,

и коллеги, и папа – начальник, и бухали вместе как колян с васяном. Короче говоря, закрывают друг другу чуть ли не всю матрицу. Решили что-то в жизни изменить. Говорят, бросили вместе бухать. Уже хорошо.

Проведем простое упражнение. Составь карту социальных контактов за прошедшую неделю. В социальные контакты попадают:

- постоянные контакты;

Примеры. Пил с Коляном и Васяном. Смотрел телек с Машикой. Ходил в боулинг с коллегами по работе.

- новые значимые контакты, общение с которыми закончилось позитивным итогом.

Примеры. Потрелся по пути с таксистом о росте цен на бензин – незначимый контакт. Потрелся по пути с таксистом, он проникся твоей позитивностью, предложил возить тебя вполцены, оставил визитку – записываем. Подошел к девушке – был послан. Не записываем. Провел с девушкой свидание, есть номер телефона, предложение встретиться еще – записываем.

При желании можешь ретроспективно продолжить. Сколько полезных новых контактов было у тебя за крайнюю неделю? Месяц? Полгода? Год? Как ты считаешь изменить свою жизнь, если добровольно отдаешь все свое время и силы элементам социальной матрицы?

Как именно выглядит твоя социальная матрица? Обладая даже зачаточными способностями к графическому отображению, тебе нетрудно будет ее нарисовать.

Следующая часть будет про внешние факторы матрицы, формирующие движение по пути «Так надо». А потом обсудим и само движение по этому пути, и те стратегии, которые на нем формируются.

ГЛАВА 5

ПУТЬ «ТАК НАДО», ИЛИ ЖИЗНЬ ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА

*Жизнь – затяжной прыжок из
пизды в могилу.*

Фаина Раневская

Я много раз задавался вопросом – если описанный в предыдущей части «социальный суп» настолько часто определяет и формирует реальность людей, то почему они не хотят это изменить? И меня всегда ужасало, что большинство людей не просто не могут жить лучше, счастливей, богаче, веселей и здоровей, а не хотят и не видят возможностей.

Стратегии мышления неудачника на пути «Так надо» – всегда искать оправдания. Увидел человека на крутой тачке – «наворовал», успешного молодого парня – «родители подсобили», качественно тюнингованную красивую девушку – «насосала». Услышал историю успеха – «вот же оказался в нужном месте в нужное время, но времена то нынче уже не те». В подобном мышлении просто не допускается возможность, что кто-то плотно и долго работал, чтобы успех пришел.

Человек на крутой тачке когда-то мог потерять все в дефолте или очередном финансовом кризисе и, оставшись ни с чем, увидеть идею и построить новый бизнес. Молодой парень может быть хорошим спортсменом, который тренировался много часов и положил всю юность на следование режиму. Девушка, возможно, ведет деловые переговоры настолько грамотно, что является лучшим специалистом крупной компании. Но человек матричный скорее готов известись на яд и желчь, чем порадоваться за чужой успех.

Наше восприятие определяет окружающую нас реальность, и если ты ищешь грязь в каждом человеке, у которого что-то в жизни сильно лучше, чем у тебя, то читай желтую прессу, твои скучные одинокие вечера будут обогреты недоказуемым копанием в чужом грязном белье.

Жизнь на пути «Так надо» представляет собой линию. Рождение – садик – школа – университет – работа – семья – пенсия – смерть. Жизнь человека – величайшее из ныне доступных нам

чудес, независимо от того, считаешь ли ты это даром Бога, богов или результатом генетических и биологических мутаций. Неужели ты считаешь, что ее можно прожить исключительно по написанной кем-то программе?

Счастье для тебя – это напиться с друзьями? Получить премию? Купить новый телек? Когда в этом мире есть море и небо, ветер, дующий тебе в лицо, когда есть чувство победы, есть скорость, драйв и адреналин? Когда весь огромный мир может раскрыться перед тобой? Когда есть Любовь? Не является ли величайшим преступлением перед своей жизнью, этим величайшим чудом, поместить себя в клетку матрицы и оставить все это для других?

Ну да, ты скажешь: «Надо стать на ноги, а потом я смогу себе все это позволить». Отмазка, которая будет держать тебя в матрице всю жизнь. Мы знаем множество парней лет двадцати, которые зарабатывают несколько тысяч баксов в месяц, знаем тех, которые к этому возрасту достигли успехов в спорте. Знаем мы и тех, кто сказал себе «все, никаких потом, новая жизнь стартует прямо в эту секунду», и за считанные месяцы добился того, о чем впустую мечтал годы.

Свернуть с этой прямой, которая ведет тебя от рождения к могиле, можно в любом возрасте – нужно лишь, чтобы желание победило отмазки.

Отмазки, отговорки, поиск причин, оправдания своих неудач и черная зависть к чужим успехам – один из защитных механизмов матрицы. Матрица – это не всемирное зло и не какой-нибудь жидомасонский заговор. Это удобная схема жизни для многих, в которой все продумано и ясно от начала и до конца. И миллиарды людей, живущие по этой схеме, формируют ее идеологическое наполнение. Не по злему умыслу, а совершенно добровольно. Человеку всегда нужно было объяснение, почему в жизни так, а не иначе. «Так постановили боги», «так написано в Библии», «так решил царь-батюшка», «так сказала партия» – как просто было жить.

Идолов старых богов утопили и сожгли тысячу с лишним лет назад, реально верующих христиан нынче единицы, монархия упразднена, партия расформирована. Что делать? Уверовать в невозможность жить лучше и ревностно доказывать это другим. Я мог бы много написать сюда размышлений философского

характера, но, думаю, лучше всего проиллюстрирует мои слова письмо, полученное после выхода предыдущей книги.

Здравствуйте Филипп Богачев! Прочитав вашу книгу «Как стать успешным, зарабатывать и нравиться девушкам» хочу сделать одно небольшое высказывание. На странице 109 есть одна фраза: «Я считаю, что зарабатывать в России меньше тридцати тысяч в месяц (а в Москве – пятьдесят) может только законченный феноменальный долбоеб. Это надо стараться найти такую работу, с такими условиями и делать меньше, чем ничего, чтобы тебя никогда не повысили.» С чего ты взял вообще, что если человек получает меньше 30000 р, то он феноменальный долбоеб, оскорбляя при этом множество людей???? Да никто столько не получает. Сам живу в Воронеже, имею высшее образование, работаю по специальности, 8-часовой рабочий день, стандартная пятидневка (частенько приходится работать и по выходным дням), так зарплата чистыми 6800 рублей и все родственники имеют примерно также в месяц. Вообще в нашей организации никто выше 10000 рублей не получает за исключением начальников, генерального директора. Из всех кого знаю ну самая большая зарплата это 14000 рублей. Так все эти люди работают как я, в поте лица и мы не никак долбоебы! Тем более в нашей стране России нереально заработать большие деньги выше 15000 рублей в месяц. Это либо заниматься коррупцией, отмыванием денег, взяточничеством, наркобизнесом и т.д. Честным путем ты никак такие деньги в месяц не заработаешь. Филипп, да ты сам знаешь, сейчас начнешь открывать свое личное дело, начинать свой бизнес, так тебя замучают налогами, милицией, будут пытаться закрыть, каждый захочет получить свою долю. Бандитскую крышу надо иметь, которая стоит немалых денег. Посмотри циклы передачи «Среда обитания», там на каждом шагу стараются нам продать, вручить подделку, как только не обманывают людей, им лишь бы деньги заработать, а там хоть будут тысячи трупов людей. Такая вот у нас страна, везде сплошной беспредел, сплошные банды коррупционеров, которые что только и делают что обирают без того бедных людей. Скорее всего ты к ним и относишься, если так плохо о людях говоришь.

(Авторская орфография сохранена.)

Как-то так. Причем человек нашел смелость написать, выразить свою позицию. Книгу зачем-то купил, хоть и не понял, что и как там написано. А сколько людей считают так же, как автор письма, но даже не в состоянии это связно изложить?

Можно, конечно, попенять на СМИ (и мы это делаем в соответствующей главе), но телевидение лишь показало ему то, что он хотел увидеть. То, что он с удовольствием принял за истинную картину жизни. То есть его внутренние стратегии уже были готовы к тому, что кругом обман, и больше пятнадцати тысяч в месяц не заработаешь. При этом, что показательно, человек имеет высшее образование. Сказать, что он тупой – нельзя никак, текст вполне связный, очевидно, что автор знает русский язык на уровне средней школы.

Линия будущего у автора письма просматривается четко. Где-то там впереди разговоры на лавочке про «пенсии не хватает на жизнь», брызгание матерными слюнями на правительство и «банды коррупционеров». К которым, по матричной точке зрения, относятся и авторы этой книги, раз живут по-другому. Возможно даже, что мы продаем на запад несовершеннолетних проституток, которых по ночам фаршируют героином оборотни в погонах.

А красивые девушки не дают, потому что кругом бляди, которые не хотят быть с честными людьми и ведутся только на много денег. И родственники и Колян с Васяном тоже так считают.

Как вам механизм в действии? Работает? Работает. А почему? Откуда берется вся эта мыслительная каша и программирование на негатив в голове?

Она там накапливается последовательно, с самых ранних лет жизни. И сейчас пришла пора весь этот матричный путь описать, чтобы ты понял, а не имеет ли тебя в мозг десяток-другой отмазок, подхваченные, как вирус, на матричном пути. Не стопорят ли тебя привитые кем-то стратегии. Привитые просто как защитный механизм, оправдывающий собственные неудачи.

Совершенно точно можно сказать, что большинство стратегий формируется в детстве и в процессе становления личности. Поэтому, описывая путь «Так надо», мы уделим наибольшее внимание школе, чуть меньше университету, и оставим в стороне период взрослой жизни. Да, нам несложно расписать «чернуху» и ужасы среднестатистической жизни в каком-нибудь Южном

Бутово. Но наши читатели – прежде всего активная, думающая молодежь. Которая покупала книгу о жизненных стратегиях, а не о тяготах быта неудачников.

При этом, как и в предыдущей главе, я буду описывать «сферический треш в вакууме». Если сто процентов – про тебя, то у тебя было крайне печальное детство. Впрочем, есть люди, достигшие успеха и с таким сомнительным жизненным стартом. Правило чтения простое – если вдруг что-то не про тебя, пора дуйся и не делай так со своими детьми. Удержи друзей от таких стратегий отношения к детям. Пойми, откуда взялись многие ограничения окружающих тебя людей. Впрочем, людей с нулевым попаданием в них матричной картины взросления я практически не встречал.

Итак, давай приступим и развернем линию матричной жизни во времени.

5.1. Раннее детство. Садик

*– Я в Деда Мороза лет до семи-
восьми верил.*

*– А я в него до сих пор верю. Только
глупые думают, что он на
Новый год подарки приносит, а
он настоящие подарки в другие
дни дарит.*

(Диалог с одной хорошей девушкой)

Путь «Так надо» начинается с раннего детства. К сожалению, в первые годы жизни мало что можно изменить, и это, безусловно, печальный факт. Но, как это ни парадоксально, успешные люди выходят и из семей, окружавших ребенка любовью и заботой, и из семей, где мат, пьянки, побои были обычным делом. Я пока не знаю, с чего начинается становление свободной личности. Я готов допустить любые варианты, даже то, что ребенок видит непонятный взрослым мир, о котором потом забывает. И то взаимодействие, которое было в этом мире, определяет ранние этапы развития человека. Потом становится важным, продолжает ли ребенок верить в сказку или готов однозначно принять мир через призму указаний взрослых и телевизора.

К читательскому сожалению и моему глубочайшему счастью, я не могу вменяемо рассказать о системе подавления личности в садике. Во-первых, я посещал садик еще в Советском Союзе, по слухам, нынче есть садики с более-менее адекватным отношением к детской личности. Родители сдали меня в детсад, чтобы я научился лепить и рисовать, так как сами научить не могли. В итоге лепить и рисовать я умею от слова «никак». (При попытке репродуцировать «Черный Квадрат» у меня получится «Черная Клякса». Возможно, это было бы крутейшей картиной, но я не фанат Малевича и футуризма, поэтому рисовать «Черную Кляксу» пока не собираюсь. Идею дарю тебе, дорогой читатель.)

Во-вторых, меня сдали туда идеально здоровым ребенком, которого зимой можно было оставить валяться голым в комнате с открытой форточкой. Я принципиально отказывался надевать колготки, спать днем и страдать прочей ерундой. В итоге из садика меня забрали, потому что, даже будучи маленьким ребенком, я смог убедить родителей, что меня лучше оставлять дома. Финальным же аргументом явилось то, что я стал постоянно болеть, простужаться, пускать сопли, и вообще резко терять здоровье.

В итоге в садике я провел меньше полугода. Хотя уже одно это наложило немалый отпечаток на мои последующие стратегии – от болезней я снова избавился только в семнадцать лет. До этого времени они воспринимались моим бессознательным как весьма неплохая стратегия добиваться результата. Боюсь даже представить, насколько подавляющее воздействие на чистый лист бумаги, которым является сознание ребенка, оказывает привычка в течение трех лет жить в казарменном распорядке, привыкая подчиняться взрослому «воспитателю» по совершенно непонятным для ребенка причинам.

Материал для обдумывания

Если у тебя есть привычка слепо подчиняться начальству или кому угодно, кто готов взять командование тобой, задумайся – откуда это? Ты доверяешь право руководить тобой по факту признания качеств и способностей или просто без всякого факта?

5.2. Раннее детство и родители

*New blood joins this earth
And quickly he's subdued
Through constant pain disgrace
The young boy learns their rules*
Metallica, The Unforgiven

*Новая кровь – к этой земле,
И так быстро он покорен.
Через боли постоянный позор
Мальчик выучит их правила.*
Металлика, «Непрощенный»

Для меня долго оставалось непонятным, почему родителей не учат быть родителями? Почему все навыки и знания они могут перенять только от своих родителей и тех друзей, которые уже воспитывают детей? Все просто. Это еще один защитный механизм матрицы. Репликация воспитания.

Во что это выливается на практике? Никакого последовательного понимания того, как воспитывать ребенка, у родителей нет. Никакой единой позиции тоже.

Вот маленький ребенок капризничает. Папа дает по попе. Ребенок плачет. Мама его жалеет и гладит. Ребенок учится ходить. Споткнулся. Больно. Плачет. Мама бросается его утешать. Ребенок орет в транспорте. Мать кричит на него, всячески пытается заставить замолчать.

В голове формируется абсолютно противоречивая картина. Понятия «дом» и «улица», «свой-чужой» еще не сформированы. Поэтому когда ребенок кричит и мать жалеет, а потом за то же самое бьет и говорит: «заткнись» – жесточайший когнитивный диссонанс.

Я совершенно ответственно заявляю, что в три года можно научиться читать. К шести годам решать задачи по математике из учебника для десятилетних. В пять лет знать названия всех столиц мира. Однако стандартные родители относятся к ребенку как к несмышленому придурку, отказывая ему в наличии мозгов и способности делать выводы. Методы воспитания – приказы, а не объяснение. Обучение – в школу отдадим, там научат.

А какие стратегии взаимоотношения мужчин и женщин ребенок моделирует со своих родителей? Ссоры, и хорошо, если без мата. Вечную усталость. Погруженность во «взрослые проблемы». Отсутствие разговоров с ребенком о взрослой жизни. Конечно же, маленький человечек начинает понимать, что во взрослой жизни его ждет неудобный, несчастливый мир, и все, что он может делать – наслаждаться детством по мере возможностей (зачастую на уровне прибитых к полу игрушек). Потому что потом будет плохо. Что ж, ожиданиям свойственно сбываться.

Для серьезной проработки подцепленного на этом этапе жизни хлама тебе потребуется знакомство с эриксоновским гипнозом. Если ты в курсе, что такое возрастная регрессия, как найти в своем бессознательном воспоминания и ожидания, сформированные в раннем детстве, ты разберешься, что делать. Если не в курсе – какие бы упражнения я тут ни написал, не поможет.

Поэтому продолжим.

5.3. Школа

Человек человеку волк, а зомби зомби зомби.

Собака хорошо выдрессирована – the dog is well schooled in obedience.

Давным-давно в Африке родился культ вуду. Потом вместе с чернокожими рабами он перекочевал в Латинскую Америку. Последователи культа вуду считали, что колдуны обладают особой силой, позволяющей им воскрешать мертвых и превращать их в рабов, послушных их воле – зомби. Мир вудуизма – мир, где мертвые не умирают и соседствуют с живыми каждое мгновение.

Однако ни колдунам Дагомеи, ни гаитянским приспешникам Дока Дювалье и не снилось то, что удалось сделать нашей отечественной школе. Советская средняя общеобразовательная школа (С.О.Ш.) была создана с целью сформировать на выходе послушного гражданина СССР. Немного исторической справки.

В СССР принципиальной основой развития С.О.Ш. стало ленинское положение о необходимости связи её с жизнью, с политикой

государства и отделения школы от церкви. В 1917–18 были приняты меры для создания стройной системы народного образования, обеспечившие унификацию С.О.Ш. и её связь с другими ступенями образования. С.О.Ш. стала орудием коммунистического воспитания и просвещения народа, проводником идейного, организационного, воспитательного влияния пролетариата на полупролетарские и непролетарские слои трудящихся.

Постановлениями «О начальной и средней школе» (5 сентября 1931) и «Об учебных программах и режиме в начальной и средней школе» (25 августа 1932) ЦК ВКП (б) выдвинул задачу составления новых программ по каждому предмету и укрепления классно-урочной системы обучения. Эти и последующие постановления ЦК ВКП (б) – об учебниках, о работе пионерской организации, о преподавании гражданской истории, географии и других – сыграли важную роль в повышении качества учебно-воспитательного процесса и укреплении авторитета учителя.

Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП (б) «О структуре начальной и средней школы в СССР» (15 мая 1934) С.О.Ш. была унифицирована: стала 10-летней с разделением на начальную (4 года), неполную среднюю (7 лет) и среднюю (10 лет).

Брокгауз-Ефрон и Большая Советская Энциклопедия.
Объединенный словарь.

Ответь на вопрос, что изменилось с 1934 года в школе? Правильно. Убрали пионерскую организацию. Даже начальная школа, бывшая в мое время трехлетней, недавно снова стала четырехлетней, прямо как завещала Всесоюзная Коммунистическая Партия (большевиков). А теперь задумайся, как за без малого восемьдесят лет изменилась социальная реальность?

Что мы имеем в итоге? То, что по дополненным новыми фактами и знаниями учебным стандартам тридцатых годов и с подходом тридцатых годов школа выращивает людей в 2011 году. То есть людей с осознанием глубоких стариков. Учитывая средний возраст жизни в нашей стране (даже не будем говорить, что сознание, как правило, умирает раньше, разложенное алкоголем и матрицей), на выходе из школы мы видим умертвие. То есть зомби. Без блеска в глазах, без желания жить (а зачем зомби вообще жить?), с пониманием окружающей реальности на уровне «Ночи живых мертвецов».

В том смысле, что главная цель европеизированного кинематографического зомби – найти что пожрать, а лучше всего сожрать тех, кто еще не успел стать зомби. Не правда ли, похоже на поведение старшекласников обычной средней школы? Конечно, проще ругать режиссеров, которые снимают острые фильмы про школу, чем признаться в том, что год за годом в конце мая в жизнь выпускается пара-тройка миллионов поблевывающих от счастья мертвецов.

Вернемся к лексике. Средняя общеобразовательная школа. Какие замечательные слова, прямо указывающие нам на задачи школы – всех *усреднить* и *общеобразовать*. А именно: полных придурков научить читать, считать и писать, обычным детям создать еще некоторую картину мира, не забыв главенствующую роль отдать партии, а талантливых детей усреднить до обычных, чтобы не высывались.

Советского Союза нет уже двадцать лет, и я не хочу разбираться – хорошее это было государство или плохое. Мальшом я с гордостью ползал по карте мира и осознавал, что живу в самом большом и могучем государстве. Сегодня не знаю, как сложилась бы моя жизнь в СССР, но в любом случае этого государства больше нет. И не я его развалил.

Но советская средняя общеобразовательная школа жива до сих пор. Успешно готовит роботов для жизни в несуществующем государстве. Представителей пролетариата, как и было заведено в 1917–1918 годах. Спросите у любого руководителя, как мотивировать пролетариев. Ответ один – без мощной звездюли они не работают. Вот и получили мы фантастически бесполезный рынок труда с миллионом бездарных чинуш, эффективностью рабочего 1:16 по отношению к японскому и толпами менеджеров в офисах, чья деятельность в промежутках между звездюлями сводится к вялому подрачиванию в интернете.

Кстати, когда был шанс этот рынок труда окультурить, государство прежде всего вкачало Стабфонд именно в чиновников, рабочих и менеджеров, их же оно и защитило от увольнений. Что ж, радует только забота: взрастил зомби – будь добр кормить его. Перефразируя Антуана де Сент-Экзюпери: «Мы в ответе за тех, кого оживили».

Естественно, было много светлого и хорошего в советской школе. И талантливые педагоги, и воспитательные функции, ко-

которые все же пытались оказывать комсомол и пионерия, особенно в оттепель шестидесятых годов. И Макаренко, и другие исследования. Однако, реформируя школу в девяностых годах, как всегда, использовали принцип, великолепно подмеченный Пелевиным:

«Каждый раз реформы начинаются с заявления, что рыба гниет с головы, затем реформаторы съедают здоровое тело, а гнилая голова плывёт себе дальше. Поэтому всё, что было гнилого при Иване Грозном, до сих пор живо, а всё, что было здорового пять лет назад, уже сожрано».

В. Пелевин. Священная книга оборотня

Так и тут. Все, что было гнилого в церковно-приходской школе – живо до сих пор, а все здоровое, что было двадцать лет назад, давно уже сожрано.

Конечно, кому-то повезло учиться в хороших школах или лицеях, но девяносто пять процентов учились в обычной советской средней общеобразовательной школе. Со всеми вытекающими последствиями, которые мы поэтапно разберем ниже.

Что касается меня, мне повезло, хотя множество стандартных проблем школьника преодолевать пришлось с боем. Но сопротивление среды позволяло личности выживать и даже сносить себя чувствовать. В 1989 году, в шесть лет и три месяца, я стал первоклассником специализированной школы с углубленным изучением французского языка. Возраст я указал не случайно, ибо, пожалуй, тот факт, что в десять-тринадцать лет я серьезно отставал в физическом развитии от одноклассников, многое определил в моей жизни.

Например, то, что вряд ли кто-нибудь из нашего класса, кроме меня, вообще зарабатывал спортом хоть какие-то деньги (да, в историческом фехтовании не ахти какие призовые, но тысячами рублей они измеряются). Или то, что приближаясь к тридцати годам, некоторые тогдашние вожаки класса тренируют бицепс только кружкой пива, я же спокойно жму от груди больше центнера и больше центнера же подтягиваю на перекладине (свой вес + утяжелители). Кстати, до восемнадцати лет вообще ни одного раза подтянуться не мог.

Но перейдем к поэтапному разбору согласно разделению школы на начальную, среднюю и старшую от 1934 года.

5.4. Начальная школа

*Классы полны милых детей, но
свет полон глухих людей.*

Гельвеций

Вернемся в раннее детство. Вспомните первые классы. Там учили писать. Ровным красивым почерком. Кому на хрен нужен ровный красивый почерк сегодня, когда пользоваться компьютером умеет даже доярка в селе? Потраченные часы занятий, домашних заданий – и вот вы можете гордиться своими каллиграфическими способностями... Не знаю почему, возможно, это как-то связано с тем, что первый компьютер я увидел в 1987 или 1988, но я наотрез отказывался писать красиво. Писал и пишу как курица лапой.

К счастью, папа – программист и математик – понимал, что для развития моего интеллекта полезней читать книжки и решать задачки, чем тренировать почерк. Возьмем для примера что-нибудь из того, чему я научился в возрасте шести-семи лет во время, сэкономленное на занятиях почерком: умение перемножать двузначные числа в уме и способность учить несколько иностранных языков одновременно. Как вы думаете, что дает большую выгоду во взрослой жизни? Почерк или способность приезжать в любую европейскую страну и сносно понимать текст на ее языке? (Например, в Молдавии я спокойно понимал смысл текстов на румынском через день сопоставления текста на вывесках, дублированных русским.)

Кстати, при необходимости конспектировать вручную, я могу системно уложить на бумагу большие объемы информации намного быстрее, чем любой «каллиграф». Так что с тем же успехом в школе могли бы отправлять детей коров пасти вместо каллиграфии. К счастью, школа, где я учился, была все-таки специализированной, первая учительница – действительно Учительницей, хоть и советской закалки, но с грамотными взглядами на свободу личности ребенка.

Подозреваю, что большинству в этом моменте не повезло, и первые уроки тупизма, подчинения непонятным правилам, потому что «так надо», «так сказали», проходили как раз через выведение закорючек в прописях. Особенно жалко современных детей, которые в семь лет уже могут отправлять СМС быстрее,

чем их учительницы, и действительно ощущают себя в школе, как в машине времени, помещающей их в прошлое.

Стратегия для проработки – учишься тому, что сказали учить, неважно, нужно тебе это или нет.

Проработка. Обдумай все, чему ты учился в этой жизни – навыки, знания, курсы, материал, хобби, спорт, работа и т.д. Независимо от того, научился ли ты в итоге, пытался научиться или просто сливал время. Выпиши это на лист бумаги своим без разницы каким почерком. Это будет твой «список учения». И по каждому пункту продумай следующие вопросы:

- 1. Насколько это тебе помогает в жизни сегодня? Сколько приносит ресурсов в векторы развития (вспомни наши пять волшебных векторов развития)? Насколько часто ты это используешь? Сколько оно доставляет радости и счастья?*
- 2. Учился ли ты этому по собственному желанию или потому, что «так надо»?*
- 3. Сколько времени ты потратил на обучение этому? Считаешь ли ты свои затраты времени адекватными?*
- 4. Если бы у тебя была «волшебная палочка», по твоей воле меняющая прошлое и будущее – оставил бы ты это в своем «списке учения»? Если нет, то чем бы заменил? Если да, то хотел бы ты научиться этому а) качественней, б) быстрее, в) с меньшими затратами ресурсов – выбери любые два пункта ☺.*

В этом же возрасте происходит определенная социализация детей. Люмпены уже пытаются отжать пирожок, ударить исподтишка, сделать какие-нибудь гадости. Наиболее крупные и смышленные обезьянки-люмпены уже отрабатывают вожачество, собирая около себя пару-тройку «шестерок», которые так и пройдут за ними всю школу до выпускного. Основная масса уже тогда принимает стратегию не высовываться. Кто-то осознает себя как стукача или ябеда, которого пусть не любят, но и обидеть нельзя. Отличники и отличницы уже тогда готовы выполнять любые приказы, вырастить в себе идеальное послушание и зубрить-зубрить-зубрить, невзирая на личную заинтересованность в изучаемом материале. Что ж, последнее – не худший вариант. Современным рыцарям Грааля нужны секретари, советники, подчиненные.

Почти самое страшное (самое-самое на закуску оставим), что слышат дети с ранних классов школы – это пословица «я – последняя буква алфавита». Все мое сознание и бессознательное всегда бунтовали против этой фразы. Откуда учительницы, большая часть которых по половому признаку не могла служить в армии, принесли эту фразу, так хорошо слышимую из уст майора, «объясняющего жизнь» курсантам или солдатам? Запоминая и принимая стратегию «я – последний», ребенок привыкает, что его мнение никому не нужно, его позиция никому неважна, а он сам имеет право высказываться в последнюю очередь.

Стратегия для проработки – «я – последняя буква алфавита».

Проработка: задумайся, когда ты, не высказав свое мнение, оказался в проигрыше – не получил ресурсов, продвижения, отдал другим то лидерство, которое по праву могло бы быть твоим? Задумайся, когда ты посчитал – «не надо думать, с нами тот, кто все за нас решит», и за тебя решили не так, как ты хотел?

А теперь самое-самое страшное.

*Мене, текел, перес
(надпись на стене
Вавилонского дворца
во время пира царя Валтасара)*

«Вот и значение слов: Мене – исчислил Бог царство твое и положил конец ему; Текел – ты взвешен на весах и найден очень легким; Перес – разделено царство твое и дано Мидянам и Персам».

Книга пророка Даниила 5:26-28

В ту же ночь Валтасар был убит и Вавилон перешел под власть персов.

Оценки. С самого раннего детства ты привыкаешь, что тебя оценивают. Кто-то взрослый, умный, компетентный. И в трид-

цать лет, приходя с работы домой, ты кричишь «Жена, ура! Меня начальство похвалило! Обещали квартальную премию в три тысячи дать! Купим тебе сапожки!» Ты делаешь работу для оценки ее кем-то. Не потому, что ты хочешь сделать, не потому, что тебе это интересно, а потому, что так надо, чтобы тебя оценили. С самого детства ты вводишь в свою реальность «Оценивающих» – тех, кто исчислит тебя, найдет очень легким и разделит жизнь твою и раздаст ее. Да, оценивать сделанное нужно. Но первая оценка – всегда твоя. Вторая – тех, кого ты считаешь компетентными и чье мнение уважаешь. Третья – других людей. Подавляющее большинство гениев литературы получали десятки резких разгромных отзывов критиков. И кого помнят? Да что там литература, возьмем математику.

Во всяком случае, мы сделали все от нас зависящее, чтобы понять доказательство г-на Галуа. Его рассуждения не обладают ни достаточной ясностью, ни достаточной полнотой для того, чтобы мы могли судить об их точности, поэтому мы не в состоянии дать о них представление в этом докладе.

Резолюция Пуассона на статьи Эвариста Галуа

Подойди к компьютеру. Включи его. А потом подумай. Если бы в ночь перед смертельной дуэлью двадцатилетний Эварист читал резолюции критиков, был бы вообще у кого-нибудь компьютер?

У меня всегда была «четверка» по литературе. Лицей я закончил с «пятеркой» и серебряной медалью только потому, что выпускное сочинение писал, с нескрываемым отвращением следуя образовательному стандарту. Не факт, что я–сегодняшний стал бы повторять этот омерзительный опыт. Позже, в университете, я окончательно забил на оценки, закончив с равным количеством пятерок, четверок и троек, и если бы двойки проставлялись в диплом, то равенство было бы еще более забавным.

Каждый раз, ожидая, когда твои действия оценят, подумай, компетентен ли тот, кто будет оценивать, или задача его лишь исчислить тебя и разделить царство твое?

Возможно, что тебе покажется интересным тот факт, что в продвинутых московских школах в первых классах не ставят оценки, а потом вводят их постепенно. Сначала там, где есть четкие критерии – естественные науки; потом социальные, где

некоторые критерии все же остаются прозрачными – ты либо знаешь исторические факты и можешь по ним высказаться, либо вообще не учил, и только потом начинают оценивать чисто гуманитарные науки.

В обычной же школе действует простой принцип: решил по учебнику, получи «пять», и неважно – списал или сам; творчески решил – «четыре с плюсом», потому что не по заданию; накосячил – «четыре»; что-то намалевал – «три»; полный дебил – «два». И если творческие решения оценочная система приравняет к косяку, то какой вывод сделает матричный человек? Правильно, списать у «зубрилки» и не париться.

Стратегия для проработки – привычка получать оценку за работу.

Проработка: вспомни, когда ты делал работу для оценки, а не для себя. Может, это был отчет начальству, может, университетский реферат. Получал ли ты удовольствие от своих действий? Горели ты тем, что делал, или мечтал поскорей закончить и заняться другими делами? Понравилось ли тебе, как тебя оценили?

Вспомни, что ты делал не «для других» и получал удовольствие? Может, ты написал неопубликованное стихотворение или рассказ, или рисовал картинку, или сочинил песню. Какая разница в ощущениях, картинке воспоминания, эмоциях между этим воспоминанием и предыдущими?

5.5. Начальная школа и семья

With time the child draws in
This whipping boy done wrong
Metallica, The Unforgiven

Со временем дитя
Этот побитый мальчик
Металлика, «Непрощенный»
втягивается,
сделал не так.

На этом этапе семья должна оказывать воспитательную функцию совместно со школой. Но на практике родители в большинстве своем оказываются невероятно счастливы передать

школе свои функции. В основном сохраняется иллюзия воспитания, на деле сводящаяся к проверке дневника и последующему вердикту – похвале или поруганию.

Здесь же идет активное приобщение ребенка к телевизору. Родители ведь так заняты выплатой кредита за телевизор, что им некогда заниматься всесторонним (да и вообще каким-либо!) развитием ребенка. А ведь именно в этом возрасте закладывается тяга к культуре. И привычки социального поведения. Ребенка уже пускают за стол с взрослыми. А там все бухают, выходят покурить.

Ребенка учат уступать место в транспорте пожилым, при этом отец, тридцати с небольшим лет мужик, остается сидеть на месте. Ребенку говорят о необходимости заниматься спортом, поглаживая не крепкий бицепс, а пивное пузо. Все это формирует атмосферу, насквозь пропитанную ложью, в которой ребенок привыкает к двойным стандартам. Привыкает, что на виду правила одни, а если никто не видит, исподтишка могут быть другие.

За проступки ребенка ругают. Не хотелось бы чернухи, но не на пустом месте появился анекдот.

Приходит муж пьяный домой. Жена:

– Ах ты тварь, сволочь, придурок, идиот, скотина!

Голос из комнаты:

– Мам... Ты меня звала?

В главах, описывающих устройство матрицы, я нередко использую анекдоты. Возьмем одно из определений анекдота: «Упрощенно говоря, анекдот – это бессознательно проступающее детское речевое творчество». То есть описание мира, незамутненного матрицей.

Материал для проработки. Какие привычки и поведенческие стратегии заложены в тебя родителями в детстве? Какие из них помогают тебе? Какие давно пора оставить в прошлом?

Какая картина «мира взрослых» складывалась у тебя в детстве? Чего ты хотел тогда? А чего можно было бы достичь, но тебе сказали «чушь» и ты забыл навсегда?

Между тем ребенок втягивается в окружающий мир и наступает период взросления.

5.6. Средняя школа

Мы учимся всю жизнь, не считая десятка лет, проведенных в школе.

Габриэль Лауб

Двинемся дальше, туда, где личность формируется, закрепляется в своих основных убеждениях. Туда, где внутри появляется стальной, сверкающий, не поддающийся ломке стержень, либо вонючее желе, раз за разом укладывающее обладателя на диван перед телевизором. Период взросления, потом полового созревания, осознания себя в обществе.

Этот период начинается с того, что вместо классной учительницы появляется классный руководитель. То есть специальный учитель, задача которого прописана как воспитание личностных и социальных качеств. Как он назначается? Да очень просто: кто из учителей свободен от классного руководства – того и назначили.

Педагогические качества вообще роли не играют. Руководить классами обязаны все, получая за это ничтожные надбавки и кучу проблем. Отношение соответствующее. Основная задача – как в армии, чтобы никаких косяков не случилось, не было проблем и выговоров. Здесь выползают все негативные стороны личности учителя. Кто-то заводит «любимчиков» и «нелюбимчиков», кто-то поощряет стукачество, кто-то стравливает зарождающихся лидеров, кто-то просто держит детей в страхе перед вскрытием фактов – неважно, случились в классе проблемы или нет, главное, чтобы о них никто не узнал.

Взрослеющие дети начинают активней биться за место под солнцем. Появляются устоявшиеся вожаки, очень редко – настоящие лидеры. Как правило, главным становится самый сильный с парой «шестерок». Бывает, конечно, что за сильным стоит умный и хитрый, но реже. Самый жесткий бич школьной системы в данном случае – второгодники.

Это полнейшие придурки, которые не смогли осилить элементарных вещей, но при этом обгоняют в физическом развитии сверстников на год, что критично в данном возрасте. В моем случае, когда второгодники были старше меня на два года, противопоставить было просто нечего, т.к. они уже были парнями,

когда я оставался еще ребенком. Приходилось искать решения за пределами драк и стычек. Чье-то доверие завоевать решенной контрольной, с кем-то крепче сдружиться, и вот уже расклад вовсе неоднозначен.

Большинство же детей предпочитает молча следовать устанавливаемому порядку, привыкая к традиционной легитимности – «Вася все равно самый сильный, а я не высовываюсь, язык держу за зубами, и все у меня в порядке». Потом в зрелом возрасте этот человек пройдет мимо, когда будут насиловать женщину, не позвонит в милицию, когда под его окнами будут убивать соседа, будет учить своих детей «никогда ни во что не вмешиваться». В случае наличия мозгов он будет называть здоровое человеческое желание сделать мир лучше «обостренным чувством справедливости».

Классные руководители, как правило, такой порядок поддерживают. Намного проще, когда, если что-то случилось, всегда можно спросить с самого толстого, вызвать в школу его родителей, провести воспитательную беседу, поставить галочку в журнале и отчете, и спокойно дальше сетовать на низкую зарплату. А больше такой работой и не заслужили.

Стратегии для проработки – «моя хата с краю», «не высовывайся». Рождающееся убеждение – хорошее бездействие лучше плохого действия.

Проработка: вспомни ситуации, когда любое твоё действие было лучше бездействия, но ты не сделал ничего. Возможно, ты не подошел к красивой девушке на улице или не взял ее за попку на свидании. Может быть, у тебя были свободные деньги, которые ты мог вложить в бизнес или хотя бы в банк под проценты, но ты положил их в кубышку, и инфляция съела львиную их долю. А может быть, ты отошел в сторонку и ничего не делал, когда били твоего друга, и потом еще и сам получил по лицу. Вспомни подобные или совершенно другие ситуации и подумай, как бы ты их мог изменить, зная, что бездействие – всего лишь дурацкая старая привычка, от которой пора отказаться.

В средней школе меняется отношение к ребенку. В начальной школе он воспринимается как некая функция от своих родителей и его самостоятельность вообще сводится к минимуму. Если ребен-

нок ведет себя не так, как положено, работа ведется, прежде всего, с родителями. В средней школе ребенок уже воспринимается как человек с ограниченной ответственностью.

Само по себе это неплохо, но то, какую именно прививают ему в возрасте десяти-четырнадцати лет «ограниченную ответственность», изрядно ужасает. Именно в этом возрасте создается и активно развивается генератор отмазок. У меня всегда вызывали непонимание объяснительные за опоздания. Если конкретно, то несусветная чушь и ересь про то, как родители заперли дома, или помогал бабушке перейти дорогу, считается вменяемой причиной для опоздания, тогда как фраза «объяснений нет, я опоздал, приму меры, чтобы не повторилось» вызывает жесткое непонимание.

Создается мощнейшая ориентированность на поиск отмазки, объяснения. Ты должен найти любые способы отказать от личной ответственности, и тогда будешь понят, прощен, потому что твоя причина «уважительная». Формируется стратегия поиска внешних объяснений любым негативным результатам своей деятельности. Чаще всего и в школе и в жизни отмазываются от опозданий. Хочу привести две гениальные цитаты.

Опоздание на работу традиционно считается стыдным и непозволительным поступком. Мы считаем своим долгом опровергнуть это пагубное заблуждение. Опоздание и последующее объяснение с начальством – момент истины на пути к нирване, необходимейший этап духовного становления личности офисного работника. Только таким образом возможно раскрытие его подлинной духовной сущности.

<http://www.netlore.ru/Objasnitelnye>

Вчера вечером у нас выкрасили подъезд плохой краской. Я вышел из квартиры и прилип правой ногой, правую отодрал, левая прилипла, потом вышла соседка, пока ее отодрал, опоздал на 15 минут.

«Объяснительная илиффовщика», приз «Опоздун-2006»

Тебе все еще хочется раскрыть в себе духовную сущность менеджеренка? Тогда рекомендую срочно сжечь эту книгу и бежать объясняться с начальством в целях поиска пути к нирване.

Тем не менее, эти цитаты великолепно отражают итоги того, к чему во взрослой жизни ведут банальные школьные будни. Объяснения с учителем (позже начальством) воспринимаются как некая забавная игра, и даже духовная практика, обязательная каждому люмпен-пролетарию (даже если он работает в офисе, а не у станка). Так как задача школы – готовить пролетариат (вспомните предыдущую главу), то главным и неотъемлемым атрибутом обучения становится вбивание в школьников навыка писать такие вот дебильные объяснительные. Естественно, что любая попытка отказаться писать объяснительные на основании полной личной ответственности за произошедшее воспринимается как борьба с системой, после чего включаются карательные функции. Внезапно училки тебя вызывают к доске, докапываясь до каждого слова, снижают оценки за «помарки» (всегда это в школе бесило, сижу сейчас и спокойно пользуюсь бэкспейсом, и кому теперь нужны умения писать начисто?) или придумывают другие способы показать твою неправоту. Верхом школьного идиотизма в средних классах являются оценки за «прилежание». Я бы предложил переименовать их в «подлизание», суть бы не поменялась.

Так как приспособление – естественная и эволюционно поощряемая черта человека, то большинство все же привыкает писать объяснения. А так как объяснений этих нет и взять их неоткуда, то они придумываются. Для офисного раба они, может, и сойдут, но задумайся – кому нужны твои сказки и бредятина про «семейные проблемы», «неотложный визит к бабушке» и прочее, когда ты идиотски упустил возможность получить выгодный контракт? Который в результате отдали менее квалифицированному и талантливому человеку, просто потому, что он выполнял договоренности и был вовремя. Об опозданиях мы поговорим немного позже, а пока поработаем с очередной негативной стратегией, затягивающей нас в матрицу.

Стратегия для проработки – «генератор отмазок».

Проработка: вспомни случаи, когда ты не выполнил договоренность с человеком и вместо принятия ответственности начал сочинять причины. Какие были последствия? Как складывались твои взаимоотношения с теми людьми, перед которыми ты отмазался?

Вспомни, когда ты хотел и мог что-то сделать, но нашел причины «почему нет»? Возможно, ты хотел соблазнить очень красивую девушку, и не подошел, потому что «она такая пафосная, а у меня в кармане всего двести рублей, как я поведу ее на свидание?». Может быть, ты хотел открыть бизнес, но решил, что пока не найдешь стартовый капитал и рыпаться нечего. Как ты себя чувствовал, когда узнавал, что твой знакомый соблазнил эту девушку, потратив сто рублей на кофе и сто рублей на такси домой? Или что твою бизнес-идею реализовали с минимальными вложениями, которые ты, поднапрягшись, мог бы найти? Скорей всего, ты легко вспомнишь и множество других ситуаций, где ты нашел отмазки вместо решений. Как бы ты изменил свои действия, если бы тебе удалось исключить генератор отмазок?

Жесткая проработка – «Орел». Проходившие «Лингвистику» или «Базу» – знаете, что делать. Остальных приглашаю в отдельную главу по воспитанию силы духа.

Как уже писалось выше, самая популярная причина для запуска генератора отмазок – опоздание. Почему в школе мы учимся опаздывать? Лишние пятнадцать минут поспать, меньше времени сидеть на скучном и неинтересном уроке, просто по личному раздолбайству, или потому что никто не учил, как грамотно обращаться со своим временем. Так или иначе, отсутствие вменяемой политики борьбы с опозданиями в школе возводит опоздания в ранг жизненной стратегии. Сначала ты опаздываешь, потому что так получилось, потом снова, снова и снова. И вот уже для тебя нормальным является допуск опоздания в пятнадцать минут на любую встречу. И не надо рассказывать про сложности московской транспортной ситуации. Никогда не являвшись жителем столицы, я всегда мог рассчитать время с точностью до того, в какой вагон метро лучше сесть для пересадки и пользоваться ли кольцевой линией или пересесть на радиальной. Просто подумай, что, опоздав на пятнадцать минут в поездке за парой штук «зеленых», ты рискуешь узнать, что тот, кто должен был их тебе отдать, получил более выгодное предложение, пока тебя ждал. Или к девушке, с которой ты так давно хотел встретиться, подошел и познакомился хороший парень. В результате она вяло провела и

откровенно слила свиданку с тобой, чтобы поскорей увидеться с ним. Цена этих пятнадцати минут в итоге – твои потерянные килобаксы, дробка вместо чудесных оргазмов и разбитые мечты и планы. Может быть, настала пора понять, что жизнь – это не скучный школьный урок? Что объяснительная химичке осталась в далеком детстве? Что эта стратегия больше не работает и никогда не сработает в твою пользу?

Стратегия для проработки – опоздания.

Проработка: вспомни, когда ты опаздывал. Вспомни, что и как ты потерял в результате опозданий. Работу, контакты, взаимоотношения, может, что-нибудь еще. Подумай, если бы ты тогда, зная о последствиях, мог не опоздать, как бы ты изменил ситуацию?

Жесткая проработка: привыкни чувствовать себя неприятно вплоть до физической боли, когда опаздываешь. Отушишься в течение месяца максимум. Штрафуй себя любым доступным способом. Когда в юности для меня было критичным ехать на общественном транспорте или на такси, то, опаздывая, я выбирал такси и приезжал вовремя. Если все равно опаздывал – просто отдавал сотню-другую первому симпатичному мне встречному человеку.

5.7. Психосоматические расстройства

Я полагаю, что самая страшная чума – это страх, который дьявол вселил в сердца этих несчастных.

Мартин Лютер, 1539 год,
Виттенберг

Следующее, что формирует средняя школа в становящейся личности – привычка болеть. Искушенный читатель, наверное, уже мог догадаться, что болезнь – это самая универсальная и всегда действующая в русскоязычном обществе отмазка. В школе болезнь избавляет от необходимости приходить на уроки, делать домашнее задание и учить контрольную. Никакие увещевания учителей, что «отставание нарастает как снежный ком», не могут заменить радости безделья. Считается, что ребенок не

способен к умственной деятельности во время болезни и к физической в течение двух недель после. Это далеко не всегда так. В большинстве случаев ребенок искусственно вызывает у себя болезнь, потому что не видит другого способа законно не пойти в школу. Детская связь «сознание – бессознательное – тело» еще не нарушена ограничениями, алкоголем и неверием в существование мира за пределами сознания. Поэтому механизм «тяжело – устал – проблемы – заболел – отдохнул – хорошо» прописывается за два-три раза как эффективная стратегия.

Припомни: школа, надоевшие уроки, еще и, возможно, проблемы с учителями и одноклассниками, накопилась усталость, и тут – ура! – болезнь. Вечером мама делает горячий чай с вареньем, гладит по голове, папа отрывается от своих дел и разговаривает с тобой. Ты пьешь какие-то таблетки, и на следующий день тебе уже легче, а на следующий ты чувствуешь просто легкое недомогание. Температура 37 с половиной градусов – это обычная температура человека после физической нагрузки. Но заветная справка от врача уже у тебя.

И еще неделю ты смотришь телевизор, играешь в любимые игрушки, читаешь книжки и вообще всячески интересно проводишь время. Возвращаясь в школу, ты получаешь повышенное внимание к своей персоне. Одноклассники уже соскучились по тебе. Учителя не придираются, потому что к больным у нас в обществе придирааться нельзя. Какой вывод ты сделал тогда? Такой же, как любой ребенок – болеть хорошо. Если ребенку все сильно надоело, то на смену обычным простудам приходит грипп или прочее заболевание посерьезней, чтоб недельки на две освободить себя от дискомфорта и проблем.

А чтобы вылечиться от заболеваний типа гриппа используются антибиотики. Само название антибио – с латыни переводится как «против жизни». И вот ребенок привыкает к тому, что лучший способ регуляции организма – убивать свою жизнь.

Потом эта чудесная стратегия «болеть – хорошо» закрепляется в университете и переходит во взрослую жизнь. Там она нужна примерно как собаке пятая нога. При работе в корпорациях болезни – повод присмотреться, нужен ли такой сотрудник, а при работе на себя болезни – первейший способ разориться. Почему же мы все равно болеем? Это уже другая стратегия, которую мы разберем позже.

– Я уже лет семь не болею!
– А когда перестал?
– Да как на себя работать начал.
– Ну вот и я двадцать пять лет
не болею.

(Диалог с одним бизнесменом
лет сорока пяти)

Любая болезнь – это, прежде всего, результат негативной связи по линии сознания – бессознательного – тела, и уже потом вирусы и борьба клеток. Если сознание ежедневно генерирует сигналы усталости и негатива, а бессознательное не знает, как еще обеспечить отдых, кроме болезни, то тогда тело ослабнет. Независимо от того, лето на дворе или зима. Повышенная заболеваемость зимой заключается только лишь в общественном отношении. Зимой болеть принято, и вроде даже комильфо. Бодрый и активный человек вызывает моментальную ненависть у кашляющих коллег.

В школе же считается нормой, когда где-нибудь в феврале нет половины класса. Интересно, как это связано с тем, что третья четверть самая длинная и нудная? Подтверждением моих слов являются два факта. Первый – белое человечество давно бы вымерло, если бы не было физически способно переживать зиму. Второй – священники и врачи, ежедневно и помногу общаясь со смертельно больными без всякой адекватной предосторожности (не считать же ею опрыскивание себя уксусом), часто выживали во время эпидемий, защищенные своей миссией от смертоносной заразы.

Когда я пошел заниматься славяно-горицкой борьбой, то с особым удовольствием ходил на стадион – на тренировки, которые происходили в любую погоду. И если выпадал снег, то после трехкилометровой пробежки мы растирались снегом и шли дальше на брусья и турники. Тогда я понял, что никакой особой зимней подверженности заболеваниям не существует.

Возможно, мои личные примеры не являются убедительными. Что ж, докажу, что симптомы простуды могут исчезнуть мгновенно. Этот эффект проявлялся на войнах. По статистике на Великой Отечественной войне в окопах не болели, там было не до этого. И это в холода, в плохой одежде, при нехватке пита-

ния и медикаментов. Да, угроза смерти способна творить чудеса. Об этом мы поговорим в разделе о мотивациях «от» и мотивациях «к». Но ведь была же в тех окопах и не только угроза смерти. Была же и любовь к родным, к Родине. Был героизм. И многие ветераны, как ни парадоксально, вспоминая весь ужас военных годов, рассказывали множество веселых историй и баск. Находили моменты счастья там, где их не могло быть по определению. Значит, не только страх помогал им быть здоровыми?

Понимая всю ответственность, тебе предстоит сделать выбор: или ты болеешь и проваливаешь свои задачи, или не болеешь и выполняешь. Если для этого тебе нужна исключительно угроза физической смерти, подумай – наверно, что-то не так?

Так или иначе, источник болезни следует искать прежде всего внутри себя, своей личности, психики, бессознательного и сознания. Это всего лишь сигнал тела, говорящий о том, что не все ладно, внутренние связи нарушены.

Стратегия для проработки – «болеть – хорошо».

Проработка: вспомни, когда ты заболел. Что изменилось в твоей жизни к лучшему в результате болезни? Насколько истощился запас твоих внутренних ресурсов во время борьбы с болезнью? Сколько времени ты восстанавливал 100%-ное функциональное состояние?

Проработка стратегии «болезнь – универсальная отмазка»: если бы тебя ждали друзья забрать мешок с сотней штук баксов и поделить поровну, а ты бы болел, то что бы ты сделал?

Большинство людей тратят немалое количество сил и денег на избавление от болезней, зачастую «работая на аптеку». Хотя для того, чтобы перестать болеть, достаточно просто вспомнить школьную связку «заболел – хорошо», понять, что она больше не работает, и отправить эту стратегию в утиль. Ведь никто не будет включать в серьезные планы человека, который может внезапно заболеть и всех подвести. Но русская матрица испокон веков жалеет больных и убогих, поэтому стандартный матричный человек считал и считает, что болезнь освобождает от любой ответственности и любых договоренностей.

Однако если принять стратегию «действия через «не могу» во время болезни, невзирая на затраты ресурсов, необходимых для

поддержания функционального состояния, то ничем хорошим это не закончится.

Приведу пример из рассказов на тренинге Стивена Гиллигена (самый опытный и успешный специалист по гипнозу и трансовым техникам, ученик Милтона Эриксона, создатель теории «порождающего транса»).

Жила-была одна женщина из семьи, где активность и работоспособность были возведены в ранг культа. Все в этой семье работали – врачами, инженерами, преподавателями, другими специалистами. Естественно, с утра до ночи, и дома тоже. На выходных вся семья играла в спортивные игры, и даже старый восьмидесятилетний дедушка играл со всеми в поло (поясню, что это такая игра, где надо еще на лошади скакать). Причем, как он не падал с лошади, если и ходить-то едва ли мог – великая загадка.

Так вот, отдыхать и бездельничать в этой семье считалось великим грехом. А женщине очень и очень хотелось отдохнуть. Но она настолько стеснялась этого желания, что не могла признать в этом даже себе. Ведь ее миссия – работать, отдых в формате «море – сон – безделье» нужен только глупым и бесполезным бездельникам. И однажды эта женщина просто слегла. Практически не могла подняться и что-то сделать. Врачи констатировали синдром хронической усталости и принялись лечить ее кучей лекарств. Ничего не помогало. Пока, наконец, не обратились к психотерапевту (наверное, вы уже поняли к кому именно, к Стивену, конечно). И вот, восстановив связь бессознательного и ее сознания, находившегося в семейной матрице работы, Стивен прояснил для нее же собственные желания. И когда женщина просто приняла решения отдохнуть – синдром хронической усталости был излечен.

Хочу заметить, что только в недавние годы в медицинские справочники и популярные энциклопедии наконец-то добавили текстовые врезки, что «по мнению некоторых авторов, СХУ является следствием только психиатрической патологии». И все равно считается, что «наиболее убедительной в настоящее время является инфекционная или вирусная теория». Поэтому больных СХУ безуспешно кормят лекарственными препаратами. И тут мы напрямую подходим к следующей теме и следующим стратегиям.

Тайна клятвы Гиппократы заключается в том, что врачи сами создают рынок медицинских услуг.

С самой первой болезни, возможно даже до школы, нас начинают кормить большим количеством таблеток. Но именно в средней школе это становится осознанным фактом, т.к. подросток уже знает – какие таблетки от чего помогают и как именно составляется «домашняя аптечка». Домашняя аптечка очень важна зимой, когда болеешь практически каждый месяц. «Не забыл выпить таблетки, сынок?» – позвонит заботливая мама. При этом лекарства обладают следующими важными свойствами:

- большинство лекарств лечат симптомы и не лечат причину болезни. С причиной организм борется сам, таблетка лишь помогает ему, убирая симптоматику – насморк, кашель, температуру. Вирусную же инфекцию все равно должен перебороть организм;

- чем больше ты употребляешь лекарств, тем более зависимым ты становишься от такого способа лечения болезней. Ты отучаешь себя предотвращать болезни и самостоятельно побеждать их. Зачем? Ведь можно просто съесть таблеточку;

- лекарства ничего не делают с психологическими причинами возникновения болезней. Наоборот, действующие в лекарствах вещества нередко притупляют восприятие, осознание, нарушают связь бессознательного и сознания.

Если кому-нибудь придет в голову внимательно читать аннотации к употребляемым веществам, возможные побочные эффекты и прочее, то этот кто-то раз и навсегда поймет, что он просто убивает себя.

В 2010 г. объем российского фармацевтического рынка составил чуть менее десяти миллиардов евро. Четыреста миллиардов рублей по курсу. Население России – сто тридцать миллионов человек. Учтем, что в деревнях лечатся самогоном, в малых городах – водочкой, либо самыми дешевыми лекарствами. Пенсионерам, льготникам, военнослужащим прописывают опять-таки самые дешевые отечественные препараты либо дженерики западных.

Путем нехитрых расчетов мы придем к выводу, что более-менее обеспеченное население страны тратит на лекарства в районе десяти тысяч рублей в год и возможно более. Если прикинуть, что не вся страна – мегаполисы, и усреднить, то получится чуть меньше одной месячной зарплаты за год, ну, допустим, одна пятнадцатая годового дохода. А если учесть, что деньги ты получаешь далеко не всю жизнь, а примерно ее две трети, то опять-таки простые подсчеты приведут нас к выводу, что сферический человек в вакууме тратит до десяти процентов своих кровно заработанных денег на аптеку. При этом российский фармацевтический рынок считается динамично развивающимся и крайне перспективным. Теперь добавим, что за детей и стариков лекарства покупают те, кто работает. Вдумайся еще раз, готов ли ты отдать десять-двадцать процентов (в зависимости от семейной ситуации) своей активной жизни фармацевтической промышленности? Как говорили римляне, *qui prodest*? Кому это выгодно? Тебе? Отдавать не месяцы, а годы своей жизни? Те самые годы, в которые ты мог реализовать свои мечты?

Именно поэтому в моей домашней аптечке содержатся раствор для линз, презервативы, мирамистин и смазки. Это тот максимальный объем фармацевтических жертв, на который я готов пойти. Хотя каюсь, на презервативы при стиле жизни пикапера и соблазнителя уходит немало.

Формируя еще в детстве устойчивую зависимость от лекарственных препаратов, ты превращаешься в раба фармацевтического бизнеса. Наиболее забавной иллюстрацией является недавняя история с «пандемией» свиного гриппа. Был продан огромный объем дорогостоящих лекарств. А вспышки эпидемий и заболеваний не превысили максимумы совершенно обычных лет с совершенно обычным вирусом гриппа. Перефразируя Лютера – «самый страшный грипп – это страх, который телевидение и другие СМИ вселили в сердца этих несчастных». Пятьсот лет прошло, пронесли века и эпохи, а слова Лютера все еще актуальны с незначительной перефразировкой. Не правда ли, заставляет серьезно задуматься?

Привыкнув при каждом чихе бежать в аптеку, ты привык в школьные годы не искать причины и не бороться сам. Чего же потом удивляться, что в тридцать лет, сменив жену и работу, к тридцати пяти ты осознал, что все, от чего ты бежал – повторилось?

Стратегия для проработки – лечить симптомы, а не причины.

*Проработка: каждый раз заболевая простудой или чувствуя недомогание, спроси у себя: «Любимый я, а в чем причина? Почему я чувствую себя плохо? Что я делаю не так?»
Настройся на ответы, позволь им прийти к тебе прямо сейчас, а может быть, во сне.*

Настраивая такую связь, ты разрушишь школьную стратегию лечиться таблетками и получишь уникальные возможности настройки своего организма.

Почему-то люди, активно занимающиеся йогой или эриксоновским гипнозом, практически не болеют. Равно как и спортсмены. Закаляться – это далеко не просто набор физиологических процедур, это серьезная духовная практика. Когда привыкаешь бегать в майке по морозу или обливаться холодной водой с утра, важно не только укрепление тела в борьбе с неудобствами, важнее укрепление духа в борьбе со страхом болезни. Ведь ты помнишь, что этот страх и есть самая сильная болезнь?

5.8. Родители и взросление

*Deprived of all his thoughts
The young man struggles on
and on he's known
A vow unto his own
That never from this day
His will they'll take away
Metallica, The Unforgiven*

*Лишенный всех своих мыслей
Молодой человек борется
и борется, он знает
Клятву, данную себе самому,
Что никогда отныне
Его волю им не забрать.
Металлика, «Непрощенный»*

Возраст средней школы (диапазон девять-пятнадцать лет) – это уникальное время взросления, появления личности. Базовые уста-

новки, принятые в этом возрасте, очень тяжело меняются, хотя уже поддаются осознанной проработке в отличие от детских.

Родителей на этом этапе остается только пожалеть. Никто не учил советских родителей, как говорить с подростками о сексе. Никто не учил, как говорить с детьми о деньгах и финансовой грамотности (да что там, их самих финансовой грамотности никто, кроме жизни, не учил!). Никто не учил, как обсудить поиск своего Пути и своей жизни. Некоторые родители интуитивно или путем долгих размышлений нашли грамотные решения. Но большинству не удалось.

Как результат, родители пытаются повлиять на взрослеющую личность репрессивными и авторитарными методами. «Ты должен», «надо», «делай, как я сказал» – императивы, так часто используемые в семьях и так тяжело воспринимаемые взрослеющим человеком. Почему должен? Почему надо? Почему слушаться? – вопросы, которые задавал себе каждый во время бесед с родителями.

Естественные поведенческие реакции личности – «замри», «бей», «беги». Поэтому подросток либо принимает позицию родителей, либо жестко ей сопротивляется, либо уходит в себя. Ни один из этих путей не конструктивен. Неужели бутылка дешевого портвейна в подъезде, выпитая в пятнадцать лет, сделала тебя успешней?

Умение зарабатывать деньги прививается именно на этом этапе взросления. Практически все известные мне успешные люди учились получать свои первые доходы именно в возрасте лет десяти-тринадцати. Могу только порадоваться за тех, кому в этом помогли родители, позаботившиеся о финансовом взрослении подростка. Хотя вынужден буду разобрать некоторые ограничивающие стратегии – родители помогают подростку финансово взрослеть в своем понимании и в рамках собственной финансовой грамотности.

Я помню, какое бешенство у меня вызывала в двенадцать лет необходимость постоянно торговаться с начальником фирмы, для которой я печатал всякие бумажки, за повышение зарплаты при уровне инфляции в десятки процентов в год. Пусть сейчас я понимаю, что это был спектакль, поставленный как следствие искреннего желания хороших людей научить меня навыкам адекватных переговоров с начальством. Но именно эти подро-

стковые переживания привели меня к поискам доходов исключительно за пределами схемы «начальник–подчиненный».

Есть множество способов заработать, доступных подростку. Я абсолютно уверен, что способный подросток в состоянии перебрать компьютер, переустановить систему и поставить набор наиболее актуальных и необходимых программ не хуже взрослого специалиста. Отсканировать материалы, отвезти флешку с документами, забрать бумаги – вот те задачи, для которых в офисы нанимаются здоровые лбы двадцати с лишним лет, а на деле они в полной компетенции любого подростка.

Однако родители очень часто выступают против зарабатывания денег подростками. Аргументация – учеба в школе (ага, конечно, так все и поверили, что сэкономленное на работе время подросток потратит на учебу), перенапряжение (всего сто лет назад подростки трудились на фабриках и в полях наравне со взрослыми, и не только выжили, а еще и выросли в самую продуктивную нацию в мире). И наконец, притянутое за уши «рано еще тебе работать», «наработаешься во взрослой жизни».

Ох уж эти разговоры про «взрослую жизнь»... Почему родители не рассказывают детям о свободе выбора, об огромном мире, о чувствах к противоположному полу и отношениях? Почему проецируют исключительно свою матрицу – «вырастешь, пойдешь на работу, женишься, будут у тебя свои дети, поймешь, о чем мы тебе сейчас говорим». А вы скажите сейчас, так, чтоб понял ребенок. Создайте желание жить в интересном мире, а не в вечной клетке.

Глобальное решение проблемы семьи в российском обществе лежит далеко за пределами этой работы. Все, что я могу предложить – проработать заложенные во время взросления проблемы.

Методы. BSFF. Я не рекомендую стрелять из пушки по воробьям, но личностные разрывы, сложившиеся во время взросления – действительно серьезная для многих проблема.

Другой вариант. Последовательно вспоминать конфликты и разногласия с родителями и внутренне перепроговаривать и перепрожить каждый из них.

Упражнение. Опиши взрослую жизнь, как ты представлял ее себе подростком. Сравни ее с твоей нынешней жизнью. Чего не хватает? Чего лучше бы и не было?

5.9. Старшая школа

Никто не сможет меня переубедить в отсутствии у Единого Государственного Экзамена недостатков, главный из которых – невозможность выявить талантливых учащихся.

В. Садовничий, ректор МГУ им. М.В. Ломоносова

За прошедшие десять лет после введения Единого Государственного Экзамена старшая школа в России фактически превратилась в двухлетнюю подготовку к ЕГЭ. Умение мыслить, навыки для реальной жизни, способность трезво оценивать входящую информацию и многое другое, как общаться с людьми – всему этому не учат в старшей школе.

Существует тест PISA, оценивающий способность старшеклассников адекватно фильтровать информацию, понимать диаграммы, знать базовые законы физики и математики. Примеры вопросов – математический смысл числа пи (85% российских учащихся вообще не понимают, о чем идет речь); умение оценить соотношение размеров самолета и размеров земного шара (на примере соотношения размера пчелы и глобуса – 90% оказались не в состоянии оперировать такими простыми данными, как радиус Земли, размер самолета, размер пчелы и размер глобуса); способность распознать «притянутость за уши» данных в газетной статье (80% не видят простейших журналистских фокусов со статистикой и диаграммами).

По результатам теста, российское образование (я уже не говорю про республики бывшего Союза) отстает не только от Европы, но и от Азии. В Сингапуре, Гонконге, Южной Корее старшеклассники куда лучше готовы к взрослой жизни.

Баллы ЕГЭ – все, что сейчас занимает наших старшеклассников. Способность ответить на вопросы теста либо поиск вариантов покупки результатов – вот смысл жизни человека в пятнадцать-семнадцать лет. В возрасте, самом продуктивном и подходящем для того, чтобы выучить несколько иностранных языков, освоить естественные науки, разобраться в науках гуманитарных, построить свое тело. В возрасте, когда природа дает невероятный запас энергии и сил для обучения и активной жизнедеятельности.

К старшим классам личность человека уже достаточно трезво оценивает мир, чтобы отличать лицемерие и двойные стандарты. Но жизненный опыт не всегда развит на уровне понимания простой истины – если ты не хочешь учиться здесь, это не значит, что учиться не надо вообще. Поэтому большинство школьников ударяются в банальное отрицание – прогулять школу, бухать в ближайшей подворотне. Попробовать наркотики, пьяный секс без удовольствия (многие девочки на долгие годы убивают свою сексуальность неудачным первым опытом). У кого-то путь «Так не надо» пройдет сам собой в направлении «Так надо», кто-то продолжит его в студенческие годы, и только единицы поймут, что это не выход.

Именно в этом возрасте закладывается чудовищно низкий процент людей, которые хотя бы пытаются жить по пути «Я хочу». Ведь прочитать вечером интересную и полезную книгу намного сложнее, чем пойти на лавочку бухать с одноклассниками.

Взаимоотношения с противоположным полом. Им никто не учит. Это тема, где поистине прячутся миллионы демонов. Как я уже говорил, мы не будем ударяться в чернуху. Но никто не отрицает и не оспаривает факт – практически ни у кого сексуальное взросление не происходило адекватно. Чудовищное табуирование этой темы, замалчивание и ханжество отравляют сотни тысяч и миллионы жизней. Сколько прекрасных девушек никогда не родят, потому что в шестнадцать лет делали аборт? Сколько парней имеют сексуальные проблемы, потому что криво прошел первый опыт?

Деньги. В возрасте пятнадцати-семнадцати лет можно зарабатывать десятками тысяч способов. Впервые месячный оклад больше ста баксов (не нынешних, а по курсу до «черного вторника», если кто помнит) я получил в археологической экспедиции. Да, чтобы меня туда взяли, я бесплатно участвовал в самых разных раскопках. Параллельно занимался настройкой компьютеров, всякой мелкой компьютерной помощью. Короче говоря, возможности есть в любом возрасте.

Но большинство старшеклассников не хотят зарабатывать. В их голове есть только одна стратегия – деньги дают родители, а я еще маленький. В шестнадцать лет мужчины командовали войсками, были королями и правителями огромных территорий. Ты думаешь, человек изменился за эту тысячу лет генетически? Даже если да, то только в одну сторону – стал крупней физически бла-

годаря питанию и медицине. Меня никто и никогда не заставит поверить в такую деградацию личностей – от полководцев и правителей к бесправным овощам. Поэтому я могу воспринять нежелание шестнадцатилетних ребят достойно и качественно жить только как программу матрицы.

В этом же возрасте происходит активное погружение в виртуальный мир. Овощи на ферме «вконтакте» или в «одноклассниках» скоро можно будет поливать нажатием одной кнопки мобильного телефона. Я всегда удивлялся, зачем людям в пятнадцать-шестнадцать лет навороченные смартфоны? Что они с ними делают? Потом я понял, что ноутбук на занятия в школе не пронесешь, а круглосуточно сидеть в аське, контакте и одноклассниках уже вошло в привычку. Невероятное количество информационного мусора в наших социальных сетях – в немалой степени результат действий старшеклассников. Популярность онлайн-игр в стиле «выращивание виртуального гороха» – оттуда же. Подробнее мы разберем это в главе про тайм-киллеры.

К счастью, многие ребята уже во время старшей школы понимают бессмысленность и бесперспективность матричных программ и осознанно готовы жить по-другому. Я надеюсь, что среди наших читателей будет немало количество старшеклассников, которые не дадут бездействию отравить свою жизнь.

5.10. Родители и старшая школа

*He tries to please them all.
This bitter man he is.
Throughout his life the same.
He's battled constantly.
This fight he cannot win.*

Metallica, The Unforgiven

*Он старается угодить им всем.
Такой он хороший парень.
И жизнь его такая же, как у них.
Он в постоянной борьбе.
И этот бой ему не выиграть.
Металлика, «Непрощенный»*

Отношения с родителями в этом периоде варьируются от постоянных обсуждений «кем быть», «как быть» до непрекраща-

ющихся конфликтов. Это самое «кем быть» – рудимент советской эпохи. Сегодня ты можешь быть кем угодно и как угодно, менять род своих занятий по ходу жизни.

Всего десять с небольшим лет назад пиарщиком и востребованным специалистом в области рекламы мог стать любой креативный и грамотный человек. Почитайте или посмотрите «Поколение П», там достаточно красиво все отражено – вчера герой торгует в ларьке у чеченцев, завтра он криэйтор («творцы нам тут на хуй не нужны, криэйтором, Вован, криэйтором»). Сегодня пиарщиков уже учат срочно переквалифицировавшиеся для этого преподаватели и прочие не нашедшие себя на рынке труда личности. Тем более востребованы действительно даровитые и талантливые люди. В шестнадцать лет уже можно устроиться подмастерьем, осваивать интересное дело, и даже получать за это копеечку.

Можно зарабатывать в интернете, можно, в конце концов, по партийной линии в политику пойти, если не тошнит от официоза – молодежных организаций нынче хватает. И учитывая, что кадровый голод у нас везде, то от перспективных ребят лет с шестнадцати нигде не отказываются.

И вместо всего этого слушать бесконечные «кем быть»? «Пора, сынок, определяться с выбором своей судьбы», «как ты жить-то будешь» и прочее, и прочее из этой же серии способно набить оскомину буквально за пару вечеров.

Самое страшное, что большинство молодежи покорно соглашается идти в тот вуз, который уже выбрали родители. Соглашается, потому что это же родители, они кормят, дают крышу над головой, как им возразить? А ведь человеку уже не двенадцать-тринадцать лет, когда нет жизненного опыта, нет навыков и умений объяснять свою жизненную позицию. К шестнадцати же годам человек столько раз сталкивался с необходимостью свою позицию объяснять в школе, на улице, что в состоянии вполне вменяемо доносить свои жизненные принципы до самых разных людей.

Если эти принципы есть. Основной проблемой российского взросления, идущей из семьи, является потеря принципиальности – здесь язык в задницу засунул, там согласился, тут на горло своей песне наступил. И вот из школы выпускается обработанная заготовка под матричного человека. Который завтра согла-

сится с идиотской директивой начальника, чтобы потом ее саботировать, и будет крайне удивлен, что новое направление развития компании доверили вчерашнему коллеге, высказавшему свое мнение по вопросу. Матричный человек предпочтет решать «взрослые» проблемы ложью и замалчиванием, потому что эта стратегия уже работала – солгал родителям про дела в школе, замолчал проблемы и их вроде как бы и нет.

5.11. Университет

*Gaudeamus igitur
Juvenes dum sumus!
Post jucundam juventutem,
Post molestam senectutem
Nos habebit humus!*

<...>

*Vita nostra brevis est,
Brevi finietur.
Venit mors velociter,
Rapit nos atrociter...*

*Итак, будем веселиться,
Пока мы молоды!
После приятной юности,
После тягостной старости
Нас возьмет земля.*

<...>

*Жизнь наша коротка,
Скоро она кончится.
Смерть приходит быстро,
Уносит нас безжалостно.*

Gaudeamus Igitur,
Студенческий Гимн, XIII век

Поздравляю тебя, дорогой друг, с невероятным прогрессом студенческого самосознания за восемьсот лет. Кстати, в продвинутых вузах «Гаудеамус» до сих пор исполняют на «День Студента» и прочие университетские праздники. К сожалению, любознательность к переводу этого текста проявляют единицы, а знания латыни так и подавно.

Не правда ли, и поныне каждый студент искренне считает, что пока молодой, надо веселиться, а тягости наступят потом, жизнь коротка и радости жизни надо получать сейчас? Откуда в двадцать первом веке взялась замшелость средневекового сознания? Если хочешь, найди полный текст «Гаудеамуса» и его перевод. Почему, зачем это средневековые в голове?

Ладно бы только лишь средневековая беспечность и низкая мотивация студента. Сегодня это усугубляется повсюду проникающей атмосферой коррупции и пофигизма. Вовсе не узнать и понять, а зарядить и заплатить – слова, определяющие повседневность современного студента.

Сколько выпускников российских вузов работают по специальности? При этом тратятся огромные суммы денег на их как бы бесплатное обучение.

При этом высшее образование в нашей стране считается обязательным для уважаемого человека. Стыдно не закончить университет. Родители не смогут глядеть в глаза своим друзьям. Многие мои друзья на вопрос «чем тебе помогает высшее образование?» отвечают: «не хотел расстраивать родителей». В эту же корзину можно сложить отмазку от армии. Хотя если посчитать возможные заработки за пять лет жизни, то отмазка получается в десятки, сотни раз дороже, чем прямой откуп в военкомате.

К сожалению, университет, который по самому своему определению ставит своей задачей универсальное, разностороннее образование, так же как и школа, прививает стандарт мышления. Нелишне будет рассказать одну забавную историю из жизни великих физиков.

Сэр Эрнест Резерфорд, президент Королевской Академии и лауреат Нобелевской премии по физике, рассказывал следующую историю, служащую великолепным примером того, что не всегда просто дать единственно правильный ответ на вопрос.

Некоторое время назад коллега обратился ко мне за помощью. Он собирался поставить самую низкую оценку по физике одному из своих студентов, в то время как этот студент утверждал, что заслуживает высшего балла. Оба, преподаватель и студент, согласились положиться на суждение третьего лица, незаинтересованного арбитра; выбор пал на меня.

Экзаменационный вопрос гласил: «Объясните, каким образом можно измерить высоту здания с помощью барометра».

Ответ студента был таким: «Нужно подняться с барометром на крышу здания, спустить барометр вниз на длинной веревке, а затем вытянуть его обратно и измерить длину веревки, которая и покажет точную высоту здания».

Случай был и впрямь сложный, так как ответ был абсолютно полным и верным! С другой стороны, экзамен был по физике, а ответ имел мало общего с применением знаний в этой области.

Я предложил студенту попытаться ответить еще раз. Дав ему шесть минут на подготовку, я предупредил его, что ответ должен демонстрировать знание физических законов. По истечении пяти минут он так и не написал ничего в экзаменационном листе. Я спросил его, сдается ли он, но он заявил, что у него есть несколько решений проблемы, и он просто выбирает лучшее.

Заинтересовавшись, я попросил молодого человека приступить к ответу, не дожидаясь истечения отведенного срока. Новый ответ на вопрос гласил: «Поднимитесь с барометром на крышу и бросьте его вниз, замеряя время падения. Затем, используя формулу $L = (at^2)/2$, вычислите высоту здания».

Тут я спросил моего коллегу, преподавателя, доволен ли он этим ответом. Тот, наконец, сдался, признав ответ удовлетворительным. Однако студент упоминал, что знает несколько ответов, и я попросил его открыть их нам.

«Есть несколько способов измерить высоту здания с помощью барометра», начал студент. «Например, можно выйти на улицу в солнечный день и измерить высоту барометра и его тени, а также измерить длину тени здания. Затем, решив несложную пропорцию, определить высоту самого здания».

«Неплохо», сказал я. «Есть и другие способы?»

«Да. Есть очень простой способ, который, уверен, вам понравится. Вы берете барометр в руки и поднимаетесь по лестнице, прикладывая барометр к стене и делая отметки. Сосчитав количество этих отметок и умножив его на размер барометра, вы получите высоту здания. Вполне очевидный метод».

«Если вы хотите более сложный способ», продолжал он, «то привяжите к барометру шнурок и, раскачивая его, как маятник, определите величину гравитации у основания здания и на его крыше. Из разницы между этими величинами, в принципе,

можно вычислить высоту здания. В этом же случае, привязав к барометру шнурок, вы можете подняться с вашим маятником на крышу и, раскачивая его, вычислить высоту здания по периоду прецессии».

«Наконец», заключил он, «среди множества прочих способов решения проблемы лучшим, пожалуй, является такой: возьмите барометр с собой, найдите управляющего зданием и скажите ему: «Господин управляющий, у меня есть замечательный барометр. Он ваш, если вы скажете мне высоту этого здания».

Тут я спросил студента – неужели он действительно не знал общепринятого решения этой задачи. Он признался, что знал, но сказал при этом, что сыт по горло школой и колледжем, где учителя навязывают ученикам свой способ мышления.

Студентом этим был Нильс Бор (1885–1962), датский физик, лауреат Нобелевской премии 1922 г.

Как ты думаешь, почему Резерфорд и Бор вписали навеки свои имена в историю (в частности в их честь названа модель атома)? Может быть, именно благодаря вот этому «сыт по горло»?

Но если в физике даже сейчас есть немалый шанс встретить своего Резерфорда, то в большинстве наук в ответ на попытку мыслить самостоятельно ты нарвешься только лишь на непонимание.

Университетские преподаватели получают не так уж много за свою работу. Но жаловаться на бедность с их стороны – глобальное лукавство. С одной стороны, в российских вузах процветает система взяточничества и лицемерия. С другой – корпоративный стандарт российских преподавателей, закрытость и псевдоэлитарность университетского сообщества. Многие люди с деньгами и опытом готовы читать лекции студентам совершенно бесплатно. На самые актуальные темы. Однако их не пускают в вузы, ссылаясь на что угодно – отсутствие опыта, научных степеней и так далее. Забавно, когда люди, чья официальная зарплата – десять тысяч, говорят о неумении работать с аудиторией руководителям корпораций. Но это не анекдот, а реальность.

Как же проходит жизнь стандартного русского «скубента»? «А теперь давайте веселиться, пока мы молоды» – в полном соответствии со студенческим гимном средневековья. Сплошное бездействие, прожигание пяти лет жизни. Страшно даже подумать, ПЯТЬ ЛЕТ! Сто пятьдесят восемь миллионов секунд. В каж-

дую из которых могло произойти что-нибудь интересное. Но не произошло. Потому что «я – студент!». Это самое «я – студент!» становится для молодого человека универсальной отмазкой на вопросы: почему нет денег, почему не ищешь свой путь, почему нет интересных увлечений. Типа потом все будет. А нет. Не будет. Проебав пять лет, ты привыкнешь проебывать свое время всегда.

И больше мне тут нечего сказать. Если ты студент – перестань проебывать время. Если был студентом – что ж, вредные привычки лечатся. В том числе и привычки к убийству своего времени.

Итог.

Я не буду заходить дальше – за порог офиса, где сидят одинаково бесполезные менеджеры. Не буду заходить в семьи, которые держатся только потому, что «так надо» или вот-вот развалятся.

Не буду смотреть в кредитные истории. Заглядывать в кошельки людей, которые потратили пять лет на высшее образование.

Не буду бросать свой взгляд на берег Черного моря или турецких курортов, где блюющие свиньи – это не отбросы нашего общества, а, в общем-то, состоявшиеся в нем люди. Все это ты знаешь и без меня. Вопрос только в одном – принимаешь ли ты это как свою жизнь или готов идти с нами по пути «Я хочу»?

ГЛАВА 6

ЧЕГО ХОТЕТЬ?

Третьим моим правилом было всегда стремиться побеждать скорее себя, чем судьбу, изменять свои желания, а не порядок мира и вообще привыкнуть к мысли, что в полной нашей власти находятся только наши мысли и что после того, как мы сделали все возможное с окружающими нас предметами, то, что нам не удалось, следует рассматривать как нечто абсолютно невозможное.

Рене Декарт

Как часто мы слышим слово «успех»? Много раз ежедневно. Тебя зовут на мероприятия для «успешных людей», предлагают купить абонемент в фитнес не потому, что там лучше условия, а прежде всего потому, что это фитнес-клуб для «успешных людей». Тебе предлагают взять автомобильный кредит или оформить кредитную карту «формула успеха». Ты знаешь, что девушки предпочитают «успешных парней», и слышал фразу «пользоваться успехом у противоположного пола». Много раз тебе говорили про «успешный подход». Слово «успех» стало мемом – единицей культурной информации, распространяемой от одного человека к другому посредством имитации, обучения и др.

А каково же наполнение этой «единицы культурной информации»? Что стоит за словом «успех»? Как к нему стремиться? Вот тебе один интересный факт – фонд «Общественное мнение», проведя серьезнейшее исследование с огромными фокус-группами, пришел к выводу: «Вообще получается, похоже, что общепринятой референтной модели успеха сегодня не существует. У респондентов нет представлений о биографическом проекте, который однозначно соответствовал бы понятию успеха, иллюстрировал его, как нет представлений и о линии жизни, которая однозначно приводила бы к успеху». Это означает, что, ежед-

невно покупая товары и услуги для «успешных людей», ты, скорее всего, даже не представляешь, что такое успешный человек, и какое отношение к успеху имеешь лично ты.

Что же говорят об успехе словари?

- 1) *Удача в каком-л. деле, удачное достижение поставленной цели.*
- 2) *Признание такой удачи со стороны окружающих, общественное одобрение чего-л., чьих-л. достижений.*
- 3) *Внимание общества к кому-л., признание чьих-л. заслуг.*

Справедливо ли такое определение? Начнем с удачи. Определять успех через удачу – все равно что определять способности бегуна-марафонца на основании отдельно взятого стометрового отрезка дистанции. Рассмотрим простой пример с соблазнением – любой мужчина легко припомнит несколько ситуаций, когда ему повезло заняться сексом с симпатичной девушкой – хорошая вечеринка, все выпили, девушка хотела секса так, что аж зубы сводило.

Дает ли это везение ему умение соблазнить девушку своей мечтой, построить с ней качественные отношения? Сомнительно. Да и не то что соблазнить, а может, даже и просто познакомиться не выйдет. Другой пример – человек потерпел серьезную неудачу в бизнесе, допустим, в результате пожара сгорел магазин с товарами на миллионы рублей. Перестанет он быть финансово успешен? Может быть, перестанет – сломается, опустит руки. А может быть, и нет – займет денег, продолжит бизнес, отработает убытки.

Понимая, что одной лишь удачей успех не определяется, рассмотрим второй пункт. «Общественное одобрение». Принято ли в обществе одобрять успех? Далеко не всегда. Но важнее другое. Если в обществе нет единой модели успеха, то и само определение общественного одобрения бессмысленно. Внимание общества – тоже далеко не всегда успех. Общество намного чаще приковывает свое внимание к упырям и маньякам. Стоит ли считать их успешными?

Таким образом, совершенно очевидно, что определение успеха толковыми словарями русского языка не выдерживает никакой критики. Однако не менее очевидно и другое – успех это не индивидуальное понятие. Невозможно быть успешным, если ты успешен только в своей собственной реальности, и неудачник для всех остальных. Даже если ты считаешь своим достижением, что помыл машин на автомойке больше, чем твои коллеги за крайний месяц, вряд ли тебя можно считать успешным человеком.

Что же складывается из всех этих противоречивых рассуждений? Необходимость создать модель, описывающую социальный успех внятно, понятно и исчерпывающе.

Такую модель мы создали в рамках проекта «Антиматрица».

Модель социального успеха

- Результаты с противоположным полом
- Результаты в делах, количество финансов и имущества
- Лидерские качества, харизма
- Публичная известность / признание специалистов
- Самореализация, самопринятие

Теперь разберем каждый из этих пунктов подробно.

6.1. Результаты с противоположным полом

*Женщина – вторая ошибка Бога.
Ницше*

Здесь допускаются разные понимания – для кого-то на первом плане количественные показатели, для кого-то качество взаимоотношений, а для кого-то семья. Все эти понимания легко объединить с помощью «Модели ста баллов» (подробно описана в книге «Пикап. Самоучитель по соблазнению»). Если партнер красив внешне и внутри, интересный собеседник, находится сверху пирамид жизни – то это результат, независимо от того, идет речь об отношениях на несколько ночей или об отношениях на всю жизнь.

И если мы говорим о краткосрочных отношениях и быстром соблазнении, то безусловный результат – это не когда такой партнер один раз случился год назад, а когда большинство краткосрочных отношений происходит именно с крайне привлекательными партнерами. Опять-таки в этой трактовке гендерные различия не имеют критической важности. Выбирать длительность отношений вольны как мужчины, так и женщины. Но с определенного возраста несомненным результатом с противоположным полом должна считаться семья и качество ее построения. Возраст этот весьма индивидуален, зависит от здоровья, социальных и генетических предрасположенностей.

Вспомни своих партнеров за предыдущие несколько месяцев и/или проанализируй развитие своих взаимоотношений. Что тебя устраивает? Что хотелось бы улучшить?

6.2. Результаты в делах.

Количество финансов и имущества

Мало кто из нас может вынести бремя богатства. Конечно, чужого.

Марк Твен

Здесь важны оба аспекта. Количество игрушек и атрибутов определяет внешние стороны успеха. Хорошее жилье, машины, деньги, крутые телефоны, аксессуары – как бы маркируют и подтверждают успешность человека с первого взгляда.

Но будет ли считаться успешным классический «золотой сын», ничего не умеющий в жизни сам и все получивший от родителей?

С точки зрения девушек, ищущих, как подороже продаться прямо сию секунду – да. С точки зрения свиты прихлебателей, которым перепадет вечером бухла на халяву – да. А с точки зрения бизнесменов, депутатов? Или хотя бы девушек, у которых есть свое социальное положение и, следовательно, выбор? Для них ответ очевиден – это очередной «чей-то сын». Дела вести смысла нет. Давать за набор «понтов под копирку» – тоже.

С другой стороны, сам по себе результат в делах – штука эфемерная, если не подкреплена визуальными доказательствами. Пять успешных бизнесов, серьезные перспективы и многомиллионные обороты для окружающих будут пустым трепом, если рассказчик одет как офисный менеджеренок. Кстати, специально для любителей одеваться попроще, есть такая вещь, как часы, которые «в одиночку» могут указать на много-много денег в кармане.

Именно сочетание деловых результатов с внешними проявлениями и дает важную составляющую модели социального успеха. Многие люди считают эту составляющую если и не единственной, то важнейшей. По данным уже упомянутых мной опросов, молодежь, говоря об успехе, чаще всего имеет в виду «карьерные достижения». Это очень серьезная ловушка «мнимого успеха». Никто не похож более на клоуна, чем владелец мелкого бизнеса с месячным доходом в пару штук баксов и непомерной короной собственной крутости и «успешности» на голове.

Тачка в кредит, квартира в ипотеке или съемная, пивное пузо, и выражение на лице «я король мира». При этом стадия алкоголизма, трата всех свободных денег на спаивание девушек в клубах и неудовлетворенность своей личной жизнью под соусом рассказов «я ебака хоть куда» и «сам кого хочешь научу девок разводить». Чего же не хватает такому персонажу, чтобы быть действительно успешным хотя бы в делах, а не просто создавать иллюзию? Возможно, ты найдешь ответ в следующих пунктах.

Оцени текущее состояние своих дел. Каковы твои месячные доходы? Каковы перспективы их увеличения? Насколько твои доходы зависимы от сторонних людей, а насколько от твоей активности и способностей?

Оцени текущее состояние своих финансов и имущества. Что у тебя есть твоего? Сколько у тебя денег – наличкой, в банке, в других активах?

6.3. Лидерские качества, харизма

*Лидер действует открыто,
босс – за закрытыми дверями.
Лидер ведет за собой, а босс управляет.*

Теодор Рузвельт

Существует популярное заблуждение, что харизма и лидерство – врожденные качества. Либо есть, либо нет. Обратимся к истории.

Александр Македонский. Его учителем был Аристотель.

Наполеон. В колледже презираемый и высмеиваемый сверстниками провинциал-корсиканец, не имевший товарищей. Посвятил все свободное время изучению трудов римских стратегов, а также изучению математики и артиллерийского дела. Чуть меньше двенадцати лет прошло от Тулона до Аустерлица.

Черчилль и Че Гевара были весьма болезненными детьми.

Гитлер в юности был, по свидетельству знакомых, «на ножах со всеми окружающими».

А теперь вспомни, где нынче школьные «заводилы» из твоего детства? Высоко ли поднялись? Врожденные качества – это срать в пеленки и пускать пузыри. Остальное – результат обучения и работы над собой.

Лидерские качества и харизма – это твоя возможность вести людей за собой. Это и знание направления, куда ты их поведешь, и умение внятно объяснить людям частные и общие выгоды от похода за тобой.

Сегодня успешных людей, которые добились всего «в одну каску», просто не существует. Духовный лидер – тот, кто собрал больше всего верующих в его интерпретацию реальности. Бизнесмен, поднявшийся дальше малого бизнеса – тот, кто сумел найти правильных сотрудников, убедить их, впечатлить, грамотно поделить с ними и сохранить их надолго.

Даже в науке Нобелевскую премию сегодня скорее получит не тот, кто сам будет корпеть днями и ночами, а ученый, построивший работоспособный коллектив и распределивший задачи. Пример – физика, 2010 год, Гейм и Новоселов. Не говоря уже о том, что Новоселов – чуть ли не со студенческой скамьи ученик Гейма, возьмем фразы соавтора более поздних работ Гейма и Новоселова Михаила Кацнельсона: «Конечно, кроме Андрея и Кости, там (в статье 2004 года, за которую и была дана Нобелевска. – Авт.) есть еще авторы, и не наше дело разбираться в деталях, кто чего туда и сколько внес. В сообществе есть полный консенсус, что вклад Андрея и Кости в эту работу решающий».

Вообще про лидерство можно написать множество отдельных книг. В любом случае, без лидерства и харизмы успех представить себе тяжело. От бизнесмена, который не смог стать настоящим лидером, а всего лишь авторитарно командовал подчиненными, сбегут сотрудники. Попутно еще и прихватив клиентуру и работы. Если одна из сторон в отношениях полностью отдала лидерство второй, то очень скоро эти отношения станут дисгармоничны. В интересных и развивающихся отношениях партнеры разделяют сферы лидерства и дополняют тем самым друг друга.

Теперь представим себе такую ситуацию – отношения есть, дела идут хорошо, люди вокруг отличные. Чего, казалось бы, еще? Тем, кто не понимает, чего же именно им еще нужно, отлично продается куча всякой херни с приставкой VIP. Самое интересное, что среди покупателей каких-нибудь вип-статусов на сайте знакомств действительно встречаются обеспеченные, неглупые и в целом очень интересные люди. Что же заставляет их делать такой очевидно идиотский шаг? Нехватка или полный провал в следующем пункте.

Обдумай, сколько людей сейчас признают твой авторитет. В чем этот авторитет? Сколько из этих людей уже идут за тобой не на словах, а в совместных делах и проектах? Сколько людей ты еще готов за собой повести? Какими лидерскими достижениями ты гордишься? Что бы ты хотел улучшить в своей модели лидерства?

6.4. Публичная известность / признание специалистов

Художник надеется, что, может быть, однажды он получит признание и денежное вознаграждение.

У шахматного мастера нет и этой надежды.

Марсель Дюшан

В какой-то замечательный момент сидит человек и понимает, что жить просто неважно: на улице люди не узнают, в газетах не пишут, по телеку не показывают. Или сидит лесопромышленник и думает: «Бизнес идет, завоевываем новые рынки, почему же до сих пор я ведущим лесопромышленником нигде не называюсь?» И тот и другой вариант порождают адскую фрустрацию либо непреодолимое желание пропиариться. В первом случае на помощь приходит алкоголь, во втором – журналисты и рекламщики. Естественно, что нередко эффект от пары-тройки оплаченных статей или кампаний быстро угасает, и все сводится к варианту номер один. Между тем, изначально осознавая потребность в признании со стороны широких либо узких кругов, можно заранее продумать, как это признание получить.

Склонность к публичной известности чаще выражается у людей экстравертивных, направленных наружу. К признанию специалистов – у людей интравертивных, либо сильно увлеченных узким направлением. Так, большинству ученых признание коллегам намного важнее статьи в крупном издании. Ориентированных же на широкую общественность ученых могут называть «популяризаторами» не без оттенка презрения.

Вообще основная проблема с известностью и признанием заключается в «матричном» воспитании, где втолковывалось –

быть известным стыдно. Вспомним «я – последняя буква алфавита». Даже нобелевский лауреат Борис Пастернак писал: «Быть знаменитым некрасиво». В результате люди сами себе боятся признаться в желании публичного признания.

Но факт остается фактом – само определение социальной успешности подразумевает внешнее признание. Сегодняшний социум дает практически неограниченные возможности для стремительного роста своей известности. Блогер Навальный, рэпер Noize, владелец «ВКонтакте» Павел Дуров – вот «свежие» примеры людей, которых вчера не знал никто, а сегодня знают миллионы. Множество социальных проектов, общественные инициативы, создание новых увлечений, креатив – далеко не полный список того, что может сделать тебя известным. Абсолютно не вредя другим сторонам успеха.

Тут важно понимать только одно – в отличие от противоположного пола, потребность в коем возникает в момент полового созревания или денег, которые нужны, как только начинаешь более-менее самостоятельное существование, потребность в известности может прийти не сразу, и на ранних этапах достижения успеха вовсе не обязательно искать эту потребность любой ценой.

Насколько ты известен? Каким уважением ты пользуешься в профессиональной среде? Как бы ты ответил, если бы прямо сейчас тебе задали вопрос «а чем ты знаменит?»

6.5. Самореализация и самопринятие

*Если бы открылись мои планы,
меня бы вышвырнули на улицу с
одной пенсией, десятком секретарей,
дюжиной звездолётов и
парой перерезанных глоток.*

«Автостопом по галактике»

Пожалуй, это самый сложный пункт, и наиболее тяжело описываемый словами. Он напрямую касается понятий счастья, самоидентификации, своей миссии. Ответить на вопрос «той ли жизнью я живу, о которой мечтаю?» намного сложнее, чем заработать много денег. Но если ответ отрицателен, то почему-то все теряет смысл. Игрушки не радуют, секс – бессмыслен-

ные телодвижения, окружение раздражает, а от известности хочется спрятаться.

Кризис поиска этого ответа сбивает многих с пути желаний на путь отказа – сдал/продал квартиру в Москве, и вперед безбедно овощевать где-нибудь в Юго-Восточной Азии или Индии. Самореализация – это уверенность в том, что занимаешься любимыми делами, живешь любимой жизнью. Самопринятие – позитивная уверенность в своем пути, выбранных направлениях и умение радоваться своему нынешнему месту.

Человек, уверенный в том, что занимается опостылевшей фигней, вряд ли будет излучать успешность. Человек, считающий, что ничего не достиг, и не умеющий гордиться тем, что уже сделал – вряд ли будет восприниматься как успешный. Даже если и есть за что его таковым считать.

Отсутствие самопринятия – прямой путь в алкоголизм, депрессии, наркоманию и другие проблемы с головой. Но при этом стоит понимать, что принять себя менеджеренком с зарплатой в пятьсот баксов в месяц – выход для совсем уж закоренелых неудачников. Здесь самое главное – позитивное принятие ситуации. На принятии «я лох, пора все менять» далеко не уедешь. На принятии «я нахожусь в самом начале длинного пути к успеху, и это дает мне много сил» – уже можно.

Самореализация – в том числе и удовольствие от процесса и результатов своей деятельности.

Радуетесь ли ты, засыпая, тому, что сделал за ушедший день? Просыпаешься с ощущением «опять бессмысленная суета» или с бодрым ожиданием интересного дня?

Теперь еще немного практики. Повторно обдумай ответы на вопросы, выделенные курсивом в конце каждого пункта. А теперь расставь около пунктов социальной успешности цифры от одного до пяти. Единица здесь для тебя самое важное и самое нужное сейчас, два – следующее по значимости и так далее.

Расставлять одни значения для двух и более пунктов нельзя. «А мне сейчас важно все одинаково» – это типичная ошибка. Равно как и считать какой-либо пункт незначимым совсем.

ГЛАВА 7

В ПОИСКАХ ГРААЛЯ, ИЛИ ПУТЬ «Я ХОЧУ»

*Грааль – это камень особой породы.
На наш язык пока что нет перевода,
Он излучает волшебный свет!*

Вольфрам фон Эшенбах «Парсиваль»

В процессе работы над «Антиматрицей» мы долго искали наиболее подходящую метафору для описания движения человека по пути «Я хочу». Какое-то время мы использовали сравнение с танком. Но у танка как такового нет великой цели. Какое-то время говорили просто о герое – но это понятие слишком размытое. В итоге мы пришли к метафоре поиска Святого Грааля. Несмотря на изначально христианское происхождение, благодаря произведениям культуры Грааль стал значить скорее труднодостижимую заветную цель, нежели непосредственно мифологическую чашу с кровью Иисуса, которую начали обыгрывать даже в массовом кино (например, про Индиану Джонса).

Каждый, кто движется по пути «Я хочу», может пойти двумя, по большому счету, путями. Наш боец либо сталкивается с непреодолимыми препятствиями и останавливается на достигнутом, либо двигается к великой и не всегда понятной даже ему самому цели. Не правда ли, очень похоже на легенды о поисках рыцарями священного Грааля?

Ступив на путь «Я хочу» и начав определять свою жизнь самостоятельно, каждый из нас отправляется в личное путешествие, поиск, квест, интереснейшее приключение, которое еще только предстоит прожить и создать. Любовь, богатства, последователи и спутники, слава и счастье – все атрибуты легенды один в один совпадают с пунктами нашей модели социального успеха. И это логично, ведь большинство изменений человеческого социума за многие века имеют скорее поверхностный и косметический, чем фундаментальный характер. Но это уже тема совсем другого рассказа.

Наиболее смешным и печальным является практически стопроцентное совпадение движения людей по пути «Я хочу» с поисками Грааля легендарными рыцарями. Большинство объявило сборы, хорошо попировало перед походом и так никуда

и не выехало из своего замка – ибо наутро нашлось много важных и требующих немедленного вмешательства дел.

Так и сегодня, пообещав себе новую жизнь «с завтрашнего дня», надо пойти обмыть это дело с Коляном и Васяном. И обещания себе новой прекрасной жизни так и остаются всего лишь пустыми декларациями. Наверняка ты видел много таких людей, объявивших о своем выходе из матрицы и ничего не сделавших для реального достижения своих целей. А может быть, и сам припомнишь, когда твои слова о новой жизни так и не воплотились в результат?

Следующая партия рыцарей все-таки выехала из замка, но без понимания куда двигаться или карт местности доехал каждый из них до ближайших плодородных земель, где и обосновался. Так часто бывает с парнями, приходящими в пикап-движение. Хотят соблазнить принцесс, а останавливаются на ближайшей симпатичной и веселой девчонке. Она ведь уже такая теплая и дает, и в целом с ней достаточно уютно, а в ней достаточно тесно. Не совсем то, конечно, о чем мечтал, но с мечтами еще успеется, а пока с ней перезимую. Знакомо?

Более упорные рыцари выдвинулись за пределы изведанных земель. Часть незамедлительно сгинула в боях с всякими чудовищами, потому что забыли, как пользоваться оружием и доспехами, или попросту их не подготовили. Или совсем забыли, что ламинарный доспех против колющего снизу кола не очень эффективен. Следующих разбойники одолели, ибо рыцарь бился сам по себе, а разбойников было много. У части умерли кони, и пришлось вернуться.

Как это выглядит в нашей реальности? Например, человек собрался с силами и открыл собственный бизнес, где стал хозяином своего дела. Клиенты почему-то толпами не набежали, как было изначально задумано. Тут еще проблемы разные, органы или наезды. Бизнес закрыл, знакомым сказал, что «продал». Пошел опять работать на кого-то. Или набрал долгов и кое-как перебивается случайными гешефтами и попытками удержаться на плаву. Похоже?

Самые успешные и настойчивые пробрались сквозь леса и трущобы, победили всяких чудищ и отбили от разбойников. И вот за чащами и лесами богатые земли, живут на них красивые девушки, а от народа местного за какого-нибудь лесного татя

убитого респект и благодарностей – полный дом еды и девок. Да еще и из свиты не пострадал практически никто, не считая одного дурачка-оруженосца, ну и не особо жалко его. Тут и возник серьезный вопрос. Ехали-то, конечно, за Граалем (ну или хотя бы за сокровищами и принцессами), но его (их) попробуй найди еще, а здесь и богатства имеются, и девушки пригожие, и почет. Может, потом как-нибудь поищем, или вообще не мое оно, ну его, мне и так хорошо.

В современной жизни это когда человек достиг дохода в пару-тройку штук баксов в месяц (в столицах умножаем вдвое-втрое), личная жизнь наладилась, окружающие вроде уважают, дела идут стабильно. Мы называем такую ситуацию «болото комфорта». Выходить из него или нет, уже личное дело каждого. С одной стороны, человек, может, и живет неплохо, и радуется – разве можем мы указывать ему: двигаться дальше или нет.

Но с другой – если и не Грааль, то хотя бы сокровища и принцессы где-то впереди. Пусть их и охраняют злобные и могучие драконы. Готов ли ты спокойно спать ночами, зная, что все это достанется не тебе? Зная, что, возможно, следовало всего лишь продолжать свое приключение и путешествие. Просто рискнуть. Если да – судить не будем, выбор твой. Если нет – читай.

Часть рыцарей двинулась дальше. Кому-то не хватило сил победить дракона, и он ретировался назад (туда, где уже хорошо, но еще не сокровища с принцессами). Кто-то, к сожалению, пал в бою с огромной крылатой рептилией. Но нашлись и те, кто поверг дракона, нашел сокровища, спас принцессу и мощно прославился. Дальше, согласно легендам, двинулись единицы, а Грааль нашел только один. В современном обществе и сейчас так – море бабла и женщин, признания и известности хватает за глаза, а великие цели есть у единиц. Тут вопрос уже индивидуальный и навязывать тебе необходимость поиска своего личного Грааля мы не будем. Захочешь – ищи. Не хочешь – и этого достичь уже крайне выдающийся результат.

Всегда, кстати, в эти моменты вспоминается американская мечта – та же самая матрица, но в другом социальном русле. Кратко она звучит так: заработать на свой собственный дом, обеспеченную старость и хорошее здоровье, чтобы всем этим успеть воспользоваться. Учítывая, что хлам на колесах в штатах на ходу стоит около пяти сотен долларов, в американскую

мечту машина не входит. Для подавляющего большинства жителей Северной Америки этого более чем достаточно – не в трейлере же живут на пособие, а сами всего добились.

А теперь обратимся к предполагаемой статистике. Допустим, рыцарей на время легенд о Граале было немного, к примеру, сотня. Сорок – адски забухали и никуда не направились. Еще двадцать – доехали до ближайшей провинции. Двадцать – полегли в трущобах или вернулись назад. Пятнадцать – обосновались на только что открытых территориях. Пятеро – выдвинулись дальше. Двое не осилили и вернулись, один сгинул, один победил дракона, обрел сокровища и принцессу. Один – нашел Грааль. Замени рыцарей на проценты, и ты получишь картину движения людей по пути «Я хочу». А теперь учти, что только один из сотни вообще изъявляет желание на него стать. Да, чисто математически шансы успеха невелики. Но разве это остановит настоящего Рыцаря Добра и Света?

Хочешь ли ты узнать, какие качества отличают современного «Рыцаря Добра и Света» от

- * унылого говна
- * толстопузого рыцаря-балабола
- * сгинувших неудачников
- * удовольствовавшихся малым в шаге от большего?

Если да, то читай дальше. Мы постарались изложить главные слагаемые успеха с примерами и методиками развития – ровно так, как оно работает у десятков тысяч наших студентов. Абсолютизма мы не предполагаем, скорее – набор работающих и проверенных рекомендаций, и если у тебя все хорошо – читай другие разделы книги. Если ты честный сам с собой – внимательно читай этот раздел.

7.1. Верный боевой конь. Воля

Творец улыбается тем, кто способен заглянуть за горизонт и не побоится сделать шаг за край пропасти.

Тот скакун, который понесет тебя к успеху, поможет выбрать-ся из болот и отбиться от врагов – это воля. О воле, как и об успехе, написано множество книг и статей. Возьмем, например,

определение философов: «Воля – феномен саморегуляции субъектом своего поведения и деятельности, обеспечивающий векторную ориентацию имманентных состояний сознания на объективированную экстериорную цель и концентрацию усилий на достижении последней».

Сразу ведь стало ясно – что делать и куда двигаться. Большинство определений недалеко от этого ушли. А ведь воля – это зачастую определяющий фактор во время трудностей – сломается человек или пройдет сложный период. Так что же такое воля? По субъективному мнению авторов этой работы, воля – это сочетание двух компонентов. Давай про них и подумаем коллективно.

7.1.1. Уверенность в себе и своих силах.

Стопроцентная вера в результат

*Свежесть бывает только одна –
первая, она же и последняя.
А если осетрина второй свежес-
ти, то это означает, что она
тухлая!*

М.А.Булгаков
«Мастер и Маргарита»

Уверенность в себе – это отсутствие заморочек в стиле «я не из того теста», «это не по мне», это здоровое осознание своей исключительности в хорошем смысле. Уверенность в своих силах – умение не раскисать, собираться, когда надо выдавать «стахановский» забойный труд, и напрягаться. Стопроцентная вера в результат – внутреннее чувство, помогающее отмести сомнения на пути к своим целям и задачам.

Уверенность и вера бывают только стопроцентными. Есть простое правило – если в бочку меда добавить ложку говна, это будет бочка говна. Возьмем соблазнение. Если парень не уверен на 100%, что секс будет, будет сейчас, и пофигу, – девушка, скорее всего, ему не даст. Потому что почти физически чувствует запах говна и не хочет брать в рот пахнущий дерьмом член. Напротив, даже очень красивые девушки могут дать за «волю к победе» при недоборе других качеств. «Да, может, и не принц моей мечты, но как ему было отказать?» В других аспектах социального успеха действуют те же правила. Если ты не веришь в

результат своих деловых начинаний, они обречены на провал. Если ты не веришь минимум на 100% в то, что говоришь людям и куда их ведешь, – они пойдут за другим.

Я часто слышу вопрос: «Как развить уверенность в себе»? Уверенность развивается позитивной спиралью. Ты достигаешь результат в одном из аспектов, и это дает силы для другого. Соблазнил красивую девушку – чувствуешь себя на эмоциональном подъеме. Знакомо? Так используй этот эмоциональный подъем, привнеси его в дела. Закрыл хорошую сделку и получил на руки весомую сумму комиссионных? Не стесняйся показать знакомым, что у тебя все отлично (без фанатизма, конечно же), возможно, кто-то из них как раз ищет, за кем бы пойти по жизни. И так далее. Каждое достижение будет двигать тебя вверх по спирали.

Как сделать веру стопроцентной? Как завещал классик русской литературы Антон Павлович Чехов, надо выдавливать из себя по каплям раба. Можно бы и целиком, да боюсь, тогда от многих останется одно лишь мокрое место, растекающееся лужей выдавленного гноя. Рабское поведение и стратегии описаны в главе «Так надо».

Вычисление и замещение этих стратегий – вычерпывание говна из твоей бочки меда. Постановка целей, практика в позитивном образе мышления, отказ от зависимостей – все это проверенные веками способы укрепления веры. Ничего нового я тут не скажу. Просто если раньше религия служила костылями для мозга и четко предписывала, во что же именно верить, то сегодня ориентиры определяешь ты сам. И тут как раз самое время детально ответить на вопрос: «А в чем разница?»

7.1.2. Личная ответственность

Я есмь Альфа и Омега, начало и конец...

Откровение Иоанна Богослова

Все религии в той или иной форме призваны снять с человека личную ответственность. «На все воля Божья/Аллаха», покорность конфуцианства и буддистский отказ от желаний – способы воспитать в верующем отказ от принятия личной ответственности за происходящее. Фактически право на личную ответственность оставалось только у духовенства и власти. Но это очень специ-

фический способ ответственности – перед Богом. Тут сильно помогло творчество Августина Блаженного, на тысячу с лишним лет снявшее все вопросы, перед кем и за что надо отвечать (он навел жесткую стандартизацию в схеме протокола роутинга от поинта к корневому узлу сети).

Протестантизм по сути своей был движением не против того, как именно заданы рамки ответственности, а только лишь против посредничества духовенства в ответственности перед Богом. Но и этого хватило, чтобы власти стран Европы почувяли, чем тут пахнет, и начали протестантов вырезать пачками. Только лишь в девятнадцатом веке появилось понятие «личной ответственности». Совершенно неслучайно именно тогда Шопенгауэр, Ницше и другие философы формулируют свое понимание воли.

Личная ответственность – это второй компонент воли. Без нее уверенность становится самонадеянностью, а вера на сто процентов – пустозвонным прожектерством. Сколько раз ты встречал людей, которые постоянно рассказывают, как «все будет в шоколаде», «я начинаю новый проект», «нас ждут великие дела», но вот каждый раз все в их жизни остается примерно на том же месте, где и было год или два назад? Возможно, на какое-то время за такими людьми идут другие, кто-то вкладывает деньги в их слова (на что они и существуют), иногда даже им дают хорошие девушки.

Бывает, что эти люди – осознанные мошенники, а бывает, вполне неплохие люди, искренне мучающиеся от неспособности реализовать свои проекты. А сколько раз лично ты уверенно начал какой-то процесс, например, ходить в качалку, а потом бросал? Вспомни, почему именно бросал? Сегодня не могу – много дел на работе, позавчера не срослось – встреча с друзьями, неделю назад была адская непогода, полторы недели назад слегка приболел, а с ректальным градусником приседать неудобно. И все.

Личная ответственность – осознание того, что ты и есть начало и конец каждого своего желания, каждого своего действия и каждого события в твоей жизни. Форс-мажор придумали неудачники для оправдания своих неудач «непреодолимыми силами». В переводе с французского «форс-мажор» – это «высшая сила». Именно французские философы (Вольтер, Дидро, Руссо) начали процесс секуляризации, то есть обмирщения сознания. И это слабое мирское сознание просто придумало себе нового бога по имени.

7.1.3. «Форс-Мажор»

*Есть два взгляда на будущее.
Один – с опаской, другой – с пред-
вкушением.*

Рон Джим

Облик «Форс-Мажора» – собирательный образ всадников апокалипсиса: стихийные бедствия, война, эпидемии, катастрофы. Держа в голове возможность форс-мажора, ты заранее придумал себе оправдание. Это оправдание ничем не отличается от вверения ответственности за твой личный успех в руки неких высших сил и полный отказ от своей стопроцентной ответственности за результат.

Синдром хронического перекалывания личной ответственности приводит людей совершенно разного интеллекта и способностей к идеям националистического толка – евреи не дают жизни русским людям, всех девушек разобрали кавказцы, всемирное сионистское тайное правительство ведет геноцид русского народа. Вот скажи, это еврей насильно заливает паленую водку в глотку парня с окраины Урюпинска? Да нет там никаких евреев, они в местах поприятней.

Я не против здорового национализма и гордости за свою страну, подкрепленную твоими личными делами. Я не назову свою Родину «эта страна» и не буду призывать «валить отсюда», потому что осознаю и глобальную личную ответственность. То, что я могу сделать – лично отвечать за то, что из тех студентов, кто заключил со мной как с тренером контракт на обучение – я вытрясу душу, но к цели буду вести. Такая же моя личная ответственность за тех студентов, которые читают эту книгу, многие захотят вести здоровый образ жизни, развиваться, действовать, быть счастливыми. И это будет моим личным маленьким вкладом в развитие нашей страны. Вкладом, за который я отвечаю.

Личная ответственность начинается с малых шагов. Отвечать за свои слова. Прибыть вовремя на любую назначенную встречу. Соблюдать договоренности. Ставить свое слово как доминирующую ценность над обстоятельствами. Искать в неудачах свои ошибки. Не сваливать все неудачи на внешние факторы. Вычислить отмазки из головы. Каждое такое действие – это тоже вы-

давливание из себя по капле раба. Именно поэтому личная ответственность и уверенность так сильно переплетены друг с другом. Без уверенности в себе личная ответственность превращается в исполнительность, годную лишь для отличного слуги. Без ответственности уверенность – брехня и прожектерство.

Воля – это произведение уверенности в себе, абсолютной веры в результат и личной ответственности. Завалил один из компонентов – результат стремится к нулю. Напоминаю математику ранних классов средней школы – при умножении чисел одно на другое, сколько бы ни было положительных и хороших чисел, но когда среди них затесался нолик – сумма будет равна нулю, хоть ты тресни.

Воля – это инструмент прогиба реальности. Как писал Александр Белов: «Удача нужна слабым. Сильный сам двигает звездами». Хотя творчество Белова весьма неоднозначно, и его поиск Грааля слишком завязан на псевдоязычестве, эта фраза идеально описывает сущность воли. Это движение Вселенной вокруг тебя. А такое движение возможно лишь в унисон с твоим собственным движением. Верный конь, превращающийся в одно целое с всадником, способный лететь по воздуху и плыть по воде – все это человечеству знакомо еще с древнегреческих мифов (кентавры, Пегас). Однако мало кто в силах понять метафоры, стоящие за каждым из мифов про великих героев. Куда проще признать миф сказкой, а себя – маленьким человеком.

Но если ты готов двигаться по пути «Я хочу», то тебе предстоит ежедневно тренировать свою волю. И звезды будут двигаться вместе с тобой.

7.2. Оружие и доспехи. Навыки и знания

Мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь.

А.С. Пушкин «Евгений Онегин»

И вот славный рыцарь на боевом коне выехал в глухомань. По-современному – собрал свою волю и приступил к реализации жизненных планов, вступил в те области современной жизни, на дорогу по которым у него пока нет карты или путеводителя. В легендах и мифах в глухомани поджидают всякие неприятности, так и норовящие нанести физический вред. Сегодня –

деловые проблемы, личные обломы, коррупция, предательства. Рыцаря спасали доспехи и оружие. Нынешнего рыцаря – знания и навыки.

Твои знания – это твои доспехи. Грамотный подход к построению бизнеса может спасти от целого ряда провалов и ошибок уже многократно совершенных. Понимание того, как правильно соблазнять и как верно строить отношения – от горьких личных разочарований. Знание основ лидерства и коммуникации – от критически неправильного подбора людей для своих целей.

Слишком легкие доспехи дают маневренность, но легко пробиваются. Так и недостаток знаний может дать ясность детского мышления и способность открыть новые горизонты, а может и послужить причиной провала при столкновении с серьезными трудностями.

Тяжелые доспехи дают защиту, но делают неповоротливым. Я неоднократно встречал ситуацию перебора знаний – когда человек слишком детально изучает предмет и, наконец, изучив, обнаруживает, что его идеи уже реализовал кто-то другой. Еще более простой и понятный случай – теоретики от соблазнения. Прочел всевозможные книги, форумы и даже блоги признанных экспертов и пытается разом все это применить. Естественно, девушка принимает такого теоретика за редкость как задроченного типа, пытающегося поиметь ей мозги. Именно тут, как нельзя кстати, вспоминается цитата «во многия знания многия печали».

Все очень просто – тяжелый доспех может легко носить физически крепкий и привычный к нагрузкам человек. Изучать структуру менеджмента компании с тысячами сотрудников и делегирование полномочий, все еще являясь сотрудником офиса – бессмысленная трата времени. Применять раскрутки и рефрейминг к девушке, которая тебя вообще не хочет – редкое по своей беспомощности произведение пердежа мозгом на интеллектуальную импотенцию. Кстати, именно за это девушки не любят многих ребят, начитавшихся книг по нейролингвистическому программированию.

Сколько именно знаний, в какой области тебе нужно, решать тоже тебе. Помнишь про личную ответственность? Применяй. Твои навыки – твое оружие. Копье сшибет с седла всадника, то-

пор поможет вблизи, лук издалека, булава оглушит, но не убьет, меч многофункционален, ну а BFG-9000 – вообще универсальное оружие Судного дня. Жаль только, к нему в Средние века боезапаса не было. Так и твои навыки – они разные для разных случаев. К нам постоянно приходят люди с желанием улучшить деловые навыки тренингом по соблазнению, а общение с женщинами – тренингом по навыкам коммуникации. Помимо откровенного самообмана встречаются люди, которые действительно так думают.

Да, я признаю – шуруп, забитый молотком, будет держать лучше, чем гвоздь, завинченный отверткой. Так и калибровки помогут тебе и в соблазнении, и в делах более мужских и денежных. Но вот что тебе на переговорах с мужчинами даст навык накопительной возбуждающей кинестетики (прикосновений, ведущих к сексу) – для меня большой вопрос.

Обдумай, какие навыки у тебя есть, какие стоит поддерживать (оружие надо вовремя точить и следить за состоянием металла, подпруту чинить, чтобы не лопнуло седло в бою), какие развивать (кривой кусок железа и блестящий меч из отличной стали – не одно и то же), а какие приобретать. Некоторые могут тебе и вовсе быть не нужны – обвешанный всеми видами оружия рыцарь больше похож на новогоднюю елку с той же боевой эффективностью.

Умение говорить на пятом иностранном языке при создании бизнеса в области сельского хозяйства – крайне бесполезный навык, в отличие от виртуозного владения русским матерным и способности «на глаз» определить изношенность трактора. И наоборот, в случае создания бизнеса, ориентированного на экспорт. Конечно, если есть свободное время – новый навык лишь пополнит твой арсенал.

Управление своим набором навыков и знаний требует серьезного подхода. Классическая привычка русской интеллигенции (или желающих ей казаться) учиться «чему-нибудь и как-нибудь» приводит к фрагментарному и часто ошибочному характеру знаний и навыков у стандартного выпускника высшего учебного заведения. Как результат – подавляющее большинство выпускников вузов годится лишь для бессмысленной офисной работы и не обладает знаниями и навыками, необходимыми для жизни успешного самостоятельного человека.

Составь свою карту знаний и навыков. Определись, какие пробелы заполнить, чему научиться, что изучить. Что тебе больше не понадобится, а что стоит поддерживать. Этот процесс может занимать несколько недель, а может быть и месяцев – просто составь на листе ватмана список навыков, которые тебе нужны по бизнесу, и каждый оцени по шкале от одного до десяти. И какой то, что больше всего отстает, а потом – все остальное.

Когда-то я умел собрать-разобрать компьютер и переустановить систему с закрытыми глазами, и знал по памяти серийный номер одной популярной операционной системы. Сегодня мне проще позвать человека, который все это сделает, а самому провести это время в процессе решения важных дел. Если бы я посвятил свое время сохранению навыков в области информационных технологий, вряд ли бы ты читал этот текст. Так и навыки – они со временем уходят из разряда «жизненно важные» в разряд второстепенных. Полководца, который вырос из рыцаря, просят сохранить жизнь большому количеству людей и одержать больше побед, чем противнику, его никто не просит лезть штурмовать в первых рядах хорошо укрепленные замки – для этого он слишком важен.

Знания и навыки совершенствуются в процессе получения информации и опыта. Наилучший на сегодняшний день способ приобретения навыков и знаний в комплексе – это тренинги. Как отличить хороший тренинг и хорошего тренера – подробно описано в книге «Как стать успешным, зарабатывать и нравиться девушкам». И тут мы подходим к важности выбора – у кого учиться, с кем учиться. А впоследствии, когда тебе нужно будет передать свои знания и навыки, перед тобой встанет вопрос: кого учить? И этот выбор приводит нас к третьей составляющей пути «Я хочу».

7.3. Учителя, соратники и последователи.

Социальный конструктор

Хороший учитель – лишь катализатор.

Ли Чженфань (Брюс Ли)

Все время хочется плясать от хорошего, но начинать снова будем от институтов. Раз в наших местах культурного и разви-

вающего общения нас не учили создавать клубы, кружки по интересам, нам придется научиться делать это самим. Все время хочется посмотреть на западные образцы творчества в социальном конструировании – те, кто пробился в вуз, с большой долей вероятности могут вступить в студенческое общество, которое тянет своих все время и надолго. Типичный пример работающего социального конструктора – общество Йельского Университета под названием «Череп и Кости». Общество выдало на-гора десятки министров, политиков, президентов и занимающих крайне ключевые посты людей. Самое смешное было, когда оба участника этого общества вышли в финал президентской гонки в США.

Принципы конструирования таких компаний, которые с тобой на всю жизнь – это тема нашей следующей беседы.

7.3.1. Учителя

«Тогда явился Мерлин на большом черном коне и сказал королю Артуру...»

Томас Мэлори «Смерть Артура»

Практически любая историческая или мифическая личность имеет Наставника или Учителя. Наставником Александра Македонского был Аристотель. Петр I, не обнаружив учителей в отсталой тогда Московии, учился много лет в Европе. Тамерлан был не только сыном степей, он всю жизнь «качал науку», строил школы и университеты и сманивал к себе лучшие умы. Исторические масштабы разные, но суть в принципе одинакова. Воспитание детей в феодальной Европе подразумевало обучение будущего рыцаря сначала в качестве оруженосца. У монархов все детство проходило в процессе непрерывного обучения во всех областях знаний и физической культуры. Сегодняшняя элита от султана Брунея до русских олигархов обучает своих детей в лучших заведениях мира, стараясь подобрать лучших учителей.

Самое страшное и непоправимое, что делает матрица на этапах школы и университета – это отвращение к процессу обучения и неприятие к личностям учителей. Тяжело считать своим Учителем с большой буквы неудачников и взяточников. Посу-

дите сами – какие эффективные стратегии успешности ребенок может моделировать с человека, который зачастую не имеет полноценной личной жизни, все мысли у него о выживании, и вообще работа надоела, но другого ничего делать не умеет? Да, есть крайне редкие исключения – один Учитель на нескольких десятков. Или тысяч.

О влиянии роли наставников существует исследование в области социализации детей-детдомовцев. Так вот те, у кого был Учитель – педагог, которого они уважали и слушали, социализировались на восемьдесят процентов. Те, кто воспринимал педагогов исключительно как помеху и репрессивный орган – на двадцать процентов (остальные спились, сели на наркотики или в тюрьмы). На примере ситуации, когда прочие факторы (родители, родственники) отключены, мы получаем ясную и четкую картину: наличие Учителей – ключевой фактор становления личности. Вспомним столь любимую в России книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа», где отец друга выступил тем самым Учителем жизни для маленького Роберта, тогда как родной отец транслировал ценности матрицы.

Матрица построена таким образом, что никто не учит нас компонентам успеха – государству нужны дроиды на «АвтоВаз» за десять тысяч в месяц. Обучение в области взаимоотношения полов, финансовой самостоятельности, лидерства, известности, самореализации ведется в семье, в школе и в университете не то что на низком, а попросту на отрицательном уровне. Если ты разберешь истории успеха людей, много достигших в раннем возрасте, ты часто найдешь правильные убеждения и ценности, заложенные родителями либо учителями (к счастью, в Союзе и его бывших республиках были, есть и, надеюсь, будут Учителя по призванию, несмотря на всю объективную сложность ситуации с образованием).

Неважно, сколько тебе лет. Поговорка «Учиться никогда не поздно» вполне отражает стратегию мышления успешного человека. Другой вопрос, что поиск Учителя часто приводит человека в возрасте в «духовные» секты, сетевой маркетинг (активно эксплуатирующий этот поиск) и прочие отклонения. Почему отклонения? Давай разберем.

В секте с человека полностью снимается аспект личной ответственности – прописаны близкие к религиозным правила,

и гуру просто замещает священника, рассказывая, как жить и чему верить.

В сетевом маркетинге наставник (информационный спонсор) это фактически начальник с функцией учителя жизни. То есть вместо гондона в костюме, заставляющего работать с утра до вечера, появляется кто-то, рассказывающий про свободную жизнь и пассивный доход.

Пассивный доход вообще самая жесткая наебка сетевого бизнеса – в качестве примера приводятся люди с высоких уровней сети и их жизнь. Вчерашний военный или врач, естественно, не догоняют, что ежедневные усилия по поддержанию работоспособности всей структуры занимают не меньше, а то и больше времени, чем непосредственная продажа всякой полезной фигни.

Я не спорю, что руководить структурой интересней, чем лично продавать знакомым какие-нибудь пищевые добавки. Только не надо про «пассивный» доход рассказывать. Что из этого следует? Очень простой вывод: основная задача наставника в сетевом бизнесе – добиться максимальных результатов у каждого «под» ним. То есть использовать всю, в общем-то, неплохую риторику а-ля-кийосаки для того, чтобы конкретный участник как можно больше продавал и с фанатичным блеском в глазах подписывал новых людей. Возможность заставить человека бегать кругами по городу и втюхивать всем продукт зачастую бесполезный с искренней верой, что именно это делает его «финансово свободным человеком будущего» – результат тотальной финансовой безграмотности населения.

В школе и университетах не учат понятиям активов, пассивов, управлению своими финансами, поэтому поле для деятельности людей с мозгами тут непаханое. Даже кредиты уже продают под лозунгами «финансовой свободы». Пример статистики из реальных источников: в России открыли брокерские счета два процента населения (равно как и накопительного страхования). В США эта цифра сильно выше восьмидесяти процентов. Да и у нас реальные движения по счетам происходят на одном счете из десяти. Умение планировать свое будущее на десятилетия – это то, что делает человека лидером. Остальные не видят дальше года или двух, и с радостью идут за тем, кто знает, что делать в более отдаленной перспективе.

7.3.2. Как же найти правильных Учителей?

– Ты не можешь просто так убивать людей!

– Почему?

– Что значит «почему»? Потому что не можешь!

– Почему?

«Терминатор-2»

Во-первых, не нужно искать одного «учителя жизни». Каждому оружию – свой Мастер. Мастер по стрельбе из лука, может, и владеет мечом неплохо, но вряд ли способен так же качественно этому научить, как стрельбе из лука. Мужчина с доходом в пару десятков килобаксов в месяц с немалой долей вероятности может регулярно трахать разных красивых девушек.

Чему лично ты у него научишься в соблазнении? Скорей всего, он тебе расскажет: «Ну, захожу я в клуб, смотрю, телка палит взглядом мои часы, подхожу, говорю «давай по текиле», ну, потом еще по одной, ну, потом поехали в кафе посидели, потом ко мне». Полезная информация? Так себе. С другой стороны, если ты у него спросишь, как достичь дохода хотя бы в сотню тысяч рублей, ты вполне можешь получить внятные и четкие объяснения, а может, и предложение подписаться в одно из его начинаний с возможностями роста и обучения.

Понимание сфер успешности у тебя уже есть – а значит, выбирай Учителей нужного профиля. Человек, обещающий научить тебя «всему» – скорее всего, дилетант. Часто вспоминается долгое время лежавшая у меня на столе книга Хоровица-Хилла «Искусство Схемотехники». Там была замечательная цитата: «Чем больше у прибора функций, тем хуже реализована каждая из них». Представь себе уровень компетентности тренера в каждом отдельно взятом вопросе, если он ведет семинары по зарабатыванию денег, починке машин, вождению сноуборда и приготовлению стейков. И это только расписание на сегодня.

Во-вторых. Учись у лучших и признанных. У тех, кто сам достиг успеха в той сфере, которой обучает. Учиться бизнесу у хозяина двух ларьков – скопировать себе все те ограничения, ко-

которые не позволили ему подняться выше двух ларьков. Да, лучшие и признанные за обучение берут зачастую не сто рублей в месяц. Но и дают тебе за эти деньги доступ к очень большому количеству практического опыта, который из них этих самых лучших и признанных сделал.

В-третьих. Учитель должен быть ровно на один порядок лучше тебя. Если ты жмешь 60 кг от груди и хочешь жать сотку, справится толковый опытный инструктор, нет смысла нанимать чемпиона мира, ему будет неинтересно тебя учить и он может положить на твоё обучение болт. Но если ты хочешь выполнять нормативы мастера спорта – дело другое.

Если ты хочешь открыть свой бизнес – нет смысла искать способ поучиться у Абрамовича. Но в соответствии с предыдущим пунктом «бизнес-тренер», у которого нет своего функционирующего бизнеса, зажигает в моем мозгу большой фонарь: «наебка». К сожалению, ситуация на постсоветском рынке «бизнес-тренеров» такова, что фонарь горит ярко-ярко в 99% случаев.

В-четвертых. Учителей может быть много. Бери от каждого по максимуму в его сфере и не переживай, если вдруг твой тренер в качалке несет полную херню про соблазнение женщин. Его задача научить тебя сделать свое тело красивым. А соблазнению научишься у тренера по соблазнению, который в свою очередь совершенно не обязан рассказывать тебе, как проводить массовые мероприятия на сто тысяч миллионов человек, чтобы всем хватило и каждый ушел с верой в свой успех, подкрепленный продуктами твоей компании.

В-пятых. Бесплатное учение редко бывает качественным. Есть люди, которые до сих пор искренне считают, что учить за деньги – зло. А за хорошие деньги – вообще ужас. Отношениям с женщинами они учатся у Коли, который знаменит тем, что трахнул всех продавщиц продуктового и дал на рот звезде райончика – Машке из салона красоты. Вести дела – у местного афериста Жорика, который грамотно кинул десяток лохов в девяностые.

Любой политик или бизнесмен тратит сотни тысяч на обучение – постановка речи и голоса, создание стиля и имиджа, умение давать интервью. И вот ты видишь на экране «прирожденного оратора», который при рождении пускал такие же слюны, как и ты.

Помнишь: «болото формирует лягушку, а окружение – твоё восприятие»? С кем ты хочешь быть – с людьми, которые считают, что «за обучение платят лохи, а нормальным пацанам все достается бесплатно»? Приятной тебе тины.

Бывают любители понакачать аудио- и видеозаписи тренингов из интернета и таким образом сэкономить на обучении. Отвлечемся даже от бесспорного факта кармической вредности набивать своего же учителя и пиздить продукт его интеллектуального труда. Главное, что у настоящего Учителя есть помимо содержания сильная эмоциональная составляющая – отношение к делу, которое не перенять по записи.

В-шестых. Хороший Учитель может быть жестким. Великий психотерапевт Френк Фарелли часто говорит: «When the pain starts, the learning starts», «Когда начинается боль – начинается обучение». Знаешь, почему в большинстве сетевых фитнес-клубов восемьдесят процентов приходящих не улучшает результаты, но продолжает ходить? Сотрудникам запрещено говорить слова «толстый, толстая, жирный, жирная», даже намекать на любые проблемы с весом. «Вы отлично выглядите», «Вы в хорошей форме» – вот тот лексикон, который поможет продать годовой абонемент, а потом еще и еще. Ведь услышав – «ты толстый, работай, пока не начнет тошнить», человек может убежать.

Но к результатам приводит такой и только такой подход. Когда ты сам вконец задолбался первый раз за тренировку, то хороший инструктор четко и понятно тебе скажет, что это – ровно половина от того, что надо сделать, а плохой – «молодец, хватит уже на сегодня, пора отдохнуть». Во всем остальном точно так же. Хороший Учитель знает или чувствует, что серьезный результат приходит далеко за зоной твоего комфорта, за твоими «изведенными землями», а значит – придется выйти туда, где холодно, жарко, больно, страшно, и освоиться там.

И самое важное. Опасайтесь подделок! Зачастую под Учителей пытаются мимикрировать так называемые «хреновые гуру» – кое-как и кое-чему научившиеся личности, обладающие бесконечным желанием самоутвердиться за счет обучения других. Особенно много таких «хреновых гуру» было в теме тренингов по соблазнению женщин года четыре назад.

Время и наш уровень профессионализма все расставили по своим местам, однако до сих пор то там, то сям выскакивает ка-

кой-нибудь наш ученик, пытающийся объявить себя тренером всего и вся.

Основные отличия хреновых гуру – неспособность ответить на вопрос как, где и у кого он учился учить, обсирание всех, кто не он сам, неуважение к признанным в своей области авторитетам. Неадекватно горящие глаза, демпинговые цены на свои услуги, ушат говна на тех, кто берет за обучение нормальные деньги – вторичные частые признаки хреногуризма. Впрочем, вторичные признаки отдельно и сами по себе могут встречаться у начинающих и могут как вырасти в хреногуризм, так и просто уйти по прошествии времени – человеку становится понятно, что качественно учить – не значит брызгать слюной, а адекватно себя ценить – не есть плохо.

Надеюсь, эта глава поможет тебе определиться с выбором своих Учителей. Кто-то из них просто поможет тебе улучшить результаты, кого-то ты будешь теплыми словами вспоминать много лет, а кто-то изменит твою жизнь.

7.3.3. Соратники

Их – Орда! А нас – Рать!

Дмитрий Донской, 1380 г.

Представь себе рыцаря с мощным боевым конем, сверкающим доспехом, оружием, умеющего пользоваться своим вооружением. И вот он встречает толпу противников. Каким бы могучим он ни был, количество дает о себе знать и рыцарь терпит поражение. Но легендарные три богатыря могли перемолоть огромное множество врагов. Даже если посылали наемного убийцу и могли грохнуть ключевую фигуру, команда все равно собиралась обычно с силами и выдавала полновесных «люлей» столько, что некоторые оставались полежать и отдохнуть – так как все унести было нельзя.

А теперь представь себе, что у тебя появилась возможность открыть новый бизнес. На старт нужно пять миллионов, у тебя есть один. Ты берешь кредит в четыре миллиона. Ты знаешь и умеешь все для открытия этого бизнеса, но у тебя нет связей. Твой бизнес начинают «кошмарить». Кредит надо отдавать. Ты прогорел. А ведь вместо кредита можно было просто найти компаньонов, которые вложились бы вместе с тобой, помогли и дали

бы тебе новые связи. Согласись, делить полмиллиона на пяти-рых намного веселей, чем минус сотку на одного.

Есть такая штука – закон синергии. Он параболический. Две лошади поднимают не вдвое, а вчетверо больше, чем одна лошадь. Три лошади – уже вдесятеро, и так далее. Правда, и срут они – как девять лошадей, но про уборку говна за девятью лошадьми – отдельная тема. Это тема синергетической работы трех таджиков.

Если мыслить глобально, история прогресса человечества – это не только история отдельных личностей, но во многом и история союзов. В античные времена Греция и Рим победили персов, Карфаген, Египет за счет большей эффективности союзно-договорных форм правления сравнительно со строго абсолютистскими. Объединение разрозненных рыцарей в ордена позволило Европе в Средневековье отыграть главенствующую роль в развитии у исламского мира.

Создание северными городами Ганзейского Союза и отсутствие такого союза у торговых городов Италии определило развитие экономики – даже сегодня экономика Северной Европы (и прежде всего Германии) существенно превосходит экономику Южной Европы. Главенствующая роль Испании в завоевании и колонизации Нового Света – результат того, что Испания как таковая – это союз, скрепленный браком Фердинанда и Изабеллы. В недавней истории и США и СССР – по своей сути, союзы и объединения.

Сегодня если взять бизнес-альянсы, слияния – группы компаний побеждают и дают разрозненных конкурентов. В политике партии всегда сильнее, чем отдельные даже весьма харизматичные личности.

Таким образом, потребность человека в поиске соратников, партнеров, компаньонов оправдана и зачастую ведет к нужному результату. Во многих успешных бизнесах роли компаньонов распределены сообразно способностям и пристрастиям. На примере «Евросети» Чичваркина – Евгению нравилась публичность, власть и он был формально первым лицом компании. На деле же мозговым центром был его компаньон Тимур Артемьев, который, кстати, выбрался из дела с деньгами и без судебных разбирательств. Есть и другие примеры удачных взаимных дополнений. Да что уж говорить, если даже власть в России сегодня построена по принципу тандема.

Как же отличить соратников от Коляна и Васяна, с которыми ты бухаешь и перетираешь на тему того, какой офигенной могла бы быть ваша жизнь? Как найти людей для движения вперед по жизни?

Во-первых, твой соратник должен понимать, что учиться – это хорошо и правильно. Соратник, говорящий «мы уже все знаем и умеем» – путь в тупик.

Во-вторых, ваши ценности, амбиции и желания должны сходиться в общем, хотя могут расходиться в частностях. Например, твой друг и компаньон может быть ориентирован на семью, а ты на соблазнение большого количества девушек. Но оба вы мыслите ваше дело не просто небольшим предприятием, а лидером рынка в своей области.

В-третьих, вы должны дополнять друг друга. Если вы оба – отличные исполнители, идеально точные и выверенные по секундам люди, но лишены доли креатива и здорового безумия, то вам понадобится кто-то третий, или вы обречены плестись в хвосте. Если вы оба креативные опездолы, то вам понадобится дисциплинирующий центр, иначе вам никогда не перейти от планов к действию.

В-четвертых, вы должны понимать, что «герой должен быть один». Лидером и руководителем может быть только один из вас и любое совместное дело – от развода девчонки на групповуху до прорыва в бизнесе должно быть выстроено под ментальность и мировосприятие «номера один». Причина большинства ссор между близкими друзьями – отсутствие четкого понимания и договоренностей в этом вопросе.

Соблюдая все эти правила, знай – кто-то из вас рано или поздно может уйти вперед, второй отстать. И это нормально. Вчерашний соратник может на время стать учителем или последователем. Люди развиваются с разной скоростью. Секрет многолетней успешной дружбы и взаимопомощи в том, чтобы вытянуть своего соратника на ступень выше к себе. Окажи всю возможную помощь, протяни руку так крепко, как только сможешь, и ты получишь верного друга на многие-многие годы.

7.3.4. Последователи

Добровольное повиновение всегда побеждает насильное повиновение.

Ксенофонт

В известной легенде про победу Александра Невского над тевтонскими рыцарями на Чудском озере есть много исторических неточностей. Но есть и понятное сообщение – без должного количества последователей с вилами и дрекольем даже войско хорошо вооруженных рыцарей терпит поражение, загнанное на лед и утопленное в ледяной воде.

Когда ты будешь ехать за своим Граалем, кто будет готовить еду, поддерживать в порядке оружие и доспехи, ставить лагерь для ночлега, следить за конями? Ты сам? Это отнимет все твое время, и дальше постановки первого лагеря ты не уедешь. И даже в этом первом лагере с высокой вероятностью еда подгорит, шатер будет стоять криво, кони недопоены, а оружие и доспехи оставлены ржаветь под дождем.

Без тех, кто пойдет за тобой, ты вынужден будешь лично заниматься рутинной. Матрица обладает свойствами вакуума – оставив пустоту под собой, ты будешь неизбежно в нее затянут. У тебя планы по расширению бизнеса, а ты вынужден лично участвовать даже в ничего не значащих переговорах? Часто мы слышим: «хочешь сделать хорошо – сделай сам». Это стратегия полууспешных людей.

В нашей жизни немало хороших специалистов, так и не ставших лучшими. Изобретателей, обнаруживших, как на их открытии кто-то уже поднимает миллионы. Юристов, которые лично ведут дела о том, как Васян отжал мобилу у лоха, вместо того чтобы послать помощника. Хороших компьютерщиков, копошащихся отверткой в компьютере для решения проблемы, которую может устранить любой толковый студент. Можно продолжать до бесконечности. Подумай, сколько всего делаешь лично ты, что уже давно можно было кому-нибудь поручить, лишь бы были подходящие люди.

Есть и обратная сторона. Аспирант увел открытие у изобретателя, помощник – лучшего клиента у юриста, студент спер пароли и важную инфу у компьютерщика. Такое тоже случается. И возможно, что-то похожее происходило и у тебя. Это бывает, если брать обыч-

ного «матричного» хомячка и нанимать его просто за деньги, никак не занимаясь превращением его в последователя. Как ты думаешь, почему слово «наемник» всегда имело презрительный оттенок? Почему «наемник» – первый подозреваемый в предательстве?

Наемников подкупали или переманивали обещаниями, и также каждый офисный менеджеренок считает своим долгом перейти туда, где платят на пару тысяч рублей больше или предлагают «перспективы». Появился даже специальный термин «хедхантинг» – переманивание наемников двадцать первого века.

Если ты не хочешь думать, а не переманят ли завтра твоих лучших людей, можно ли доверять другим серьезные задачи или все же сделать все лично; если ты хочешь больше времени посвящать действительно важным и интересным делам, грамотно передавая и делегируя то, с чем могут справиться без тебя – тогда для тебя жизненно важно находить и растить последователей, а не нанимать наемников.

Поиск последователей – одна из самых нетривиальных и трудных задач на пути «Я хочу». Пожалуй, об этом стоило написать бы не меньшую по объему и содержанию книгу. Достаточно сказать, что могут уйти годы на обучение и воспитание одного-единственного человека. В любом случае несколько общих правил я тебе дам. Они схожи с правилами поиска соратников. Но есть и дополнительные.

Во-первых, твой последователь должен быть мотивирован прежде всего твоими личными качествами, а не твоим делом. Если он присоединяется просто потому, что ему нравится то, чем ты занимаешься и как у тебя идут дела, то крайне высока вероятность его сваливания по достижении личных целей или определенного уровня. Да, мы не сто долларовая бумажка, чтобы всем нравиться. Но если приносить твои идеи, концепции, взгляды, убеждения и ценности в жертву сиюминутным интересам взять к себе «толкового чувака» – это бомба замедленного действия.

Нередко руководители бизнеса жалуются на бывших сотрудников: «Я в него столько сил вложил, на одно обучение потратился больше, чем он мне доходов принес, а он, как только стал фишку рубить – свалил». Я вот не беру в падаваны людей, которые говорят: «Хочу у тебя постажироваться, поучиться, а потом открыть свою тренинговую компанию». Не потому, что жалко – а потому, что это другой процесс. Обучающий, а не деловой.

Во-вторых, финансовая мотивация последователя должна находиться на уровне «золотой середины». Стоит одинаково опасаться людей вообще не замотивированных на баблы и людей чрезмерно мотивированных на заработок денег любой ценой.

С первыми – далеко не уедешь. Они будут смотреть на тебя восторженными глазами, слушать все, что ты говоришь, только вот кто будет кормить всю эту орду? Ты? Не хочешь? Тогда им придется искать способы пропитания, а к тебе они будут ходить на «воскресную проповедь». Поздравляю, ты хреновый гуру своей маленькой секты. В небольшом количестве такие люди могут быть очень полезны для создания ореола нестяжательства – например, в предвыборной кампании районного депутата активист, по которому за сто километров видно – он суетится не из-за денег, делает больше, чем десяток «профессиональных агитаторов».

При грамотном менеджменте ты можешь использовать таких людей и в масштабных количествах на значительные сроки. Если, конечно, тебя не парит, что без твоего присмотра они умрут с голоду, а значит уделяемые им время и силы – константа, которая станет основой твоего жизненного графика.

Второй случай менее страшен. Чрезмерно жадные люди распознаются с ходу. А люди с сильной (но в пределах разумного) мотивацией на деньги, как правило, достаточно адекватны. Основной риск – они потребуют свое независимо от текущего состояния дел. Аргументы «у нас тяжелый период», «подожди и мы вместе прорвемся» для них не имеют никакого смысла, если они не получают сумму денег, которую ожидали получить. Таких людей имеет смысл нанимать на определенный период и для определенных работ, но строить с ними свою долгосрочную жизненную стратегию – опасно.

В-третьих, последователь должен обладать благодарностью ко всем, кто его чему-либо научил. Узнай о его прошлой деятельности, его отношении к Учителям. Если ты услышишь: «работал на фирме три года, все начальство – редкостные гондоны», «я всему в этой жизни научился сам» и тому подобное, где гарантия, что через год ты не будешь очередным в списке гондонов, а все развитие, полученное от тебя, не будет занесено в «сам научился».

В-четвертых, набирай последователей с запасом. Потянут не все. Если ты обладаешь способностью стопроцентного интуитивного выбора людей, я тебе искренне и по-хорошему зави-

дую. Пока что история таких людей не знала. Великий император Наполеон потерпел поражения в российской кампании и при Ватерлоо прежде всего из-за стратегической и тактической глупости своих маршалов, их недалёковидности. Других маршалов у него не было. Сын трактирщика Иоахим Мюрат так и остался командиром, знавшим только конную атаку. Сталин сменил командование РККА в конце 30-х годов, но не успел подготовить командиров, способных спасти нашу Родину от огромных потерь в начале войны. Локальных примеров – миллионы, их не сосчитать. Будь готов к тому, что большинство твоих последователей отсеется, и тогда ты сможешь минимизировать свои жизненные потери.

Эти правила – не истина в последней инстанции, ты можешь их видоизменять, дополнять под свои жизненные ценности. Но хуже от их соблюдения точно не будет.

И вот последователи найдены. Их нужно развивать, обучать, подтягивать. Возможно, кто-то из них в будущем станет твоим соратником – у тебя появится фланг. Кто-то сможет чему-нибудь тебя научить. Но сейчас ты определяешь порядок их развития. Ты – не классический начальник, которому неинтересно, чтобы его сотрудники развивались. Займи должности «тупой пехоты» соответствующими наемниками, которых легко заменить в любой момент. Если твои последователи безнадежно отстанут от тебя, то все, что тебе останется – разводить руками, каких идиотов ты подобрал, какие они бестолковые и как надо их разогнать. Я встречал множество умных людей, которые раз за разом жалуются на своих последователей и не понимают, что вся проблема – в неправильном подходе.

Развитие и обучение должно идти постепенно. Возьмем пример, когда последователь является твоим сотрудником. Не надо рассказывать последователю об управлении свободным миллионом, чтобы он не проседал на инфляционные двенадцать процентов, а приносил прибыль, если последователь получает штуку баксов. Только создашь у него комплекс неполноценности и чувство оттоптанности яиц. С другой стороны, если ты в нужный момент не расскажешь последователю, как грамотно подобрать своих последователей и координировать их деятельность, он задолбается и будет крайне печален от необходимости выполнения действия ниже его уровня компетенции.

7.3.5. Социальный конструктор

Если человек не знает, куда он плывет, для него нет благоприятных ветров.

Сенека

То, что мы тебе предлагаем, называется «Антиматрица» потому, что ты не «выходишь из матрицы» в пустоту или какие-то иные пространства. Ты перестраиваешь общество вокруг себя под свой путь «Я хочу», под свой поиск Грааля. Исполняя все программы родителей, бухая типа с «друзьями», проводя время в пивной с «коллегам», ты даже не знаешь о существовании Грааля. Да и некогда о нем знать, надо ж кредит отдать за плазменный телевизор.

Мы не предлагаем тебе изничтожить общество вокруг себя, сказать: «вы все уроды» и отправить всех кругом в интернет качать новую книгу Хуя Тямпасакского. Но иногда другого выхода не остается. Если «кореша» пытаются жестко продавить тебя: «да ты ерундой занялся», «выглядеть стал странно», «ты что братанов забываешь, не нажирались вместе уже вторую неделю», «хватит уже работать, пойдем бухать», «да зачем тебе все это надо», то придется рубить концы.

Опять же чем мягче ты это сделаешь, тем лучше для тебя – возможно, не все «кореша» безнадежны, а при встрече с кем-нибудь из них где-нибудь через полгодика на трезвую и тет-а-тет, а не толпой, так и вообще поймешь: Василий достаточно вменяемый парень, который осознает, что над ним довлеет «болото». И может даже так случиться, что этот самый Вася станет твоим последователем. В жизни ой как много непредсказуемых моментов. О том, как мягко утилизировать ненужные элементы текущего социального окружения, мы по два месяца рассказываем на лингвистике. А что-то ты уже мог найти в других главах этой книги.

Искренне хочу верить, что вокруг тебя все не настолько печально, что между прочтением предыдущего абзаца и началом чтения этого тебе пришлось всех послать. Поэтому в свое новое окружение, в свой социальный конструктор, ты уже сможешь привлечь кого-то из текущей матрицы. Возможно, и я на это надеюсь, ты уже достаточно продвинутый человек и уже стро-

ишь общество вокруг себя не по принципу матрицы, а экспериментируешь с конструированием.

В чем сила нашего конструктора? Он имеет уровни, но позволяет встраивать столько людей, сколько тебе надо, и еще останется место для новых. Чем хороши уровни (наставников, соратников и последователей)?

Казалось бы, «выход из матрицы» подразумевает наличие вокруг тебя некоего полуанархического хаоса, где ты не подчиняешься никому и никого не угнетаешь. Может быть, тебе наиболее привлекательна жизненная программа сдать московскую квартиру покойной бабушки и с относительным комфортом жить на эти деньги в Юго-Восточной Азии. Не буду тебя осуждать, но жизнь обеспеченного овоща с функцией индивидуального полива грядки по запросу – не то, о чем я пишу в главе про «поиск Грааля».

Многим средневековым феодалам такая жизнь доставалась по праву рождения. Сегодня ты можешь легко достичь таких же результатов со стартом от родителей, нормальным интеллектом и математическими способностями, применив их к бирже, покеру, акциям и любым другим современным играм. Если твоя цель – именно «выход», оставь прочитанную главу про социальное конструирование в качестве приятного информационного шума, прошедшего сквозь твоё восприятие.

Мы говорим именно об «Антиматрице» и достижении значительных целей в жизни. Для этого тебе понадобится структура. Социум пирамидален по своей сути. Без тех, кто показывает путь на следующую ступень пирамиды, ты можешь долго бежать вбок. Без тех, кто бежит вместе с тобой, так легко упасть. Без тех, кто поддержит и подтолкнет тебя снизу, ты сам свалишься вниз. Для этого и нужна уровневая структура. В которой ты создаешь себе уровень наставников, а поднявшись к тем, кто был твоим наставником вчера, ты ищешь тех, кто будет твоим наставником завтра.

В этой структуре ты как бы связан эластичной цепью с теми, кто идет вместе с тобой. И эта цепь определяет не пивную, где вы забухаете вечером, а необходимость совместного движения вперед на общей скорости. Ты создаешь себе нижний уровень и помогаешь им создать уровень под ними. С каждым шагом вверх кто-то будет отсеиваться, и это нормально. Ты же помнишь, потянут не все. Но также верно, что будут и те, кто пойдет вверх вслед за тобой.

Мы всегда открыты для любых обсуждений и для любого обмена опытом в области социального конструирования. Поэтому ты читаешь открытую часть книги, содержание и смысл которой с годами будут совершенствоваться и развиваться. Я могу много сказать по этой теме, но пока хватит и написанного.

«Антиматрица» позволяет тебе встраивать в свое окружение число людей, ограниченное только твоей силой личности. Так пользуйся собой на сто процентов. Все нужное для того, чтобы найти время и силы, у тебя либо уже есть, либо найдется в следующих частях «поиска Грааля».

7.4. Рыцарь отправляется в поход.

Действие и первый шаг

Лежание у Ильи Ильича не было ни необходимостью, как у больного или как у человека, который хочет спать, ни случайностью, как у того, кто устал, ни наслаждением, как у лентяя: это было его нормальным состоянием.

Иван Гончаров «Обломов»

Мы помогли себе сами, занимаясь реальными вещами, а не иллюзиями.

Йозеф Геббельс

И вот ты собрал свою волю, знаешь и умеешь все необходимое, нашел нужных людей. Рыцарь на коне, вооружен, доспехи правильно надеты и до неприличия надраены, свита готова к походу. Почему же большинство так и осталось в своем замке или на близлежащих территориях? Почему большинство сегодня может только строить бесконечные планы?

Ответ прост – матрица учит говорить, но не делать. Искать причины, оправдания, отмазки. Что уж говорить, если для многих обычный звонок по телефону – действие огромной сложности. Надо подумать, взвесить все pro et contra, и вся энергия действия уйдет в мышление. Еще можно посоветоваться со всеми

элементами матрицы и услышать пятьсот отговорок от любых поступков. «Зачем тебе это», «подожди», «семь раз отмерь» и любые другие отговорки еще раз убедят тебя в правильности ровного сидения на пятой точке.

Ничего не делаешь – ничего не происходит. «Само оно» не образуется, не придет, не случится. А если и случится, то именно старое, доброе, вонючее и фекальное «оно». Твои действия – залог твоего успеха и результата. Не единственный, потому что неуверенные, бестолковые действия никуда тебя не приведут. Но важный, потому что бездействие – это отрицательное действие. Ты ничего не делаешь, а время идет. Уходит твоя молодость, твои силы, твоя энергия.

Старый обрюзгший рыцарь, всю жизнь просидевший в своем замке, вряд ли сможет вообще выехать за Граалем.

К сожалению, большинство людей сегодня не только не выходят из своего «замка», но, наоборот, выкапывают в подвале центральной башни глубокий окоп и прячутся там всю жизнь. Например, почти каждый студент искренне уверен в позиции «поработать еще успею, пока молодой – гуляю». Каждый менеджеренок уверен в том, что именно высиживание в офисе приближает его к продвижению по корпоративной лестнице.

Забывая, что высиживание именно этих яиц, даже в тепле и адском упорстве, даст не потомство, а застарелый геморрой. Пьяный трах через полгода приводит многие пары к свадьбе, потому что не нужно ничего делать для поиска партнера – уже «все хорошо». И хрен с ним, что девушка так себе образованна, и поговорить не о чем, зато не кривая вроде. Хрен с ним, что парень вообще ни разу не похож на «принца на белом коне», зато вот он уже есть и не надо больше ходить в фитнес, солярий, кого-то искать.

«Обломовщина» настолько глубоко разъела русское сознание, что в школе учат прежде всего обращать внимание на «честное, верное сердце» Обломова, требуют в сочинениях раскрывать положительный образ его личности. Русская литература второй половины девятнадцатого века вообще на редкость печальный мотиватор к действию. Меня лично тошнит от образов Пьера Безухова и Ильи Обломова.

Единственный же персонаж, который задался целью что-нибудь сделать, совершил в итоге невероятно героический поступок, замочив топором свою же кредиторшу, при этом даже без всякой финансовой выгоды. Как соотносится разумный и жиз-

ненно мотивирующий вопрос: «Тварь я дрожащая или право имею?» с бессмысленным убийством, я лично не знаю, но последствия вижу регулярно: большая часть людей, решивших, что они «право имеют», начинают с кидалова и наебалова своих ближних. Это как если начать поход за Граалем с разорения замка соседа, пока он рубит на границе в капусту врагов.

Попытавшись привязать идеологию сегодняшней России к наследованию традиций и эстетики Российской империи, мы убили все то хорошее, что было в Советском Союзе. В том числе и желание людей действовать ради великих целей. Да, часть этих целей оказалась фикцией, часть обманом. Но разве не прекрасны советские «физики», воспетые Стругацкими в «Понедельник начинается в субботу», своей готовностью ночевать в НИИ на благо родной науки? Разве не благодаря им Россия сейчас может хоть что-то, кроме продажи нефти и газа? Разве «лирики» шестидесятых не призывали людей внутренне гореть, как яркое пламя?

Идеологическая суть коммунизма – коллективный Грааль. «Счастье для всех даром и пусть никто не уйдет обиженным!» – мечта, описанная Стругацкими в финале «Пикника на обочине». Но человеческая природа растоптала идеи одного Грааля для всех, растоптала дряхлыми ногами вечных старцев политбюро, очередным орденом Брежнева, стукачеством, ленью, косностью и алкоголизмом.

Поэтому, исходя из реальной ситуации, мы и предлагаем тебе «Антиматрицу» как способ индивидуального действия. Оставь счастье для всех будущим временам, и если ты хочешь такое будущее – приближай его. Но твои действия должны исходить из реалий, а не пустых мечтаний. Иллюзии загубили множество начинаний. Сам процесс построения иллюзий – крайне популярная альтернатива действию.

На сегодняшний день твоя задача – наметить, что именно ты хочешь сделать, в каком порядке, в какие сроки. Тяжело куда-то отъехать от замка, даже не представляя себе, куда именно ты направляешься и сколько расстояния намереваешься преодолеть за день. Не отступай от плана своих действий. Перевыполнить – нестрашно. Отложить на будущее и пойти гонять пиво с братвой – смертельно. С утра после возлияний болит башка и снова ничего не делается. О способах вознаграждения себя любимого будет в следующей части. Пока что тебе стоит учесть, что одобрение себя подарками на ранних этапах – не самый лучший выбор.

По нашим наблюдениям в «социальной лаборатории», где мы развиваем идеи «Антиматрицы», большинство людей, становящихся на путь «Я хочу», действуют примерно так: «Ну что, я нехило попахал пару деньков, пора расслабиться до понедельника, а то можно и устать. А вдруг война?» Угадай, что будет с рыцарем, который отъехал от замка на два дневных перехода и разбил привал на пару дней?

Чаще всего после двухдневного привала надо вернуться в замок за припасами, да и вообще ехать уже никуда неохота.

Действие делается до результата. Соблазнение девушки – до всунутого на 51% члена, а не заявления: «Клянусь, джентльмены, через полгода она будет моей». Увеличение прибыли на 25% за месяц до увеличения на 25%, а не до: «О, десять процентов прироста уже есть, пойду обмою это дело». И так далее.

7.4.1. Важнейший компонент действия – первый шаг

Как только ты сделаешь первый шаг по Темному Пути, ты уже не сможешь с него свернуть.

Магистр Йода
«Звездные Войны»

Множество замечательных проектов так и остались нереализованными.

Многие истории соблазнения закончились, не начавшись, на стадии «давай накатим перед клубом». Наша страна является безусловным чемпионом мира по числу бизнес-планов, написанных «в стол». Все это – результат заваленного пункта «первый шаг».

Чтобы соблазнить девушку, нужно к ней подойти. Сделав первый шаг своими ногами. Потом, после тысяч таких первых шагов, девушки будут появляться в твоей жизни и сами. Но не наоборот.

Чтобы открыть бизнес, нужно подобрать людей, практически разведать ситуацию. И уже тогда писать бизнес-планы и вести расчеты. Когда ты точно знаешь, сколько уйдет на взятки чиновникам для ускорения процесса официальной регистрации. Кто будет вести твое продвижение в интернете, а кто заниматься бэк-офисом.

Первый шаг – это еще и вектор твоего движения по Пути. Сделав первый шаг не туда, ты так и пойдешь непонятно куда, в

болото. Сильный первый шаг в нужном направлении задаст мощный ярко выраженный вектор твоего движения вперед.

В любом обучении, будь то соблазнение или качалка, важнее всего начать.

И вот ты сделал первый шаг и продолжаешь свое движение по светлой стороне силы. По «Пути Грааля». Рано или поздно тебе понадобится привал. Какие проблемы перед тобой встанут?

7.5. Пропитание и обеспечение. Отдых.

Радости, победы, достижения

Когда одну из сторон боги одарили хорошим духом, тогда их противникам не справиться с ними.

Ксенофонт

Твоя армия продвинулась далеко вперед. Там, впереди, лежат новые земли. Часть опасностей уже пройдена, часть еще только ожидает. И вот пришло время привала. И тут ты обнаруживаешь, что приспешников и коней нечем кормить, оружие нечем смазать, а наемникам нечем платить. Что ждет твой поход? Предполагаю, ничего хорошего.

В жизни такие ситуации тоже нередко происходят. Руководитель-стахановец, постоянно подгоняющий помощников вперед, рискует в один прекрасный день услышать, как они уходят под любыми предлогами. Просто потому, что радость и веселье жизненно необходимы людям. Недохвалив ключевого сотрудника, не давая ему отдыха и подгоняя работать еще и еще, ты можешь потерять его. Да, его вера может быть не так сильна, как твоя, но ты же помнишь, чья ответственность?

Возьмем лично тебя. Сосредоточившись только на деловом успехе, ты можешь подхватить сексуальные расстройства или синдром хронической усталости. Не имея увлечений и способов разгрузки, ты обнаружишь себя крайне задолбанным, усталым человеком без малейшего желания что-то делать, ведомого одной только мыслью: забить на все и отдохнуть. И неоднократно встречаются случаи, когда человек останавливается в шаге от победы, когда до заветной цели так недалеко, но кажется, что она за горизонтом.

Как бы ни были велики твои цели и как бы ни был ярок свет твоего Грааля, ты живешь в теле человека. В теле, которому нуж-

ны витамины и качественная еда, хороший сон и отличный секс. Твоему бессознательному, не менее материальному, чем твое тело, тоже необходим сон, и необходима эмоциональная разгрузка, радость и счастье. Про витамины и питание достаточно написано в соответствующей главе этой книги.

Про сон скажу здесь – это категорически необходимая составляющая жизни. Природе сна посвящено уже множество исследований и будет посвящено еще больше. Не будем вдаваться в чистую науку и теоретизирование. Обсудим лишь то, что уже известно доподлинно. Сон позволяет тебе наладить буквально все – и твое тело, и твое сознание, и твое бессознательное. Тело и внутренние (висцеральные) органы получают время для очистки, приведения связей в порядок, регулировки. Сознание (а мозг тоже висцеральный орган) – время для создания новых связей, запоминания, учета и управления поступившей информацией. Бессознательное получает возможности для подключения к непознанным областям великих просветлений и открытий.

Экономия на сне не может быть безграничной. Конечно, когда тебе надо ударно пахать, ты можешь позволить себе баночку энергетика, а лучше соответствующий адаптоген. Но тотальное сокращение времени сна быстро исчерпает ресурсы твоего организма, и твое бессознательное скажет тебе «хватит» настолько жестким способом, насколько жестко ты насиловал свой организм. И чем старше ты становишься, тем более внимательно стоит относиться к своему сну. Место и время для сна должны быть соответствующим образом продуманы. Чистое, проветриваемое помещение без посторонних шумов и запахов. Должным способом защищенное от проникновения чрезмерного света.

Конечно, очень круто просыпаться по ярким лучам солнца в глаза, но только если твой график жизни – засыпать с закатом и вставать с рассветом. Бывает и такое, но в современных мегаполисах достаточно редко. Матрас на твоей кровати может и должен быть удобен для тебя. Лучше на бухле и сигаретах сэкономь. Или на наворотах на тачку, если приходится выбирать. Подушку выбери такую, чтоб спать на ней было удобно. Одеяло – не слишком жаркое, чтобы не просыпаться в поту, и не слишком холодное, чтобы не просыпаться в ознобе. Все это кажется прописными истинами, однако я видел немало людей, которые их не соблюдают. И как результат – выглядят вечно уставшими. Эксперименты на

фокус-группах показали, что соблюдение этих элементарных правил оздоравливает цвет лица, прибавляет жизненных сил и ресурсов.

И конечно же, не стоит превращать свою жизнь в китайское общежитие. Нравится спать в обнимку с любимым человеком – дело индивидуальное. Не нравится – не стоит себя мучить. Как разрулить такую ситуацию в отношениях – в книгах и на семинарах по соблазнению говорится достаточно. Снимать впятером двухкомнатную квартиру и спать под шум компьютеров сожителей – оставь студентам и бессмысленно понаехавшим внутрь МКАДа.

Если ты уже видишь красивые яркие сны – запоминай их, работай с их содержанием. На нашем трансовом семинаре даются техники и знания, необходимые для работы со сновидениями. Если еще не видишь – моя жизненная практика показывает, что по мере движения по «Пути Грааля» человек начинает видеть сны, даже если до этого не видел их десятки лет.

Забойся не только о своем сне. Твоим последователям тоже нужно спать. Иначе на важный бой выйдет армия сонных зомби. Именно поэтому мы не заставляем сотрудников проекта Русская Модель Эффективного Соблазнения выходить на работу в девять утра. Но не в дни семинаров, конечно.

Качественная еда. Еда – то, что ты загружаешь в свой организм. Из ее части завтра будет состоять твое тело. Ешь говно – состоишь из говна – думаешь как говно – ты и есть говно. Минимизируй всякую химию в своем рационе. Об этом, пожалуй, можно тоже написать отдельную книгу, но если вкратце, то внимательно смотри на чистоту употребляемых продуктов. Гречка, овощи, фрукты утром. Днем мясо. Желательно не напичканное консервантами. Вечером рыба (тоже не сильно консервированная).

Нормально пожрать в большом городе нынче трудно, но это последнее, на чем лично я буду экономить.

Секс – вялый перепихон пару раз в неделю сделает тебя из мужчины обрюзгшим полуевнухом. Если ты женщина – знаешь не хуже меня: сиськи обвисают, здоровье портится, вес растет. Здесь, по-большому счету, количество партнеров не так важно, как качество. Девушке может подойти и один, если обеспечивает все ее сексуальные запросы. Но если ты мужчина, то, зациклившись на одной девушке, ты получишь набор физиологических проблем. Они связаны с эволюционными законами. Задача биологического самца – оплодотворить максимум самок. Все

время оплодотворяя одну и ту же (организм про презервативы не знает), ты дождешься рано или поздно сигнала от своего члена «все, мужик, хватит, эту уже оплодотворили по самые гланды, давай обеспечим вариативность потомства для его выживания».

Поэтому для качественного секса даже с любимой партнершей технически необходим и секс с другими девушками. Как ты будешь это решать – дело твое. Но проститутки – далеко не самый лучший выбор. Эмоциональная сторона сильно хромает. А без нее даже механически качественный секс не является полноценным. И помни: сколько бы ты ни давал секса своей девушке, она всегда может больше. Не будешь прибавлять – она найдет того, кто прибавит или добавит на стороне. И зачастую, чтобы прибавить, нужно получать новый опыт с другими. И кстати, нередко это очень приятно. При всей моей любви к моей девушке, без которой эта глава бы не появилась.

Эмоциональная разгрузка. Она включает в себя не только твою разгрузку, но и совместную разгрузку и с теми, кто в твоём социальном конструкторе, и с теми, кто туда еще только должен встроиться. Самый популярный «матричный» способ разгрузки – набухаться с братвой. Но похмельное войско к бою неспособно. Существует множество интересных увлечений – воздушные виды спорта, авто- и мотопутешествия, горы и моря.

В конце концов, в клуб за девками выползти, а потом намотить адскую вечеринку. Можно сходить в кино, поиграть в интеллектуальные игры (не в «контру» по сети!), хотя бы в обычные мафию, покер или преферанс. Оставь «корпоративы» с их скудной программой и повальным пьянством с последующим братанием директора и менеджера для матрицы. У тебя и тех, кто с тобой, могут быть куда более разнообразные способы эмоциональной разгрузки. Какие выберешь ты – дело твое.

Расскажу тебе простой факт – среди сертифицированных выпускников мастерского блока проекта Русская Модель Эффективного Соблазнения подавляющее большинство имеют достижения в спорте, науках, объездили много стран и занимаются экстремальными видами увлечений. Уж и не знаю, как это связано с тем, что девушки легко отдаются им через минуты или часы после знакомства.

Радость и счастье глубоко индивидуальны. Однако есть и универсальные рецепты. Достижение поставленных целей, похва-

ла окружающих доставляют радость. Умение испытывать и проживание сильных эмоций напрямую связано со счастьем. Опять-таки можно заменить эмоции алкоголем, но стоит ли? Продумывай способы получения радости и счастья совместно с твоим социальным окружением. Ставь чек-пойнты, точки промежуточного достижения глобальных целей, в которых можно сделать привал и порадоваться. Не забывай хвалить тех, кто достоин похвалы, и их верность тебе будет сильнее.

Смена обстановки и активности – тоже способы создать радость. Поездки, спорт, даже банальные шашлыки на природе. Радостей в жизни достаточно, стоит только поискать. И если радость создать сравнительно легко, то счастье – штука очень сложная. Природа человеческого счастья вряд ли будет познана в ближайшее время, но все, что мы можем об этом написать, мы напишем.

Счастье напрямую сопряжено с жизненной мотивацией, с образом твоего собственного Грааля. Счастлив ли был Страдивари, когда делал скрипку? Моцарт, играя гениальный шедевр? Я не могу ответить с точностью на этот вопрос, но подозреваю, что именно внутреннее счастье, достигаемое ими только в момент духовного оргазма, вело их руки от хорошего к гениальному.

Всего, что уже написано, тебе хватит для безбедной и радостной жизни. Будет ли она счастливой? Будешь ли ты успешен в области самореализации? Создашь ли ты что-нибудь гениальное или будешь просто качественным производителем скрипок или хорошим музыкантом? Ответ на этот вопрос и есть твой личный Грааль. О нем будет завершающая часть этой главы.

7.6. Твой Грааль. Мотивация. Любовь

*All you need is love, love
Love is all you need.*

«Битлз»

То что мы сейчас с тобой обсудим – возможно, чистая метафизика, но именно здесь я отвечу на вопрос, который нам так часто задают на семинарах «Антиматрица»: «А как понять, чего я хочу?»

Как я уже написал, дойти до уровня жизни, достаточного для качественной жизни, еды, отдыха, можно и не отвечая на этот вопрос. Но он сам по себе и есть активатор, запускающий твой поиск Грааля. Поиск может запуститься, а может так никогда и не

начаться. Именно поэтому рыцари в большинстве своем забили на поиск Грааля, а сегодняшние люди, достигая дохода в несколько штук баксов, предпочитают наслаждаться тотальным потреблением вместо поиска глобальной цели.

Желания и мотивация – это то, что ведет человека вперед. Когда-то история человечества начиналась с желаний сильнее, чем шкура потеплей и кусок мамонта посочнее. Эллада (Древняя Греция) стала флагманом античной истории, потому что там появились люди с желаниями сильнее, чем просто захватить новый кусок территории. Люди, которые хотели, чтобы их помнили тысячи лет, и добились этого. Современный мир представляет несравненно больше возможностей, чем древний, остается только захотеть. И поэтому мы поговорим о том, как захотеть. То есть о мотивации и желаниях.

7.6.1. Мотивация. Тайна желаний

– Видишь эту птицу? Знаешь, что она означает?

– Нет. Что?

– Ничего. Абсолютно ничего. Но ты ведь этого не знала, правда?

«Мэверик»

По теме мотивации существует множество книг, тренингов и семинаров, и все они вроде бы доносят до людей разнообразные знания и опосредованное восприятие этого понятия. Например, какие определения мотивации дает психология и смежные дисциплины?

– Мотивация – это некое эмоциональное состояние, которое побуждает к действию.

– Мотивация – вызванное той или иной потребностью эмоционально окрашенное состояние организма, избирательно объединяющее нервные элементы различных уровней мозга. На основе мотиваций формируется поведение, ведущее к удовлетворению исходной потребности.

– Мотивация (от «*movere*» *lat.*) – побуждение к действию; динамический процесс физиологического и психологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчи-

вость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

– Мотивация имеет под собой интеллектуальную подоснову, эмоции лишь косвенно влияют на процесс.

– Мотивация (лат. moveo – двигаю) – теоретический конструкт, обозначающий материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности. Мотивация представлена субъекту в виде специфических переживаний, характеризующихся либо положительными эмоциями от ожидания достижения данного предмета, либо отрицательными, связанными с неполнотой настоящего положения. Но для осознания мотива, т.е. для включения данных переживаний в культурно обусловленную категориальную систему, требуется особая работа.

Можно привести еще десяток определений, и они будут примерно так же понятны и полезны. Если тебе понятно, что делать с мотивацией на основании этих определений, то мне нет. Зато лично мне становится кристально ясно – по каким-то причинам никто не задается вопросом: что же такое мотивация по самой своей сути и природе. Если задуматься над этим, можно прийти к удивительно простому и ясному пониманию.

Из перечисленных определений наиболее общим является, что мотивация – это внутренняя причина действия. В физике это можно было бы назвать потенциальной энергией. Все остальное, что пишут про мотивацию, обычно касается ее детализации, описания и классификации, причем я не видел, чтобы кто-то пытался разобраться в природе мотивации. Да ты и сам можешь легко это понять, перечитав зубодробительные определения.

Это кажется очень странным, потому что я вижу природу мотивации простой и понятной. Мотивация – это желания! Различия в мотивации проистекают из того, что желания бывают разными, но суть остается неизменной: если вы чего-то не хотите, то вы этого делать не будете.

Здесь надо отдавать себе отчет, что желание понимается в широком смысле этого слова. Например, когда тебя бьют палкой и заставляют работать в рудниках, то вызванное действие тоже имеет причиной желание. И конечно же, это вовсе не желание выдать рекордное количество руды, а желание избежать

битья палкой. Именно оно мотивирует к пусть и крайне неэффективной, сравнительно со Стахановым, работе, но если рабов много, то все равно вдесятером за день наработают на результат одного Стаханова. Египетские пирамиды – живой пример того, что даже с такой мотивацией можно много построить, особенно если нагнать много специально обученных людей с собаками.

Эту нехитрую систему довольно легко понять, заглянув в любой современный офис. Менеджеры понимают, что за самовольное оставление рабочего места последует лишение зарплаты, а лишение зарплаты – значит нечем платить за жилье, не на что пожрать. Кредит, взятый на тачку «чтоб не хуже, чем у соседа по офису», работает лучше палки надсмотрщика. Причем один банк в состоянии выдать кредитов в тысячи раз большему количеству рабов, чем надсмотрщик осилит осчастливить палкой.

Качество работы в офисе соответствует уровню мотивации. Менеджеренок за 9 часов рабочего дня работает примерно по часу, остальное время просиживая в интернете и проводя в курилке. Таким образом, десять менеджеров выдают результат, сопоставимый с одним положительно мотивированным человеком.

И мотивационное заблуждение здесь – что воспринимается в качестве действия. Если считать действием работу, то очевидно, что к ней мотивирует. Но если в качестве действия рассмотреть стремление избежать побоев или оказаться голодным и неспособным выплачивать кредит, то очевидным становится, что мотивацией является желание избежать наказания.

Давай представим себе мотивационную шкалу, где внизу будет находиться квинтэссенция негативной мотивации – например, семнадцать негров с надроченными болтами и включенной бензопилой на случай, если ты пассивный гомосексуалист без расовых предрассудков. Ноль этой шкалы – полное бездействие в стиле Обломова, вечное лежание на диване. Негативных мотиваций нет – жить есть где, еду слуги принесут. Позитивных тоже нет – ничего не хочется. Выше нуля лежат позитивные желания и мотивация. Вершина шкалы позитивной мотивации и есть твой собственный Грааль.

Внимательно посмотрев на эту шкалу, мы можем сказать, что негативная мотивация является «желанием от», а позитивная «желанием к». Когда я это понял, то сначала был озадачен. Если

это так просто и наглядно, то почему нигде про это не говорится? Я долго размышлял над природой мотивации, и к такому простому пониманию пришел далеко не сразу. Это можно было бы списать на мою несообразительность, но если так, то по какой причине я нигде не нашел упоминания о том, что мотивация – это просто желание?

Поиск ответа шел параллельно с развитием содержания «Антиматрицы». Поначалу она представляла собой просто обобщенную теорию социальной успешности. Идея понятна и приятна – каждый хочет жить так, как он хочет, и никто не согласен жить так, как ему не хочется. И чем больше мы рассказывали, как можно изменить свои представления о жизненном пути так, чтобы жить по пути «Я хочу», тем больше вырисовывался для меня некоторый системный пробел в том, что мы говорили.

После семинаров «Антиматрица» люди задают вопросы, и мы с удовольствием на них отвечаем. И постепенно в процессе мозговых штурмов по совершенствованию содержания «Антиматрицы» у нас сформировалось понимание, что есть один-единственный вопрос, прямого ответа на который мы всегда избегаем. Когда мы детально задумались, почему, мы поняли: ответ на этот вопрос лежит в основе модели пути «я хочу» точно так же, как хиггсовский бозон в основе Стандартной Модели физики. То есть он обязан существовать, но физически не зарегистрирован.

Обычно мы отвечали на этот вопрос, что эта тема слишком долгая, чтобы ответить в двух словах, и мы поговорим на отдельном семинаре. Этот вопрос казался просто ерундой на фоне основной массы вопросов на тему жизненных проблем с родителями, нехваткой денег и негативным влиянием колянов и ваянов. Но, честно говоря, мы не знали, что ответить людям, которые задавали этот вопрос. Надо признаться, это были единицы из сотен посетивших семинары, но обычно из самой думающей и умной части аудитории. Если ты вдумчиво читал предыдущие части, ты легко поймешь, почему – это как раз те люди, которые живут уже неплохо, но куда двигаться дальше – не знают. И именно им нам нечего было сказать, потому что ответа мы не знали...

Если ты еще не догадался, то звучал этот вопрос так: «Как понять, чего я хочу на самом деле?» и был по своей сути максимально простым в той же степени, как и существование бозона Хиг-

гса простая истина для защитников Стандартной Модели. Так как любой грамотной теории нужна своя мощная терминология, то давай введем название «Великий Метавопрос Матрицы».

За первый год проведения семинаров «Антиматрицы» и бесчеловечных опытов в нашей социальной лаборатории мы накопили статистику по более чем тысяче реальных живых людей, с которыми мы регулярно поддерживали постоянные прямые контакты. И получилась странная картина: мы рассказывали людям, как можно жить как они хотят, люди радовались и шли жить. И через определенные отрезки времени мы интересовались, насколько изменилась их жизнь, и с удивлением обнаруживали, что в девяносто процентах случаев несильно-то и изменилась, несмотря на всяческие заверения о «начале новой жизни».

Мы хватались за голову и думали, что, видно, такие уж из нас хреновые рассказчики, устраивали мозговой штурм и придумывали новую улучшенную версию «Антиматрицы» с более понятными метафорами и разжеванными ответами на еще незаданные вопросы. Но история повторялась. Люди все понимали, и точно так же девяносто процентов продолжали жить по-прежнему. Безусловно, и десять процентов наших учеников, совершивших качественный рывок вперед, были для нас серьезным успехом и мотивацией работать дальше, но как настоящие идеалисты и рыцари Грааля (мы можем учить только тому, во что верим сами) мы хотим, чтобы итоговый результат был существенно выше.

По итогам годичных размышлений у нас появилось понимание сути проблемы и немалая часть ответов на Великий Метавопрос. Несмотря на то что окончательный ответ еще впереди (волшебные таблетки будут в наших следующих книгах, следите за анонсами!), я предлагаю рассмотреть подробно выводы, к которым мы уже пришли.

Основное наше открытие – матрица оказалась системой намного более глубокого уровня, чем сознание. Она интегрирована в другие первичные восприятия. О них вкратце необходимо поговорить, чтобы понять масштаб проблемы.

Проблема медленного и слабого движения людей по пути «Я хочу» системная. И ответ на нее звучит очень системно, очень просто и очень страшно. Люди ничего не хотят! У них нет сильных желаний, которые могут мотивировать к хоть сколько-нибудь значимым действиям.

Глобальность проблемы в том, что мы рассказываем людям про то КАК жить по пути «Я хочу», априори полагая, что они чего-то хотят. И нам даже в голову не приходило, что это может быть не так. Когда ко мне подходили с вопросом, как понять, чего хочешь на самом деле, я был озадачен, примерно как если бы у меня спросили, как отличить красный цвет от зеленого. Для меня желание было очевидным прямым восприятием, и я полагал, что это так для каждого. Но у большинства людей желания настолько слабы, что почти не воспринимаются как нечто значимое.

И только теперь я понял, что матрица имеет гораздо более многоуровневую систему защиты. Она защищена не просто на уровне социальной системы, но и на уровне прямых восприятий. И когда ты задаешь Великий Метавопрос Матрицы, ты активируешь не только свой поиск Грааля, но и всю систему защиты матрицы, со всей мощью наваливающуюся на тебя. И подавляющее большинство в поисках ответа на Великий Метавопрос либо растрачивают свою энергию действия, либо приходят к выводу о бессмысленности дальнейших движений – замок стоит, подданные налоги платят, ну его на фиг этот Грааль.

Чтобы понять, как же взломать защиту на уровне восприятий, давай разберем с тобой, что же такое восприятия. О том, что ты сейчас прочтешь, практически не говорится открыто, чтобы не вызвать панику в умах «хомячков». В современной науке уже достаточно давно известен факт, что объективной реальности не существует. Возможно, в следующих наших работах ты найдешь об этом целую отдельную главу. Сейчас просто констатируем, что отсутствие объективной реальности физикам известно еще со времен Гейзенберга и Шредингера, то есть уже лет восемьдесят. И за это время накопилось множество экспериментальных данных, подтверждающих этот факт, и никаких – опровергающих.

Честно говоря, даже в школе нам говорили, что систему формирует наблюдатель, просто сама особенность школьного образования порождает глубокую амнезию через год после окончания школы.

Что это значит для тех, кто мало знаком с физикой, но прямо сейчас хочет разобраться в вопросе с практической стороны? Это значит, что наше представление об окружающем мире не более чем привычная иллюзорная картинка, относительно которой мы приходим к общему привычному соглашению, что она

такая, а не другая. Давай разберем конкретней. Мы привыкли, что вокруг нас есть дома и деревья, люди и машины, еда и мебель, но ничего этого в действительности не существует.

Существует просто поток данных, которые принимает и обрабатывает наша сенсорная система. Дальше в дело вступает набор интерпретаций этих данных, который и составляет основу того, что мы привыкли считать своей личностью и окружающим миром. Тема эта достаточно глобальная и докатиться можно даже до обсуждения эксперимента с лингводроидами – роботами, в которых вложена программа описания всего воспринятого, создания терминов описания поступающих данных и обмена этими терминами с другими дроидами. То есть фактически речь идет о создании искусственного языка. А философская часть обсуждения заключается в вопросе – можно ли считать этих дроидов личностями? И многие склоняются к тому, что принцип человеческой эволюции и восприятия – тот же самый.

Но искусственно созданные личности еще в будущем, а твоя личная реальность в настоящем. Поэтому главный вопрос, который мы с тобой сейчас выделим – а какую информацию об окружающем мире мы на самом деле имеем? Что мы знаем о мире не опосредованно через систему теорий и интерпретаций, а напрямую? Именно информация, полученная напрямую, и называется «восприятие».

К примеру, если ты сунул руку в огонь, то боль – это восприятие (хотя с точки зрения физиологии, как ни странно – как раз наоборот). Жар пламени и ожог от высокой температуры – это интерпретация, а мысль о том, что если сунуть тело в огонь, то будет боль и ожог – концепция. Наиболее интересно пример с огнем и болью рассмотрел Френк Герберт в «Дюне». Позволю себе процитировать фрагмент почти полностью (проверка Пола Атрейдиса Преподобной Матерью ордена Бене Джессерит; кому интересно, о чем именно – прочтите книгу, она того стоит):

– Ты слышал о том, что животные перегрызают себе лапы, чтобы освободиться из ловушки? Это веление инстинкта. Человек же остается в ловушке, выдерживая боль. Им движет надежда. Эта надежда не оставляет человека до самой его смерти.

Зуд перешел в жжение.

– Зачем вы это делаете? – спросил Пол.

– Чтобы убедиться, что ты человек. Молчи!

Пол сжал левую руку в кулак, потому что жжение перешло и на нее. Оно медленно росло... Становилось все сильнее и сильнее...

Он чувствовал, как глубоко впились ногти в ладонь, и попытался разжать кулак, но не мог шевельнуть пальцами.

– Горит, – прошептал он.

– Молчи!

Рука Пола задрожала, на лбу выступил пот. Казалось, каждая клеточка тела кричала: выдерни руку, но... Гом Джаббар! Не поворачивая головы, Пол попытался, скосив глаза, посмотреть, в каком положении находится игла. Услышав свое шумное дыхание, мальчик попытался унять его, но не смог.

– Пол!

Весь мир для него сосредоточился на неподвижном старческом лице, обращенном к нему.

– Горячо! Горячо!

Ему казалось, что он чувствует, как кожа на его руке обугливается, как расплывается и исчезает плоть и остаются одни кости. И вдруг боль разом утихла, словно ее кто-то отключил. Обильный пот выступил на теле мальчика.

– Довольно! ... – Она отодвинулась. – Молодой человек, вы можете посмотреть на свою руку.

Усмирив болезненную дрожь, Пол взглядывался в лишенную света черноту. Казалось, боль еще жила. Жила, пропитав собою каждое ушедшее мгновение.

– Ну же! – крикнула она.

Пол рывком выдернул руку и с удивлением уставился на нее. Никаких следов ожога на ней не было. Он поднял кисть, повертел ее, пошевелил пальцами.

– Это только возбуждение нервов, – проскрипела старуха. – Зачем калечить тех, кто может оказаться полезен?! И все же кое-кто отдал бы многое за тайну этого кубика.

– Но боль...

– Боль? – усмехнулась она. – Человек может вызвать и подавить любые ощущения в своем теле.

Этот фрагмент (как и многие другие в «Дюне») отлично иллюстрирует мысль о том, что наша реальность – это наше восприятие. Давай разберемся, что же является непосредственным восприятием.

К прямым личностным восприятиям относятся:

- мысли,
 - желания,
 - ощущения (или сенсорные восприятия),
 - эмоции
- и различающее все это сознание.

Суть проблемы в том, что человек, с детства находясь в матрице, постоянно подавляет в себе желания. В основном сказывается влияние родителей. Для многих из тех, кто создал семью по пути «Так надо», ребенок – назойливая помеха. И поэтому идеальное дитя – это молча сидящий у телевизора и смотрящий бесконечные мультфильмы «овощенок». Как показывают наши исследования, желаниями люди обладают либо благодаря родителям, либо вопреки, а чаще всего в результате сложных и причудливых сочетаний. То есть родители говорят с ребенком и потом подростком о жизни, жизненных путях, создают мотивации.

Многие родители даже не понимают, что, делая себе комфортно, они портят жизнь и ребенку, и следующим поколениям. Типичный пример: ребенок отправляется исследовать новый мир, его привлекает что-то интересное. И из года в год он чувствует хватание за руку и окрик: «Стоять!». Что тут может получиться, когда такая стратегия поведения интегрирована очень глубоко, на дичайших уровнях, вбита годами повторений? И нужно начать исследовать новые рынки? Так и возникают психосоматические расстройства. Вспоминается анекдот:

Учительница жалуется директору школы:

– Вовочка совсем от рук отбился: курит, выпивает, к девочкам пристает, учебу забросил.

– Пригласите его ко мне.

Приходит Вовочка, директор ему:

– Ну-с, как жизнь?

– Так, ничего.

– Покуриваешь?

– Да.

– А что?

– Примку...

– Угощайся, – достает пачку Dunhill.

– Ух! Вот это сигареты!!!

– Вытвиваешь?

– Бывает...

– А что?

– Водочку, портвейшок...

– Угощайся, – наливает рюмку Martell.

– Класс!!! Какой напиток!!!!

– Ты, говорят, и к девочкам начал приставать?

– Ну-у-у... Бывает...

Директор по селектору секретарше:

– Леночка, зайдите.

Заходит потрясающая девица.

– Пообщайтесь с молодым человеком по полной программе.

Через некоторое время возвращается обессиленный и офигевший от счастья Вовочка:

– Вот это женщина!!!

Директор:

– Так вот, Вовочка: чтобы добиться всего этого, надо учиться, учиться и еще раз учиться!!!

Это пример анекдота с позитивной мотивацией (пусть и представленной в обобщенно-потребительском формате). В жизни, как правило, все сложнее. Конфликт отцов и детей, желание что-то доказать и так далее. Но уже там, где возникает этот конфликт и не заканчивается протестом в стиле приема наркотиков или бухания водки под забором, есть шанс появления человека желающего.

Однако помимо семьи есть окружающий сложный мир (перечитываем главу «Так надо», кто забыл), который также подавляет желания. Многим ли говорят: «Вот вырастешь, будешь красивым, богатым, успешным, известным, девушек хоть отбавляй, интересные люди вокруг и жизнь будет просто супер»? Нет, болото хочет сформировать лягушку. Поэтому на ребенка или подростка происходит слив собственного негатива и утраченных мечтаний.

Мы считаем возрастом становления личности четырнадцать-шестнадцать лет. И к этому возрасту большая часть людей утрачивает способность испытывать радостные желания, которые и являются главной составляющей позитивной мотивации.

Что оказалось наиболее страшным для нас, так это следующий факт: даже в мыслях и эмоциях становясь на путь «Я хочу»,

человек не продвигается по нему вперед, так как ему не хватает силы желаний.

Объясним. Дохода в первую штуку баксов в месяц можно достичь только из негативной мотивации, как то: «не быть долбо-ебом», «не жить с родителями», «не жить, снимая однушку впятером», «не жрать доширак» и так далее.

Настроив свои мысли и эмоции на достижения целей, вполне можно продвигаться дальше. А вот потом у многих затык. Может быть, ты слышал, что на мастерских блоках Русской Модели Эффективного Соблазнения сертифицируются далеко не все. Десять процентов – уже считается нормальным. Я, как Достойный Член, долго думал, как же так можно – прийти на «Мастер» и останавливаться перед трудными заданиями, сдаваться, а не искать способы вылезти из кожи вон, но задание сделать.

И вот я вижу ответ совершенно ясно – обладая эмоциональной тягой к девушкам, мыслями о том, как именно их соблазнять, вполне можно достичь неплохого уровня, найти хорошую девушку. Но чтобы в твоём соблазнении была какая-то волшебная искра, чтобы твой взгляд горел огнем и зажигал глаза в ответ (или хотя бы создавал отблеск – Луна тоже красива по-своему, и не случайно именно к ней отсылают женскую природу), чтобы в воздухе витала какая-то необъяснимая «химия» – для этого нужны сильные желания.

И точно так же сильные желания определяют способность человека выйти из комфортного мира уровня «потребитель++», делать что-то, вести за собой. Более того, само по себе наличие этих желаний и есть один из факторов, почему люди пойдут следом.

Сильные желания формируют соответствующее восприятие. А восприятие – реальность. Таким образом, человек с сильными желаниями обладает сильной реальностью. Найти Грааль можно только в той реальности, в которой это считается возможным.

Задай вопрос себе – какие желания лежат в основе твоей реальности? Насколько она сильна? Это мощная, цельная реальность со своим будущим и позитивными намерениями или просто однодневка, которую каждое утро задает желание «не» – например, не лишиться дохода, не голодать.

Чем больше раз в своей жизни ты задавал или будешь задавать этот вопрос, тем больше ты будешь думать о некоей квинт-

эссенции позитивных намерений. О том самом позитивном сверхжелании, которое и есть суть позитивной мотивации, мотивации «к».

Ответ прост. Позитивное высшее желание – это любовь.

Как найти, что бы такое полюбить больше, чем валяться на диване и жрать – пожалуй, об этом стоило бы писать отдельно и очень долго. Так что исчерпывающий ответ на Великий Вопрос Матрицы будет дан не в этот раз.

Но мы поговорим о том, что любовь – это именно то, что способно дать тебе силу желаний. Я не говорю сейчас о конкретной любви к противоположному полу.

Скорее, мы говорим о Любви в ее вселенском понимании. Любви к тому факту, что ты одновременно Вселенная и песчинка мироздания. Любви к тому интересному миру, в котором мы живем. Любви к себе в этом мире. Любви к людям: к тем, какие они есть и какие могут быть. Любви к тому, каким можешь стать ты. К своим начинаниям, действиям, словам.

Мы говорим о Любви, направленной и наружу и вовнутрь одновременно.

Представь, что она пронизывает каждое твое пробуждение мыслями о том, какой будет замечательный день, сколько всего интересного произойдет и как твоя реальность станет лучше, и как станет лучше реальность окружающих тебя людей. Представь, что каждое твое засыпание она наполняет воспоминаниями о том, как много всего ты сегодня сделал, что сможешь продолжить завтра, и насколько замечательно прошел день. И даже если что-то не получилось – какие в этом уроки, которые сделают твою завтрашнюю реальность сильнее.

И если это так – да пребудет с тобой Сила, юный падаван.

А если серьезно, то именно эта Любовь – и есть тот тайный элемент, что придает силы твоим желаниям.

Хотя мы и говорили в этой книге о вреде послушания церкви, религиозные мудрецы нередко говорили очень правильные вещи. Например, «ищите и обрящете, толщьте и отверзется вам».

И этого же хотелось бы пожелать в завершение главы. Ищите свой Грааль и только в поисках его можно найти.

А для того чтобы искать – любите, будьте любимы и будьте счастливы!

Часть II

**Поступление информации
и формирование зависимостей**

*Почему самое трудное на свете
дело – убедить свободного в
том, что он свободен и что он
вполне способен сам себе это
доказать, стоит лишь потра-
тить немного времени на тре-
нировку?*

Ричард Бах
«Чайка по имени
Джонатан Ливингстон»

Наш мозг – уникальное и лучшее, на мой взгляд, творение природы. Он может обрабатывать гигантские потоки информации, делать сложные выводы, придумывать, мечтать и даже помог одному человеку изобрести мотоцикл.

И в силе мозга есть его слабость, которую мы с тобой будем рассматривать в этой части книги. Эта слабость заключается в том, что мозг сначала обрабатывает информацию, которая поступает из внешнего мира, и потом только либо ее запоминает, либо назначает второстепенной и происходит процесс естественной амнезии.

И если из внешнего мира приходит негативная информация – то мозг имеет обыкновение накапливать негатив. Равно как и позитив, впрочем. Негативное в данном случае – всего лишь слово, его можно заменить на синонимы: мусорная, истерическая, пропаганда и так далее.

Но на обработку всего этого хлама расходуются ресурсы нашего центрального процессора – а разогнать его мы не можем (пока). Так что если хочешь увеличить производительность своего мозга, а также получить в качестве накопленной информации позитивную энергию – читай эту часть книги крайне внимательно. И выполняй все, что тут написано: благо я аргументирую свои выводы.

ГЛАВА 8

ТЕЛЕВИДЕНИЕ

В Лос-Анджелесе мусор уже не выбрасывают. Его перерабатывают в телевизионные шоу.

Вуди Аллен

Разговор о телевидении я хочу начать с одного старого и доброго анекдота.

Приходит как-то мужчина на прием к урологу, снимает штаны, и уролог видит ярко-желтый «болт» посетителя.

– Что с Вами? Вы работаете на опасном производстве?

– Да нет. Безработный я.

– Наследственные заболевания?

– Вряд ли.

– Чем же Вы занимаетесь?

– Сажу дома. Ем чипсы. Смотрю порнуху.

Телевидение – это не центр семейной жизни, не источник знаний, и даже не проводник в мир вселенского счастья и гармонии. Тогда что же это? Давай рассмотрим феномен телевидения с разных точек зрения.

8.1. О целях

У каждого человека есть свое предназначение.

Возможно, ваше предназначение – смотреть телевизор.

Дэвид Леттерман

Что такое телевидение? Для чего оно создано? Если ты думаешь, что для того, чтобы тебя развлекать – то это вершина айсберга. Телевидение создано для того, чтобы продавать. Все, что волнует работников ТВ, и то, о чем они говорят больше всего, называется Его Величество Рейтинг. Честное слово, я был на множестве передач и общался с бешеным количеством сотрудников разных компаний. Слово «рейтинг» в их речи встречается чаще всех остальных.

Это слово означает, что передачу смотрят определенное количество людей. То есть реклама будет стоить больше денег. То есть

сотрудникам компании выплачивают премии и бонусы и обеспечивают дальнейшей работой, выделяют бюджеты на продолжения съемок передачи. Читал, наверное, что множество сериалов и шоу убрали из эфира по причине низкого рейтинга? Вот это оно и есть.

Борьба за рейтинг приводит к тому, что надо показывать «жаренные», «провокационные», «эмоциональные» и прочие сюжеты с высокой эмоциональной окраской. Так получается, что вся эта окраска имеет в подавляющем большинстве своем негатив.

Честное слово, если будет канал, на котором не будет рекламы и новости будут начинаться со слов: «Какое радостное событие!» и продолжаться: «Человек сделал отличную работу, он достиг вершин мастерства», и не будет ничего, кроме этого... Я пойму, что что-то не так.

8.2. Физиология

*Новости эти я знал с детства:
одна страна угрожает другой,
кто-то кого-то предал, эконо-
мика переживает упадок, Изра-
иль и Палестина за протёкшие
пятьдесят лет так и не при-
шли к соглашению, ещё один
взрыв, ещё один ураган оставил
тысячи людей без крова.*

Паоло Коэльо

Давай посмотрим с точки зрения физиологии, что происходит при просмотре телевизора. Начнем с простого – с общей неподвижности. В принципе отдых вещь сама по себе хорошая, но при условии получения организмом нагрузок. А какие нагрузки, когда люди паркут автомобиль во второй полосе, чтобы не пришлось идти лишние тридцать метров? Какие нагрузки, когда на четвертый этаж поднимаются исключительно на лифте и спускаются тоже?

Средний человек проходит в день от силы пару километров – этого недостаточно даже для поддержания тонуса мышц, не говоря уже про укрепление опорно-двигательного аппарата. В нашем проекте это называется «киселизация» – превращение нормального мужчины в кисель. В медицине это называют «гиподинамией» – то есть пониженная подвижность.

Особенно влияет гиподинамия на сердечно-сосудистую систему – ослабевает сила сокращений сердца, уменьшается трудоспособность, снижается тонус сосудов. Негативное влияние оказывается и на обмен веществ и энергии, уменьшается кровоснабжение тканей. В результате неполноценного расщепления жиров кровь становится «жирной» и лениво течет по сосудам, – снабжение питательными веществами и кислородом уменьшается. Следствием гиподинамии могут стать ожирение и атеросклероз.

Из-за отсутствия необходимых физических нагрузок человек все больше и больше времени проводит в сидячем или лежащем положении. У многих из нас вся нагрузка ограничивается дорогой от подъезда до автомобиля. Без работы мышцы слабеют и постепенно атрофируются. Уменьшаются сила и выносливость, нарушаются нервно-рефлекторные связи, приводя к расстройству деятельности нервной системы (развиваются вегетососудистая дистония, депрессия), нарушается обмен веществ.

С течением времени из-за гиподинамии нарастают изменения со стороны опорно-двигательного аппарата: прогрессирующе уменьшается костная масса (развивается остеопороз), страдает функция периферических суставов (остеоартроз) и позвоночника (остеохондроз). Длительная гиподинамия приводит к сердечно-сосудистым заболеваниям (ишемическая болезнь сердца, артериальная гипертония), расстройствам дыхания (хроническая обструктивная болезнь легких) и пищеварения (нарушение функции кишечника).

Лечение – простое. Проходить в день минимум пять километров, всегда стоять в общественном транспорте, вместо лифта пользоваться лестницей, три-шесть часов занятий физкультурой в неделю вместе с аэробикой. Как видишь, с точки зрения физиологии от телевизора пользы нет.

8.3. Диетология

ЖРАТЬ! СРАТЬ! РЖАТЬ!

Девиз среднего «хомячка»
в обработке мистера Фримена

Теперь давай посмотрим на телевидение с точки зрения диетологии. В подавляющем большинстве случаев средний человек сочетает просмотр ящика вместе с употреблением напитков и еды. Напитки могут быть разными, и мое отношение к ним тоже

разное. К примеру, совершенно ничего не имею против неограниченного потребления хорошего китайского чая без сахара – разве что дозу танина получишь адскую, но это не смертельно. Китайцы с этим столетиями живут.

Употребление легкого алкоголя, провоцируемого рекламой спортивных мероприятий, вызывает у меня желание сказать: «Люди, вы умом тронулись?». Пропаганда спорта и потребление алкоголя для меня настолько же несовместимо, как лечение перхоти кастрацией.

Потребление еды и закусок во время просмотра телевизора件 опасно. Оно просто неразумно – твоё сознание отвлекается на просмотр сделанного по всем законам привлечения внимания хомячков шоу, в то время как руки автономно от сознания занимаются доставкой калорий в организм. В среднем во время просмотра шоу гипножабы человек употребляет на 20-30% больше еды, чем если бы он ел за столом без отвлекающих факторов. Причем в самое опасное для ожирения время – вечером, чаще всего перед сном.

С точки зрения диетологии выгоды от просмотра телевизора нет.

8.4. Управление временем

Телевидение – дешевое и вульгарное развлечение.

Уинстон Черчилль

Я часто слышу фразы в стиле «мне не хватает времени», «я не высыпаюсь», «надо так многое успеть». При этом на просьбу замечать проведенное время перед телевизором простым секундометром мне также часто говорят: «Да я немного сижу, так, развлекаться».

Фишка в том, что когда я проводил реальные замеры, то минимальное время было два часа за вечер, максимальное – шесть. Были исключения без телевизора вообще, но мы сейчас не про них.

Давай возьмем за точку отсчета два часа в день. Что это такое? Вроде бы немного, но...

– Два часа в день занятий спортом делают тебя очень даже физически развитым.

– Два часа в день, потраченные на самообразование, сделают тебя очень достойным профессионалом менее чем за три года.

– Два часа в день – это четырнадцать часов в неделю. Две ночи добротного сна. Или нормальный сон каждый день.

– Два часа в день – это 1/12 жизни, то есть один месяц в году, с днями, ночами и всем прочим. Средний человек за год в отпуске проводит меньше времени, чем перед телевизором.

Самое обидное во всем этом, что человек уходит из реальности в мир танцев с волками (то есть звездами), развлекательных шоу, новостей и прочего, не имеющего отношения к обычной жизни событийного ряда. И это время, которое тратится на просмотр интеллектуального мусора, уходит в никуда.

При этом время – это ценнейший невозполнимый ресурс человека, который просто необходим на пути к успеху и достижению целей, профессиональному и интеллектуальному росту. И помнишь: чем больше в телевизоре программ, тем больше нечего смотреть, да?

8.5. Искажение восприятия реальности

Тем, кого боги хотят уничтожить, они сначала дают телевизор. Мы становимся расой созерцателей, а не создателей.

Артур Кларк

Теперь перейдем к одному из самых «веселых» пунктов, которые касаются телевидения. Начнем с описания одного веселого эксперимента. Его суть в том, что психологи предложили оценить свою вероятность оказаться в роли жертвы в течение ближайшей недели:

– Люди, которые проводят перед телевизором четыре и более часов каждый день, оценили эту возможность в 50%.

– Те, кто смотрит телевизор менее одного часа в день, оценили эту возможность в 10%.

Реальную вероятность вычислить легко: взять население твоего города и поделить на количество жертв из еженедельного отчета ГУВД.

«Телевидение по природе своей преимущественно наркотическое средство культуры порабощения. Контроль над содержанием, его униформизм и повторяемость неизбежно делают телевидение инструментом насилия, промывания мозгов и манипулирования личностью. Телевидение вызывает у зрителя состояние транса, что является необходимым предвари-

тельным условием промывания мозгов. Как и характер всех наркотических средств и технологий, характер телевидения изменить невозможно; телевидение можно перестроить или реформировать не более, чем технологию производства автоматического оружия».

*(Jerry Mander. Four Arguments
for the Elimination of Television.
New York: Quill. 1978)*

Если кратко подвести итоги этого фрагмента, то что же мы получаем? Телевидение формирует у зрителя искаженное восприятие реальности. Зачем это нужно? Все просто. У среднего хомячка растет и крепнет убеждение, что кругом ад и ужас, и он очень доволен тем, что его жизнь лучше, чем в телевизоре.

Точно так же у хомячка создают ощущение превосходства над другими – посмотри на зрителей «интеллектуальных» игр типа «Поля чудес». Они смотрят на игрока и всеми силами кричат: «Дебил! Неужели не понимаешь, что ответ такой?!» И если в обычной жизни у них не хватает ощущения собственной важности, значимости и интеллектуального превосходства, то спустя неделю мы снова увидим их на диване.

8.6. Аргументы зависимых личностей

*У богатых людей – большие
библиотеки, у бедных – боль-
шие телевизоры.*

Дэн Кеннеди

Про отказ от просмотра ТВ я говорю уже не первый год, и у меня накопилось достаточное количество типичных возражений людей, которые защищают свою привычку проводить время в режиме диванного овоща. Кстати, есть одно наблюдение – у алкоголиков, курильщиков и фанатов ТВ абсолютно одинаковые аргументы в защиту своих увлечений. Просто наблюдение, ничего больше.

Самый вечный аргумент звучит так: «А как я буду узнавать новости»? Я даже не знаю, как на него отвечать. Вот, скрипя зубами, открыл новостной сайт (в принципе новости повторяются на сайте вестей и самих вестях). За сегодня, 15 июня 2011 года, я обнаружил такие, безусловно важные новости:

- Что прибыль компании Zara выросла на 10%.
- Что результаты ЕГЭ школьников, списанные у студентов, будут аннулированы.
- Что пиаром Facebook займется бывший пресс-секретарь Билла Клинтона.
- Что Евросоюзу придется выделить Греции дополнительно 20 миллиардов евро.
- Что Госдума предлагает запретить продажу пива ночью.
- Что уровень госдолга может вырасти до 16-17% ВВП.

Что могу сказать? Ни одна из этих новостей не делает меня богаче, успешнее, сексуально привлекательнее, эрудированнее, остроумнее, не помогает знакомиться с новыми полезными людьми и не может принести мне другую ощутимую и измеримую пользу.

Главное, что я хочу тебе сказать – действительно важные новости тебе сообщат друзья или знакомые. Мало того, в каждом разговоре ты будешь узнавать что-то новое и интересное. Например, о том, что Северная Корея обстреляла Южную, я узнал от китайца в автобусе, идущем от Хуньчуня в Янцзы (приграничные города в Китае). Все остальные новости зачастую являются только информационным шумом.

Второй по популярности аргумент еще веселее – есть же программы, которые в целом полезны. Канал «Дискавери», к примеру.

Я сразу скажу, что при всей моей любви к передачам типа «Тор Gear» (не ублюдочное уёжище в русской версии, а нормальной английской передаче) и «Разрушители Легенд» есть одно важное правило, о котором я много раз говорил и буду говорить.

Правило простое – сначала дела, потом развлечения. Развлечения должны быть поощрением за хорошо сделанную работу. А хорошо сделанная работа редко когда выполняется по графику. Это только у Мюнхгаузена каждое утро в десять часов – совершить подвиг, а у нормального человека сложно прогнозировать окончание работы. Хорошо и качественно сделанной работы.

А сетка телепередач идет по строгому графику. И если ты хочешь посмотреть программу, есть два выхода – либо пойти на компромиссы со своей честью, гордостью и совестью... либо скачать программу и посмотреть в специально отведенное свободное время. Кстати, уже с вырезанной рекламой.

8.7. Ну и как же использовать телевизор?

С телевидением дело обстоит также, как с гамбургерами: я съел их много, но не помню ни одного.

Джон Барроу

Моя позиция одна – никак. Сам по себе этот аппарат имеет сомнительную ценность. Его можно использовать только одним способом – подключать как устройство вывода для просмотра фильмов. Которые ты выбираешь сам, время просмотра назначаешь сам и смотришь в свое свободное время, которое у успешного человека бывает только в одном случае – он сделал все, что планировал на сегодняшний день.

Всякие фоновые просмотры ящика, чтобы ты не чувствовал себя одиноким в квартире – оставь бабушкам. Привычка есть из тазиков нямку, сопровождаемую просмотром свежего ментального поноса, оставь свиньям. Привычка смотреть новости вообще не ведет к психическому равновесию. Все.

Резюме и выводы

Телевидение имеет огромное образовательное значение. Оно учит вас, когда вы молоды, как: (а) убивать, (б) грабить, (в) расхищать, (г) стрелять, (д) отравлять и, в общем, (е) как вырасти в преступника или бандита Дикого Запада ко времени окончания школы.

Джордж Микеш

Давай подведем итоги. И моя позиция по работе с зависимостями, всеми без исключений, очень простая – какая у тебя выгода от просмотра телевизора? Я уже привел аргументы, что с точки зрения физиологии – выгоды нет. Диетология – мимо. Создание искаженного восприятия реальности? Крайне сомнительная польза.

С точки зрения потраченного времени – это убийца целей и мечтаний. Так что выключай зомбящик и добро пожаловать в реальный мир.

ГЛАВА 9

ГАЗЕТЫ

Большинство людей не читает целиком газетные материалы, а ограничивается лишь чтением заголовков и подзаголовков. Отсюда следует, что те, кто их формулирует, оказывают чертовски большое влияние на восприятие новостей читателями.

Ли Якокка

Газеты современной России являются наследницами советских, о чем говорит хотя бы полное сохранение названий популярных газет, да еще с публикацией обязательного набора орденов имени всего на главной странице. Пусть одна партия сменилась другой, но тематика газет осталась та же – жизнь и деятельность партии, болезни и их лечение, обсуждение телевизионных программ и поношение «их нравов», то есть заграницы. За прошедшие 20 лет добавились разве что обильные «светские хроники» про жизнь так называемых «звезд».

В Советском Союзе было такое занятие – сдавать макулатуру. Огромные пачки прочитанных до обеда советских газет сносились советскими гражданами в специальные пункты приема. В обмен на сданную макулатуру можно было получить редкие книги, поэтому, чтобы сдать макулатуру, следовало провести немало времени в очередях. Но так как книги в Советском Союзе были в дефиците, особенно хорошие, то сдача макулатуры, а значит и подписка на советские газеты, были вполне оправданным делом, даже если эти газеты и не читать. Возможно, именно поэтому «Аргументы и факты» вошли в книгу рекордов Гиннеса по тиражам.

Кстати о тираже. Господин Тираж для газет – то же самое, что и Его Величество Рейтинг для телевидения. И это значит, что задача каждой газеты – напечататься в максимальном количестве. Даже если часть выпуска будет нераспродана, именно цифры тиража определяют стоимость рекламных площадей. Израсходовать максимум низкокачественной бумаги – вот сверхзадача

российской прессы. Такая сверхзадача есть основа и причина макулатурного характера отечественных газет, независимо от того, как Отечество называется, и невзирая на то, что слово «макулатура» осталось историей времен прошлого наименования нашей Родины.

На сегодняшний день газеты можно условно разделить на четыре категории – макулатурные, полумакулатурные, полумакулатура с претензией и макулатурно-специальные.

Макулатурные газеты – это «Спид-инфо», «Московский комсомолец» и тому подобная «Криминальная Россия», не имеющая даже претензии на сколько-нибудь адекватное и грамотно написанное содержание. Задача таких газет – напихать побольше чернухи, сплетен, откровенного вранья и всего прочего, что бабушки могут два часа обсуждать в пригородной электричке по пути из села Хуево-Кукуево в ближайший мегаполис или в обратном направлении.

Если ты читаешь такие газеты – мои соболезнования. Что тебе может помочь, даже и не знаю, лоботомия доказала свою неэффективность уже полвека назад, а эвтаназия все еще незаконна. Может быть, галоперидол и профилактические работы по озеленению территории?

Полумакулатурные газеты отличаются от макулатурных тем, что там работают неплохие журналисты с хорошими литературными навыками и более-менее адекватным жизненным кругозором. Типичный пример такой газеты – «Комсомольская правда». Текст сотрудников федеральной составляющей газеты вполне читабелен, вопиющего идиотизма и стилистики, рассчитанной на жителей села Нижняя Пердяевка, не содержит. С региональными вкладами, конечно, похуже, но об этом чуть позже. Главная проблема «Комсомолки» и подобных ей газет заключается в двух аспектах: газету надо выпускать ежедневно; чтобы реклама была прочитана, заголовки и передовица должны цеплять читателя. Побочная проблема – нереальная корона на голове у журналистов таких изданий, всерьез считающих себя властью и элитой.

К чему это приводит на практике? Ежедневность выпуска выливается в то, что не всегда на подготовку материала отправляется журналист, действительно разбирающийся в предмете. В результате сочетания с побочной проблемой короны мы читаем

творчество бравирующего пафосного дилетанта. Хороший пример – шумиха вокруг адронного коллайдера. Естественно, прочесть даже краткое изложение современной теоретической физики для полных чайников – это выше сил нашего журналиста, он же «гуманитарий» и мыслит по принципу «пусть эти физики объясняют». Отсюда вопросы про черные дыры, которые всосут мир, антиматерию, которая все на Земле уничтожит, и прочие ктулхуизмы.

Причем обязательно в пафосном тоне «объясните нашим читателям, какие есть гарантии безопасности человечества». Если с природой антивещества еще ничего непонятно, то с антиосознанием окружающего мира все ясно на сто процентов – это то, что происходит в голове у тех, кто строит понимание Вселенной на основе вот таких статей. Хотя, конечно, есть и люди, всеерьез полагающие, что коллайдер «андронидный».

Проблема дилетантизма – следствие безграмотности сегодняшнего населения в принципе и провала системы образования за последние тридцать лет. А вот проблема необходимости создания наиболее цепляющих передовиц – следствие тотального эмоционального голода «хомячков» и адской потребности во внешних раздражителях. Цепляющими темами являются темы негативные, потому что они имеют более сильную эмоциональную окраску. Естественно, что «Преступление века в деревне Задрищенской!» про то, как дед Макар убил деда Панаса за мешок картошки, будет намного более мощным заголовком, нежели «В деревне Задрищенской построен новый корпус школы».

В случае с коллайдером и ежу понятно, что никто не купит газету с заголовком «Конференция в Перудже: Стандартной Модели пока ничего не угрожает» (комментирую – это данные исследований ЛНС по состоянию на июнь 2011 года, если вкратце – принципиально нового толком ничего не обнаружили). Куда интересней что-нибудь типа «Угрожают ли миру черные микродыры?» Но это еще полбеды.

Беда же такова: жизнь большинства людей в матрице настолько неудачна и скучна, что им нужно подтверждение – у тех, у кого вроде бы все хорошо, на самом деле все тоже плохо. Отсюда передовицы в стиле «Пупкина не может отсудить детей у бывшего мужа!», «Измена Иванова доказана! Жена подает иск на миллиард!» Фамилии можете подставить любые из числа певи-

чек или миллиардеров – с большой вероятностью угадаете. Это как бы дает «хомячку» ощущение, что раз и «у тех» все плохо, то зачем переживать, он-то своей Люське с соседкой Наташкой изменяет втихую, а значит все хорошо.

Голосовать своим собственным рублем за покупку такого информационного мусорного мешка как минимум глупо. Еще глупей засорять себе этим голову. Пока что от слухов и сплетней богаче, умней и успешней никто не стал. А вот потраченное время, которое можно было бы посвятить чтению книг или хотя бы попыткам разобраться, что же действительно исследуют физики ЦЕРНа на коллайдере, никому еще вернуть не удавалось. Вывод сделай сам.

Полумакулатурные газеты с претензией, такие как «Аргументы и факты», помимо наличия толковых журналистов, не ограничены ежедневным выпуском. Отсюда статьи на тему экономики, событий в бизнесе или спорте написаны чаще всего грамотными в вопросе людьми. И даже статья про коллайдер, скорее всего, будет написана человеком, имеющим хотя бы базовые представления о современной физике. Однако проблема такой газеты все та же – Господин Тираж.

Даже когда редакционная коллегия искренне не хочет засорять газету вагонами негатива и говна, нужны цепляющие заголовки, нужны обложки. Что же делать? Тут снова на помощь приходит шоу-бизнес. Естественно, за неделю накапливается множество слухов, кто собирается развестись, а кто закрутил роман. Отличие от обычной желтой полумакулатурщины в том, что используются не слухи, а хоть чем-то доказанные данные. Ну хотя бы фотками папарацци или свидетельствами «очевидцев». Вот скажи, покупая газету с передовицей в стиле «Тайная любовь Николая Баскова», кем ты себя считаешь? Человеком, который следит за культурой? Или потребителем слухов агентства ОБС – одна бабка сказала? И есть ли разница – прочел ты только что ложь и вранье или правду? Что меняется в твоей собственной жизни от того, что кто-то действительно собирается разводиться или нашел новую подружку?

Специальные газеты создают иллюзию наличия в них исключительно полезной информации. Но давай посмотрим правде в глаза. Даже если ты профессионально занимаешься трейдингом и нуждаешься в новостях, что удобней – вывести нужную

информацию в отфильтрованном виде на экран монитора или перелистывать газету в поисках нужного между бесполезными тебе сообщениями о выпуске новой мобилы компанией «Nokia»? И давай посмотрим правде в глаза – большинство финансовых игр требуют математических навыков, а не просмотра новостей. Самый же шедевр специальной макулатуры – это спортивные издания.

Выведем за скобки тот факт, что само по себе наблюдение за миром спорта – популярный таймкиллер, который не делает тебя сильнее, быстрее и уж точно выше. Представим себе, что ты всерьез увлекаешься, например, теннисом и следишь за мастерами этого вида спорта. Я не спорю, что матчи Надаль-Федерер вполне красивы эстетически, и если тебя это радует – смотри на здоровье. Но покупая газету, чтобы узнать обзоры и результаты какого-нибудь Ролан Гаррос, сколько ты узнаешь именно того, что тебе интересно? А сколько будет про футбол? Не проще ли зайти на спортивные сайты и там почитать экспертов, посмотреть интервью?

Резюме и выводы

В погоне за Господином Тиражом газеты ориентируются, прежде всего, на максимально массового читателя – необразованного, неудачливого, с вагоном проблем. Если ты – это он и есть, читай конечно же. Если нет – читая газеты, ты ежедневно погружаешься в реальность домохозяек, засоряешь себе мозг сплетнями, взглядами дилетантов и негативом. Бумага второго сорта – проводник в реальность второго сорта. Не хочешь в ней жить – не читай газет. Точка.

ГЛАВА 10

СРЕДСТВА МОЗГОВОГО ИСТОЩЕНИЯ

Давай подведем итог глав про телевидение, газеты и радио длинной цитатой из работы Хомского* «10 способов манипулирования в средствах массовой информации».

10.1. Отвлечение внимания

Основным элементом управления обществом является отвлечение внимания людей от важных проблем и решений, принимаемых политическими и экономическими правящими кругами, посредством постоянного насыщения информационного пространства малозначительными сообщениями. Прием отвлечения внимания весьма существен для того, чтобы не дать гражданам возможности получать важные знания в области науки, экономики, психологии, нейробиологии и кибернетики.

«Постоянно отвлекать внимание граждан от настоящих социальных проблем, переключая его на темы, не имеющие реального значения. Добиваться того, чтобы граждане постоянно были чем-то заняты, и у них не оставалось времени на размышления; с поля – в загон, как и все прочие животные» (цитата из книги «Тихое оружие для спокойных войн»).

10.2. Создавать проблемы, а затем предлагать способы их решения

Данный метод также называется «проблема–реакция–решение». Создается проблема, некая «ситуация», рассчитанная на то, чтобы вызвать определенную реакцию среди населения с тем, чтобы оно само потребовало принятия мер, которые необходимы правящим кругам. Например, допустить раскручивание спирали насилия в городах или организовать кровавые теракты для того, чтобы граждане потребовали принятия законов об усилении мер безопасности и проведения политики, ущемляю-

* Ноам Хомский – американский лингвист, философ, общественный деятель, автор книг и политический аналитик. Заслуженный профессор языкознания в Массачусетском технологическом институте и один из выдающихся деятелей науки XX века. Его фундаментальные труды в области теории языкознания и науки познания получили заслуженное признание в научном и преподавательском сообществе.

щей гражданские свободы. Или: вызвать экономический кризис, чтобы заставить принять как необходимое зло нарушение социальных прав и сворачивание работы городских служб.

Как вы понимаете, из трех случаев бытового убийства под белочкой можно раскрутить месячную истерию, описывающую влияние алкогольного террора на жизни невинных граждан, что выльется в законы, ужесточающие продажу алкоголя и повышенные налоги.

10.3. Способ постепенного применения

Чтобы добиться принятия какой-либо непопулярной меры, достаточно внедрять ее постепенно, день за днем, год за годом. Именно таким образом были навязаны принципиально новые социально-экономические условия (неолиберализм) в 80-х и 90-х годах прошлого века. Сведение к минимуму функций государства, приватизация, неуверенность, нестабильность, массовая безработица, заработная плата, которая уже не обеспечивает достойную жизнь. Если бы все это произошло одновременно, то наверняка привело бы к революции.

10.4. Отсрочка исполнения

Другой способ продавить непопулярное решение заключается в том, чтобы представить его в качестве «болезненного и необходимого» и добиться в данный момент согласия граждан на его осуществление в будущем. Гораздо проще согласиться на какие-либо жертвы в будущем, чем в настоящем.

Во-первых, потому что это не произойдет немедленно. Во-вторых, потому, что народ в массе своей всегда склонен лелеять наивные надежды на то, что «завтра все изменится к лучшему» и что тех жертв, которых от него требуют, удастся избежать. Это предоставляет гражданам больше времени для того, чтобы свыкнуться с мыслью о переменах и смиренно принять их, когда наступит время.

10.5. Обращаться к народу как к малым детям

В большинстве пропагандистских выступлений, рассчитанных на широкую публику, используются такие доводы, персонажи, слова и интонация, как будто речь идет о детях школьного возраста с задержкой в развитии или умственно неполноценных индивидах.

Чем усиленнее кто-то пытается ввести в заблуждение слушающего, тем в большей степени он старается использовать инфантильные речевые обороты. Почему? «Если кто-то обращается к человеку так, как будто ему двенадцать или меньше лет, то в силу внушаемости (в ответ) или реакции этого человека, с определенной степенью вероятности, также будет отсутствовать критическая оценка, что характерно для детей в возрасте двенадцати или менее лет».

10.6. Делать упор на эмоции в гораздо большей степени, чем на размышления

Воздействие на эмоции представляет собой классический прием, направленный на то, чтобы заблокировать способность людей к рациональному анализу, а в итоге и вообще к способности критического осмысления происходящего. С другой стороны, использование эмоционального фактора позволяет открыть дверь в подсознательное, для того чтобы внедрять туда мысли, желания, страхи, опасения, принуждения или устойчивые модели поведения...

10.7. Держать людей в невежестве, культивируя посредственность

Добиваться того, чтобы люди стали неспособны понимать приемы и методы, используемые для того, чтобы ими управлять и подчинять своей воле. «Качество образования, предоставляемого низшим общественным классам, должно быть как можно более скудным и посредственным с тем, чтобы невежество, отделяющее низшие общественные классы от высших, оставалось на уровне, который не смогут преодолеть низшие классы».

10.8. Побуждать граждан восторгаться посредственностью

Внедрять в население мысль о том, что модно быть тупым, пошлым и невоспитанным.

10.9. Усиливать чувство собственной вины

Заставить человека уверовать в то, что только он виновен в собственных несчастьях, которые происходят ввиду недостатка

его умственных возможностей, способностей или прилагаемых усилий. В результате, вместо того чтобы восстать против экономической системы, человек начинает заниматься самоуничтожением, обвиняя во всем самого себя, что вызывает подавленное состояние, приводящее, в числе прочего, к бездействию. А без действия ни о какой революции и речи быть не может!

10.10. Знать о людях больше, чем они сами о себе знают

В течение последних 50-ти лет успехи в развитии науки привели к образованию все увеличивающегося разрыва между знаниями простых людей и сведениями, которыми обладают и пользуются господствующие классы.

Благодаря биологии, нейробиологии и прикладной психологии, «система» получила в свое распоряжение передовые знания о человеке как в области физиологии, так и психики. Системе удалось узнать об обычном человеке больше, чем он сам о себе знает. Это означает, что в большинстве случаев система обладает большей властью и в большей степени управляет людьми, чем они сами.

Резюме и выводы

Проблема отупения населения – это глобальная проблема, а не беды только остатков Советского Союза в разных нынешних ипотасях. В каждой стране руководство знает главное правило – дайте человеку образование, повышайте его интеллектуальный уровень – и он будет хотеть больше свободы и прав. В царской России институты всегда считались рассадниками вольнодумцев.

С другой стороны, в нашей стране проблему интеллектуального роста в институтах решили очень гибко, я это признаю (про это – в части книги, посвященной социальной матрице).

ГЛАВА 11

ИНТЕРНЕТ

Интеллектуальный уровень толпы равняется интеллектуальному уровню самого глупого ее представителя, поделенному на число ее членов.

Терри Пратчетт

Давай вместе вспомним, как закончилось прошлое тысячелетие. Конец девяностых ознаменовался двумя процессами: первый из них — смерть телевидения как площадки для новаторских проектов, смелых идей, реальных дебатов и всего того, ради чего хотя бы иногда имело смысл жать на кнопку. Не будем вдаваться в политическую и историческую подоплеку этих событий, а просто констатируем как факт. «Куклы», классические «Что? Где? Когда?», а не современная пародия «Брейн-ринг», — все это уже история.

Второй процесс связан со старой поговоркой «Свято место пусто не бывает» и с бурным развитием интернета в крупных городах, начиная с введения безлимитного ночного интернета от ROL, заканчивая первыми adsl модемами. Как следствие, появилось очень много интернета, который зачастую был подключен постоянно. Следствие этого процесса — появление в интернете множества способов убить время. Серфинг по поисковикам, форумы, конференции — с этого начинался тайм-киллинг в интернете. ЖЖ и френдленты были следующей ступенью, но то, какого масштаба достиг процесс убийства времени благодаря социальным сетям, не снилось даже телевидению.

Большинство читателей нашей книги — наверняка не классические «овощи», и тема телевизионной и газетной зависимости вряд ли для тебя настолько актуальна, насколько зависимость от компьютера и сети. Просто оцени сейчас: сколько времени за компьютером ты провел за крайний день? Неделю? Месяц? А сколько пользы и денег тебе это принесло?

Я не отрицаю наличие в интернете блестящих средств для ускорения и удешевления деловой коммуникации, многочисленных способов поднять пару дополнительных миллионов дол-

ларов или привлечь клиентов в свой бизнес. Но положи руку на сердце, напряги мозги – сколько действительно твоего времени за экраном прошло с пользой? А потом обдумай – сколько полезного времени ушло на просмотр чьих-то фоток вконтакте или одноклассниках, комментарии и переписки с нулевым информационным выхлопом, «забавные» видео? Нашел ли ты золото на этой информационной помойке или весь уже обляпан инфоговном?

Давай разберем последовательно способы убийства времени в интернете, а потом поговорим о причинах, следствиях и способах борьбы.

11.1. Онлайн-игры

[игрок1] to [игрок2] Я на новый год два уровня получил, шесть грузов прокачал, медицину до сотни поднял...А сосед забросил ТЗ и уехал на лыжах с какими-то фотомоделями кататься... Вот недоумок!!!

Разговор в чате TimeZero

Игры в сети бывают, по большому счету, двух видов. Это «эльф восьмидесятого уровня» и «выращивание гороха вконтакте». Эльфы 80-го уровня существуют в ролевых онлайн-играх. К ним склонны люди с приверженностью к перфекционизму, но со слабой силой личности и воли. «Прокачка» персонажа заменяет начинающему эльфу поход в качалку, соблазнение и деловое развитие, вместе взятые. Вступление «в клан» – поиск соратников и друзей. «Прокачка эльфа» является современной формой психического расстройства и требует лечения. Если ты этим страдаешь – поздравляю, у тебя серьезная зависимость, от которой надо избавляться.

На ранних этапах лечится прохождением тренингов Русской Модели Эффективного Соблазнения. На поздних, начиная с 50-го уровня – девушки уже не нужны. Спасет либо хороший гипнотерапевт, либо изобретения доктора Гильотена и Томаса Эдисона.

Выращивание гороха вконтакте – кажущееся безобидным проведение времени, поэтому более популярно у девушек. Маль-

чики чаще выращивают горох посложней, типа городов, но суть не меняется. Эти игры имеют претензию на стратегичность и интеллектуальность, на деле же попросту привязывают игрока к необходимости регулярно выходить в социальную сеть и запускать игру (горох надо поливать). Практически реализованная возможность полить горох одним нажатием кнопки мобильного телефона на занятиях или в офисе приводит к жесточайшей зависимости от гороха. Вложенные в посевной процесс время и силы – к неспособности остановиться. На ранних стадиях лечится, если хорошенечко затусить с друзьями и девчонками на выходные. Серьезные стадии на наших тренингах лечим контрактом участника на удаление гороха, очень серьезные – контрактом на форматирование жесткого диска.

Что же такое в итоге игры? Главный убийца всего, что только можно – мотивации, времени, личной жизни, здоровья и социальной адаптации. Зачастую ты еще и платишь за это. Чем же так интересны среднему планктону эти самые игры в ассортименте?

– Помогают уйти из этой серой реальности в мир красивых женщин и мужественных воинов.

– Помогают стать уважаемым человеком.

– Помогают общаться и находить новых друзей.

– Дают шанс стать чемпионом всего на свете.

– Дают шанс соревноваться с реальными людьми, чтобы выяснить, кто есть кто.

Это всё рекламные тексты, разумеется. Как ты думаешь, сколько человеческих тысячелетий загубили в комплекте «аллоды», Ragnarök, Ultima, Lineage II, World of Warcraft, Second Life, «счастливый фермер» и «бойцовский клуб»? Ну и другие «бесплатные браузерные фэнтези-игры»? Давай трезво посмотрим на реальность происходящего и сделаем выводы.

– В день тратится от четырех до двадцати часов времени на игры (и это не преувеличение). Ладно бы на что полезное это время уходило, но не будешь же ты играть в эти игры всю жизнь и зарабатывать этим денег столько, чтобы даже твоим внукам хватило?

– Сбивается график жизни и суточных ритмов. Ложимся спать поздно, встаем рано, весь день играем в игру «утренний упырь», мечтаем отоспаться, и вместо этого «на минуточку» сно-

ва запускаем игру. Очнувшись в пять утра. Ладно бы был свободный график, но в работе в офисе шеф может быть совершенно справедливо недоволен.

– Забываем, как общаться с нормальными, живыми людьми. Просто потому, что они вообще не понимают, что такое крафтить и фармить, в чем прелесть рейдов, и им глубоко по фигу на разницу между танком и хилом.

– Часто пренебрегаем своей тушкой, забывая болт на элементарную гигиену и физиологию, забывая правильно и регулярно питаться, чистить зубы и давать организму необходимую ежедневную нагрузку. Зачем? За месяц можно своего персонажа на два уровня раскатать. А бицепс на два сантиметра не вырастет.

– Формируется круг общения из таких же воинов добра и света. Простите, описался – онлайн-героев, конечно же. Круг интересов один, линейка, чтобы померяться, есть, обсуждать подвиги можно целыми днями. И мы помним, что социальное окружение формирует поведение. Так вот представь – если ты будешь общаться с красноглазыми бойцами клавиатурного фронта с сальными волосами, щедро одаренными юношескими прыщами, с пивасиком наперевес, как это тебе поможет купить свою собственную квартиру в Москве? Или ты собираешься вечно жить за счет родителей?

Кстати, посмотри, как эту зависимость очень здорово обстели в «Big Bang theory» – показано формирование зависимости, изменение поведения и психики людей очень точно.

11.2. Новостные ресурсы

В нашем мире существуют три вида смерти: остановка сердца, смерть мозга и уход в Сеть.

Гай Олмес

К интернет-новостным сайтам в полной мере относится то, что написано по поводу газет. Только учитывая, что интернет-СМИ в несколько раз более активны и им требуются новости не каждый день, а каждые десять минут. Это рождает веселые новости о пингвинах-убийцах, насилующих лесбиянок в девственных лесах Амазонки, с парой сотней абсолютно шизофренических комментариев в обсуждениях.

СМИ в интернете еще более мусорные, чем печатные – за очень редкими исключениями в виде скучных аналитических порталов, которые интересны только узкому кругу профессионалов.

Так что забей и занимайся своими делами.

11.3. Знакомства

Все мы слыхали про то, что миллион обезьян, стуча по клавишам миллиона пишущих машинок, могли бы написать полное собрание сочинений Шекспира. Благодаря Интернету мы знаем теперь, что это неправда.

Роберт Виленски

Феномен онлайн-знакомств мной изучался крайне плотно, в том числе и по причине моего многолетнего увлечения пикапом. Это просто отдельная песня, про которую можно говорить часами, но я постараюсь сказать тебе суровую правду за несколько коротких абзацев.

Для начала причина общения с девушками в интернете состоит в том, что мальчик очкует подойти и соблазнить девушку на улице или в клубе.

Разумеется, он будет заниматься любыми видами самооправдания – типа так эффективнее, больше выбор и так далее и тому подобное.

И потом начинается самый адский ад – общение с симпатичной девушкой, с которой одновременно разматывает пара десятков других ебак. У нее замыливаются глаза, ты строчишь письма одно за одним, и лучший результат, которого многие добиваются – тебя ставят в игнор.

Главный приколот знакомств по интернету заключается в том, что у тебя создается иллюзия выбора, ведь девушек много. И тебя мотает от одной отфотошопленной фотографии к другой, где рождаются иллюзии реального счастья и добра...

А потом, если сложатся звезды, тебе придется встречаться с девушкой в реальном мире. И ой, как тяжело будет с ней общаться после всего, что она читала на мамбе или лавпенете... И если ты все еще не умеешь соблазнять девушек в реальном мире, то у тебя

и не получится. Совершенно логично. Начали с того, к чему пришли – знакомства в Сети используют те, кто не умеет соблазнять в реале. А без умения соблазнять в реале знакомства в Сети бесполезны...

Уходит только время, которое молча оборачивается тебе вслед, глядя на твою молодость печальными глазами...

11.4. Форумы

Интернет – нечто столь огромное, могущественное и бессмысленное, что для некоторых он стал идеальным заменителем жизни.

Эндрю Браун

Сейчас уже менее популярный способ временных трат, но по-прежнему крайне затягивающий. Сильная сторона этого тайм-киллера – вызов большого количества негативных эмоций в результате «грязных» приемов в спорах, перерастающих в откровенный срач. Флейм, флуд, троллинг и холивар – это сегодняшние «всадники интернетоКАЛипсиса», заскакивающие практически на каждый форум.

Никакой истины в форумных спорах не рождается, а мастерство виртуального троллинга не делает тебя искусным коммуникатором в реале. Маститые «форумчане», грозно рассказывающие о своей жизненной крутости – чаще всего задроты и неудачники, хотя в Сети – все как минимум кандидаты в мастера спорта. По переписке. Да.

Всезнайство и безапелляционность заменяют им энциклопедичность и уверенную позицию. Чувствуешь разницу? Вяizzlyваясь в, казалось бы, легкий спор, ты рискуешь потерять часы в бесплодной переписке. Лучше всего форумные истерии описали Олди в книге «Золотарь». Единственный известный мне способ создания нормального форума – жесткие правила и серьезный подбор профессионалов, заинтересованных в процветании форума. Такую политику мы ведем на pickupforum.ru, но даже там есть темы, куда не заглядывает нога модератора.

Имеет смысл посещать только форумы, где можно и нужно общаться на твои профессиональные темы – благо свои форумы есть даже у таксистов и проституток.

11.5. Порно

Порнография, пожалуй, не учит насилию, но можно сломать себе ногу, пытаясь ей подражать.

Мейсон Кули

Существует одно очень старое правило: порно есть про все. Я видел даже порно с птеродактилями. Про оральный, анальный и банальный секс писать даже как-то не очень и кошерно – это что-то типа обязательной программы.

К моему глубокому сожалению, многие парни считают порно не развлекательным жанром, а образовательным. Забывая о том, что порно снимают мужчины для мужчин (иногда снимают женщины для мужчин). И в порнографии показывают то, на что больше всего вырабатывается желание покатать бицепс.

И к каким последствиям это приводит? Для многих парней порнография становится «образовательным» материалом, и они пытаются в обычном сексе повторить то же самое, в той же последовательности. Средней девушке такой подход, может, и не нравится, однако с большой долей вероятности она промолчит. Просто потом молча уйдет к мужчине, который может раскрыть ее сексуальность. А вы еще удивляетесь, почему очень молодые девочки встречаются с сорокалетними.

С другой стороны, я признаю образовательный эффект порнографии. Например, вышедшие в тираж порнозвезды часто выпускают видеопособия по сексу с собой в главной роли. Там зачастую бывает очень много познавательных моментов. Или, к примеру, можно посмотреть записи кастингов Вудмана, где он разводит девушек сниматься в порно – стратегии раскруток там хорошо показаны.

А если ты в обычной жизни будешь сравнивать обычных девушек с теми чудесами, которые показываются на видео, тебя может настигнуть большое разочарование. Хотя сама по себе девушка не виновата, что недотягивает до мечты твоей правой руки.

В общем, порнография может пригодиться не как ежедневный способ восхититься мастерством американских пластических хирургов, а как способ дополнительного возбуждения при просмотре вместе с девушкой. Фоном, разумеется.

11.6. Зависимость

*В Интернете никто не знает,
что ты собака.*

Питер Стайнер

Давай проведем простой тест: чем ты будешь заниматься, если тебя на месяц забросит в страну, где с интернетом все плохо? Например, в Северную Корею? У тебя есть план, чем можно занять все это время, кроме поиска морковки по-корейски (которую, кстати, в Корее не делали никогда). Или ты будешь целыми днями страдать и не находить себе места, все время думая только про Сеть?

К сожалению, Сеть сейчас не только источник информации про все на свете, но еще и серьезно формирующее зависимость само от себя явление. Типичный пример – серфинг без начала и конца, когда человек часами «убивает время», или, по его словам, «ищет что-то полезное».

Про игры я уже писал в этой же главе, нет смысла еще раз переписывать самого себя.

Возможен вариант создания у себя иллюзии социальной значимости – когда ты заводишь себе много друзей и знакомых по переписке, замещая у себя личное общение виртуальным. Бывает даже, что две зависимости накладываются одна на другую – к примеру, азартные игры и интернет. И интернет тут не зависимость, а инструмент.

К сожалению, зависимостям подвержены самые слабые в психическом плане – молодые члены нашего общества. И не стоит думать, что от зависимости легко избавиться – алкоголизм усилием воли за один день лечится менее чем в одном проценте случаев. Зачастую может потребоваться квалифицированная консультация у психотерапевта или вывоз ребенка в деревню на лето без интернета. Лучше всего в спортивный лагерь.

11.7. Блоги

Крайне популярный в 2006–2008 годах (в период, когда форумы более-менее адекватно мыслящим людям уже надоели, а социальные сети еще не развились) тайм-киллер. Силен тем, что блогосфера позволяет напрямую пообщаться с уважаемым пи-

сателем, прокомментировать его мнение. Само по себе это неплохо и даже, не скрою, замечательно.

Но, как водится в нашей стране, «чукча не читатель, чукча писатель». Развод бессмысленного мусорного срача в комментариях стал самоцелью большинства пользователей. Способом выплеснуть те самые эмоции. Ввязаться в такой срач – опять-таки способ потратить часы на спор, который никому и ничего не докажет.

Напоследок цитата из Пелевина:

– Иегова ведь объяснял, почему люди заводят себе интернет-блоги.

– Я не помню такого, – ответил я. – А почему?

– Человеческий ум сегодня подвергается трём главным воздействиям. Это гламур, дискурс и так называемые новости. Когда человека долго кормят рекламой, экспертизой и событиями дня, у него возникает желание самому побыть брендом, экспертом и новостью. Вот для этого и существуют отхожие места духа, то есть интернет-блоги. Ведение блога – защитный рефлекс изувеченной психики, которую бесконечно рвёт гламуром и дискурсом...

11.8. Социальные сети

Средняя продолжительность мужского оргазма – семьдесят метров.

Один знакомый
начальник IT отдела

Поколение, которому сегодня меньше двадцати пяти лет, по ряду исторических причин обладает меньшими литературными навыками и меньшим запасом агрессии. Отсутствие базовых навыков связывания нескольких вменяемых предложений в абзац текста идет от прогнивания школы насквозь и ведет к неспособности спорить на форумах и в ЖЖ (если мы не говорим о форуме гопников с обсуждением отжима мобильных телефонов у ближайшего ларька, продающего разливное пиво, то наличие хоть каких-то текстуальных способностей необходимо).

Меньший запас агрессии – взросление в более спокойные нулевые, где опасности и неожиданности перестали ждать за каждым углом – ведет к уменьшению внутренней потребности

регулярно ввязываться в виртуальные разборки, замещающие «базары» и «стрелки». Эти и другие факторы привели к взрывному росту популярности социальных сетей.

Возможность выкладывать фотки, смешные ролики, обновлять информацию – часто создают иллюзию того, что ты стал центром внимания для своих друзей, значимой личностью, на которую обращают внимание. Само по себе это нормально – раз в месяц выложить свежую фотографию или поздравить не очень близкого товарища с днем рождения. Я и сам так делаю. Но обновлять статус пять раз на дню, выкладывать фотографии разной степени трезвости каждую неделю, добавлять на страничку каждый трек или смешной ролик – все вместе это часы и сутки потраченного впустую времени.

Добавим сюда же традицию вздрочнуть, превращающую комментарии на страничке мало-мальски симпатичной девочки в парад «ябывдулов» и прочих дебилов, в жизни неспособных даже подойти к такой девушке.

Социальные сети – это не зло само по себе. Все зависит от способа использования. Конспираторы, считающие их базами спецслужб и принципиально не регистрирующиеся там, так же глупы. Зачем лишать себя возможности узнать, например, о новом номере телефона старого коллеги или найти действительно нужного человека. Тайм-киллер – не сама социальная сеть, а только лишь пустое проведение в ней времени. Я не раз наблюдал, как человек отрывается от деловой переписки, чтобы посмотреть страничку «постучавшейся в друзья» девушки, даже не зная, реальна ли она или просто рекламный виртуал.

Переписка с виртуалами – отдельный тайм-киллер. Множество не очень красивых девушек и прыщавых юнцов реализуют свои проблемы через создание виртуальных страниц красоток. Да, в контакте можно познакомиться и с реальной девушкой, и может быть, даже случится, что фотки будут не очень далеки от прототипа (не все освоили фотошоп и обладают деньгами на профессиональные сессии). Но насколько проще познакомиться с десятком красивых девушек за вечер в ночном клубе или на улице.

Куда страшней, чем переписка с виртуалками, перенос отношений в контакт. Я нередко встречал ситуации ссор из-за появления кого-то там на страничке, не так выставленный статус и прочей лабуды. Но самым феноменальным проявлением долбо-

ебизма в социальных сетях является случай из переписки с автором книги.

Моя девушка, с которой мы вместе 4,5 года уезжает в Англию на 2 года и мы типа расстаемся. У нас уже нет былых чувств. Мне нравится другая девушка и притом очень сильно. Я для нее устраивал море романтики – написал для нее песню и спел на колесе обозрения над ночным городом, дарю розы, оказываю огромное внимание. Она мне говорит, что к ней ещё никто так не относился. Она обожает романтику. Но. Она в конце августа тоже рассталась со своим парнем, и говорит мне, что не хочет торопить события между нами. А в последнее время стала избегать встреч и не пишет ни писем, ни смс совсем, лишь холодно отвечает на мои. У меня к ней серьезные намерения. Как ты думаешь, она чего-то боится или ей просто неинтересно со мной и она ничего не хочет? Спасибо большое.

Мой ответ: Она нашла парня, который не страдает ерундой, а трахает.

Снова: Серьезно? На ее стене нету никого, кроме меня, и в комментах к фоткам тоже. Спасибо за ответ.

Я: Слушай, ты что, специально тупишь? ТРАХАЮТ НЕ В КОНТАКТЕ, а в кровати. Причем это делают те, кому пофиг на стены, фотки, комменты и прочий дроб типа цветов и пения песен.

Я искренне надеюсь, что не все вышеописанное про тебя. Но задуматься о том, какую долю времени в социальных сетях ты тратишь впустую – стоит каждому. Попробуй просто контролировать свое пребывание в социальных сетях, смотреть на часы в углу экрана. А главное – каждый раз внимательно напрягаться при мыслях «я только посмотрел», «зайду прогляжу свежий альбомчик Настеньки», «что там в семейном статусе у Олечки» и обдумать: а насколько тебе это надо прямо сейчас?

11.9. Тайм-киллер

Время очень не любит, когда его убивают.

«Алиса в стране чудес»

Откуда берутся интернет-зависимости? Прежде всего, это результат бессмысленности немалой доли времени, проводимого

в школах, университетах или офисах. Человек привыкает, что диплом или зарплата даются за просиженное время, а не за результат. У человека с наличием минимальных мозгов возникает здоровое желание сделать просиженное время хоть сколько-нибудь интересным. Интернет позволяет привнести в это время иллюзии общения, действий, развития.

Как следствие, в университет поступает эльф тринадцатого уровня с маленьким колхозом, а на работу в офис выходит менеджеры с разветвленной системой выращивания агрокультур, прилично прокачанным эльфом в мощных доспехах. Хуже всего, когда в комплекте он поступает вместе со страничкой вконтакте, заваленной кучей спертых из разных мест статусов, которые должны говорить окружающему миру о его несомненном интеллектуальном превосходстве над остальными.

Интернет-зависимости становятся отдушиной и самоцелью. Прогрессируя, они подавляют волю личности и личность как таковую. Ввиду кажущейся безвредности для организма они опасней, чем алкоголь и сигареты, и становятся на одну ступень с наркотиками.

Начиная с этого момента ты можешь и должен четко контролировать проведение времени в интернете. Если тяжело – записывай время, потраченное на каждый сеанс, и результаты. Откажись от всей активности, не связанной с повышением эрудиции (чтение заметки вконтакте у малознакомого человека про то, как он бухал на выходных, к эрудиции не относится). Пользуйся разумно социальными контактами (съездил в новый город – совершенно не возбраняется добавить «в друзья» новых знакомых, вдруг кто-то потом сильно пригодится), получением денег и связей (деловое общение с коллегами сюда тоже относится).

Четко контролируй соотношение пользы и потраченного времени. Для разговоров отводи определенные промежутки времени. Нет ничего хуже, чем за час реального времени потратить пятнадцать минут на полезную коммуникацию, а остальное время протупить в ожидании ответа и написании «ты где?», «ну ответь же!».

Так и только так ты сможешь превратить интернет в то, чем он должен быть – мощный инструмент, прогрессивное средство для улучшения твоей жизни.

11.10. Плюсы и минусы

Я честно признаю великолепие интернета в современной работе – это удобное средство обмена информацией, общения с теми, кто далеко, оперативное решение множества вопросов. Я, к примеру, в интернете себе даже еду домой заказываю – всяко удобнее, чем тащить недельный запас минеральной воды, надрывая руки. Можно даже звонить на другую сторону шарика, пока даже бесплатно. Плюсов хватает? Определенно.

Минусы в том, что, кроме пользы, в интернете в шаговой доступности любые соблазны – новостные сайты, порно, развлекаторы, веселые картинки и свежие сиськи «вконтакте». И соблазн поглазеть на сиськи очень велик – какой нормальный мужчина выберет вместо этого работу?

Я предлагаю такую стратегию:

- Поставить резалку любых баннеров. Это поможет не отвлекаться на мигающее, всплывающие окна и животрепещущие новостные заманухи. У меня с этой задачей великолепно справляется Outpost Firewall.

- Взять за правило развлекать себя тогда, когда все цели, планы и задачи на сегодняшний день выполнены. А если не выполнены – доделать вчерашнее, потом сегодняшнее, а потом, если останутся силы – можно и покликать.

- Перекуры на пять минут, чтобы отдохнуть – в топку. Работаем на себя и для себя. На пенсии накуришься.

Резюме и выводы

При всей своей доступности к запасам радости интернет сейчас является пожирателем времени даже большим, чем кабельное телевидение. С другой стороны, как рабочий инструмент, интернет не может заменить даже голубиная почта. Так что пользоваться им в современном мире зачастую просто необходимо.

Отключать его совсем – не имеет смысла. Ограничить посещение черных дыр, куда всасывается ваше время – очень даже нужно и полезно.

ГЛАВА 12

ЛЮДИ КАК РЕТРАНСЛЯТОРЫ ИНФОРМАЦИИ

Лесбиянство, гомосексуализм, мазохизм, садизм – это не извращения. Извращений, собственно, только два: хоккей на траве и балет на льду.

Фаина Раневская

Нравится нам это или нет, но пока мы не приняли схиму и не удалились жить в отдаленную пещеру, мы общаемся ежедневно с десятками людей. Способ общения я специально не разбираю – это может быть Skype, ICQ, форумы, трепотня в курилке и так далее и тому подобное.

Начиная с первых лет жизни мы учимся тому, как учиться. И значительная часть обучения происходит во время общения с другими людьми. Мы перенимаем то, что нам нравится – привычки, жесты, характерные особенности личности, поговорки, интонации в разговоре и многое-многое другое.

Когда мы вырастаем и находимся в сознательном возрасте – этот навык никуда не девается, он остается с нами. Бессознательно мы моделируем множество стратегий людей, с которыми общаемся. И это только одна часть того, о чем я хочу с тобой поговорить в этой главе.

12.1. Негативное программирование

– Есть. Кто не хочет работать клоуном у пидорасов, будет работать пидорасом у клоунов. За тот же самый мелкий прайс.
«Empire V»

В социальной психологии, которая дала миру множество замечательных и доказанных идей, есть понятие «конформизм», или соглашательство. Суть этого понятия крайне проста – подавляющее большинство людей делает то же самое, что и остальные, просто чтобы чувствовать себя комфортно. И уровень конформизма в принципе зависит только от количества окружаю-

щих тебя людей – кому-то для изменения своих убеждений нужно мнение трех человек, а другому может потребоваться три миллиона.

Окружение формирует наше восприятие мира точно так же, как болото формирует лягушек. И тут происходит очень интересное событие, может быть, даже основное в понимании Позитивного Образа Мышления. Суть простая – окружение всеми силами старается избавить себя от чувства стыда, и многие люди этого факта просто не осознают.

Приведу два примера. Первый: представь себе, что ты полностью осознал и принял понимание вреда алкоголя в любых дозах. И появился на чьей-то тусовке, где не все принимают правила эффективных жизненных стратегий. Какое будет массовое желание окружающих после того, как ты озвучиваешь «я не пью»? С грандиозной вероятностью, окружающие всеми силами, правдами и неправдами будут захотеть тебя напоить. Второй пример: ты говоришь своим друзьям, что хочешь открыть новый бизнес. Или там пойти в качалку, покататься. С той же самой вероятностью, тебе будут долго говорить на разных языках и с разными вариациями «Да ладно! У тебя все хорошо! Зачем тебе качаться / создавать бизнес?»

Какая базовая мотивация людей так себя вести? Ответ простой. Базовая мотивация – стыд. Наша средняя тусовка прекрасно знает, что пить – плохо, понимают, что при употреблении алкоголя выпускают на волю всех своих демонов, и вообще ведут себя так, что лучше никогда никому про это не знать. И когда есть трезвый человек, который может быть адекватным во время всего вечера, чувство стыда только усиливается. И избавление от этого состояния – напоить тебя.

Точно так же, если вы с друзьями живете в одном дворе, учились в одном институте и вдруг ты стал зарабатывать сотен пять в месяц, когда твои «друзья» выживают на двадцатку. Разумеется, обвинить тебя в том, что ты наворовал, или там родители украли, или еще в чем – очень сложно. Они тебя знают слишком хорошо. Поэтому выбирают еще более простую стратегию – они начинают тебе говорить «стопперы», то есть доносить до тебя убеждения и мысли, побуждающие остановиться в достижении цели. Это может выглядеть как «слушай, у тебя ничего не выйдет», так и «да на фига оно все это нужно тебе? У тебя и так все хорошо!».

Пойми, эти люди своими убеждениями, ограничениями, галлюцинациями и прочим горячечным бредом, который повторяют долго и нудно, рано или поздно убьют в тебе лучшее, что может быть в жизни мужчины – желание развиваться, расти и достигать целей.

12.2. Социальное моделирование

Лунный коротышка ни за что не станет есть конфеты, коврижки, хлеб, колбасу или мороженое той фабрики, которая не печатает объявлений в газетах, и не пойдет лечиться к врачу, который не придумал какой-нибудь головоломной рекламы для привлечения больных. Обычно лунатик покупает лишь те вещи, про которые читал в газете, если же он увидит где-нибудь на стене ловко составленное рекламное объявление, то может купить даже ту вещь, которая ему не нужна вовсе.

Н. Носов «Незнайка на Луне»

Я уверен, что ты читал мужские глянцевые журналы, минимум пару-тройку раз за ближайшее время. Ну ладно, может быть, не читал, а листал – суть не в этом. Вопрос в чем: обращал ли ты внимание на различные «гиды по стилю», которые публикуются в глянцах?

Я в свое время очень долго не понимал, что с ними не так, а потом схлопнулось. Подавляющее большинство картинок представляют собой совершенно нереально одетого тощего пидора, который на мужчину в моем представлении похож так же, как Александр Сергеевич Пушкин на исполнителя блатняка по радио «Шансон».

Лично у меня не возникает никакого желания ни так выглядеть, ни так одеваться. Как там говорил один уважаемый чемпи-

он мира по мордобою? «Мужику стремиться быть красивым – странно, стремиться быть сильным – естественно».

Я не призываю всех весить за сто двадцать килограммов, делать упражнения с весами далеко за две сотни, брутально носить все лето кожаные штаны, не меняя при этом трусы и носки, чистить зубы по праздникам и голыми руками разрывать к псам горло курице-гриль.

Я прошу помнить, для кого выпускаются журналы и какая у них вторичная цель. Средняя аудитория журнала – это офисный планктон с претензиями на то, что он уже выше среднего офисного планктона. Такие, знаешь, офисные мелкие ракообразные. Средний читатель журнала – не стройный и не богатый. И далеко не всегда интеллектуально развит.

Но если нашему низшему звену пищевой цепочки в течение годов долбить, что дольчегабана – это круто, а «Большевичка» – для лохов, то он либо порвет себе жопу для покупки этой самой габаны, либо купит хорошую подделку. Потому что это модно, про это пишут в журналах, это круто и так далее. Хотя с точки зрения прикрывания задницы в осенний день Levis за тридцать долларов свою функцию выполняют совершенно так же.

Точно так же молодые секретарши считают признаком дикого эротизма голой ногой под столом потрогать тебя за мужской половой хуй, или записывать свои мысли в «молескин», или купить себе домой теплый клетчатый плед, или что там ей еще в голову засунут.

Журналы продвигают то, что им выгодно – то есть то, что оплачено спонсорами. И попутно создают у читателя чувство собственной неполноценности, которое можно искупить, купив очередной хлам по завышенной в десятки раз цене.

И потом множество «хомячков», прочитав проплаченную статью о том, какой крутой продукт делает фирма «твоюматъзаногу», которая доступна только настоящей элите и VIP, будут дальше распространять эту программу с утра до ночи. Снова не удержусь от цитаты из Пелевина:

Ничего не бывает убогим или безобразным само по себе. Нужна точка соотнесения. Чтобы девушка поняла, что она нищая уродина, ей надо открыть гламурный журнал, где ей предъявят супербогатую красавицу. Тогда ей будет с чем себя сравнить.

– А зачем это нужно девушке?

– Ну-ка, объясни сам, – сказал Иегова.

Я задумался.

– Это нужно... – и вдруг вампирическая логика правильного ответа стала мне очевидной, – это нужно, чтобы те, кого гламурные журналы превращают в нищих уродов, и дальше финансировали их из своих скудных средств!

Мы моделируем богатых и успешных, забывая о том, что богатыми и успешными они стали не потому, что носят такие марки одежды, или часов, или машины. С большой долей вероятности для них эти вещи – случайные покупки за ничтожные проценты от доходов, а богатыми и успешными они стали благодаря своим мозгам.

Стремление моделировать тех, кто нам нравится, рождает главное проблемное состояние современного человека – это потребление. Это покупка вещей, которые тебе не нужны, на деньги, которых у тебя нет, чтобы произвести впечатление на людей, которым ты на фиг не нужен.

12.3. Слив негативной информации

Мы живем на тихом острове невежества посреди темного моря бесконечности, и нам вовсе не следует плавать на далекие расстояния.

Горвард Лавкрафт

Давай представим себе гипотетическую ситуацию – вот сидишь ты на своем рабочем месте, работаешь (что уже само по себе удивительно, признаю), и к тебе подходит, допустим, коллега. Так, просто потрепаться за жизнь, о делах ваших скорбных покалякать. И ты в силу природной вежливости, или чтобы сохранить хорошие отношения с коллегой, или от скуки решаешь с ним поболтать.

И наш персонаж открывает рот, и на тебя, словно струи водопада, понеслись потоки ментального дерьма о том, как у него все плохо, как все надоело, что начальник – конченный гондон, жена – сука, дети надоели и так далее на два часа. И хорошо, если не будет упомянуто оружие массового поражения по имени «теща».

И вот ты прослушал этот концерт по заявкам. Давай я поработаю предсказателем и угадаю состояние, в котором ты находишься после всего этого акта бессмысленного насилия над твоим мозгом. Состояние можно описать одним словом: хреновое. И рано или поздно наступает в голове мысль: либо на фиг слать людей с такими беседами, либо слушать и страдать.

Слушать и страдать – плохая стратегия. Представь себе, что у человека в голове накапливается всякое дерьмо из СМИ, интернета, других людей. Много всего. А хранилище (то есть голова) – маленькое. И если попытаться в голову запихать больше, чем можно, то возникает простое физическое явление – повышается давление. И рано или поздно срывает клапан, и находится ближайший человек, чтобы слить ему лишнюю «важную и полезную» информацию. Считай, что когда у человека срывает клапан, он не отвечает сознательно за свои действия, и обидеть его ты своим игнорированием не можешь – программа просто поведет его дальше в поисках других свободных ушей.

Посылать человека в поисках произведения Хуя Тямпасакского тоже сразу не стоит. Во-первых, он ничего в своем литературном творчестве, кроме законов, не оставил. А во-вторых, он уже лет двести пятьдесят как ушел на закат. Другими словами, грубо обрывать разговор не стоит – люди действительно могут обидеться, а сохранять хорошие отношения с коллегами полезно не только для психики, но и для пищеварения.

Стратегия правильных действий – крайне простая. Как только человек начинает тебе «сливать» накопленное, надо посмотреть ему в глаза и с тонкой издевкой в голосе сказать: «Больно слышать» или «Печально». Ключевое слово – *тонкая*. Не надо при этом показывать табличку САРКАЗМ! Альтернативная стратегия принадлежит перу гения по имени Милтон Эриксон. Он говорил своим пациентам: «А действительно серьезные проблемы у вас есть?».

Буквально за пять-шесть разговоров ваш собеседник будет отлично выдрессирован, и будет знать – что вам сливать нечего и бесполезно по своей сути. Ну а в обычной жизни вы всегда сможете продолжать общаться, если захочешь.

Резюме и выводы

Если ты пьешь с ворами – опасайся за свой кошелек.

Если ты ходишь по грязной дороге – ты не сможешь не вытащить ног.

«Наутилус Помпилиус»

Если твое окружение сплошь и рядом бухает, сидит целыми днями перед зомбоящиком и считает высшей радостью в жизни – ничего не делать, а высшим достижением – убитую иномарку, мобильник «понтовый» и квартиру с дачей... То в этой атмосфере сложно вырасти как личности. Пожалуй, оттуда только одна дорога – во Французский Иностранный Легион. Альтернатива – ранняя смерть.

Общаясь с успешными по жизни людьми – ты волей или неволей начнешь подтягивать свой уровень. Впрочем, в первой части книги мы уже писали про «друзей» – это будет все еще очень наглядной иллюстрацией.

Общаясь с людьми, у которых все хорошо, тебе рано или поздно придется стать человеком, у которого все хорошо.

ГЛАВА 13

ЧЕЛОВЕК ЗАВИСИМЫЙ

У каждого в голове ясно и отчетливо звучал громкий голос, сообщавший им, что они подсе-ли, причем подсели серьезно, но они пытались не обращать на него внимания, однако голос упорствовал, скорее даже не го-лос, а чувство, проникающее в каждую клетку, – как незадолго до этого героин, к которому у них сформировалась зависи-мость, но они старались бо-роться с этим чувством с по-мощью другого голоса, говорив-шего: подумаешь, фигня какая, можно в любой момент оста-новиться, если захотеть.

«Реквием по мечте»

С чего мы начнем? Я бы начал с такого: разумеется, все, что написано ниже, имеет отношение не к тебе лично, а к твоим дальним друзьям и совершенно случайным знакомым. Я верю, что ты человек сильный, морально устойчивый и понимаешь смысл своей жизни, у тебя прописаны твои цели, и ты к ним дви-жешься, несмотря ни на что.

Ты – сильный. Я – нет. Я простой человек и долгое время был подвержен влиянию средств мозгового истощения, рекламы, навязанным образам и сформированному поведению.

Было время, когда я много пил. Было время, когда я много и всего вкусного ел. Было время, когда я покупал только «статус-ные» вещи.

К счастью, я избежал зависимости от наркотиков, но три из четырех – это уже крайне «хороший» результат. Точно так же я никогда не курил сигарет (терапия с ремнем в детстве после первого эксперимента оказалась крайне эффективна – куда там современным психотехникам).

Так что ты можешь считать, что у современного человека пять ключевых зависимостей, которые сформированы вопреки его реальным физиологическим потребностям.

И давай начнем с базовой теории заговора.

Кем сформированы потребности? Ответ очевиден. Сигареты, например, продвигают (сюрприз!) производители сигарет. Их бюджеты на рекламу и продвижение сопоставимы с бюджетами отдельных стран. И возможности по влиянию на отдельно взятого человека – за гранью добра и зла. Есть ли польза человеку от курения? Нет. Приносит ли курение очевидный вред здоровью? Да. Курят? Несомненно.

Индустрия быстрого питания тоже не бедствует. Я бы даже сказал, что они нашли крайне эффективный способ конвертировать массовое ожирение в бабло. Полезен ли фастфуд? Смотря для кого. Учитывая, что вся машина быстрого питания работает над тем, чтобы люди у них питались чаще и больше – она полезна для хозяев бизнеса. Полезно ли то, чем кормят в фастфудах, для обычного человека? Нет. В соответствующей главе книги я это подробно расписал.

Про формирование алкогольной зависимости я уже писал, да и кроме меня много кто чего разного писал. Кому интересно – отсылаю, как ни странно, к своему творчеству.

Кроме зависимостей самих по себе, давай посмотрим на простой механизм того, как эти зависимости создаются. Возможно, я мало чего нового напишу, но многим, я думаю, эта тема будет полезна.

13.1. Чем хороша зависимость для продавца?

*Любой вид зависимости плох,
будь то зависимость от алкоголя,
наркотиков или идеализма.*

Карл Густав Юнг

Давай посмотрим на современный рынок простым, трезвым взглядом.

– Отдельно сам по себе товар не является уникальным – всегда есть аналоги, конкуренты или китайцы. Когда я был в Китае – видел даже подделку под водку и виски по цене в десять юаней.

Справедливости ради хочу сказать, что подобный шлак я видел в Египте тоже.

– Когда идет стандартное воздействие на покупателя, он принимает решение, обдумав. Даже если и под всплеском эмоций он купит более навороченную технику, чем ему было нужно, то он вряд ли под наплывом эмоций сменит свое пристрастие к еде на духовную пищу.

– Каждый раз тратить большие бюджеты на преодоление точки принятия решения у клиента (купить – не купить) просто не имеет смысла, когда есть гораздо более «подсаживающая» клиента на постоянную потребительскую иглу стратегия.

Таким образом, если мы подумаем, то поймем – создание зависимостей – это способ оптимизации рекламного бюджета. То, что при этом пользуются механизмами, которые калечат людские судьбы и здоровье – всем по фигуре.

13.2. Стратегия формирования зависимости

– Ты не знаешь средства от компьютерной зависимости?

– Стакан воды... вылитый в вентиляционное отверстие компьютера.

Упыри и Автор

Сама по себе стратегия создания зависимости у человека очень простая и делается за несколько простых шагов.

1. Создание привлекательного образа товара, который будет потребляться. Вы же должны доверять продавцу, так? В качестве возможных вариантов:

– 0, 0001 процента от денег, полученных на вашем ожирении, мы потратим на детей.

– Алкоголь потребляют уверенные в себе и успешные люди, это повод завязать знакомства.

– Наркотики – это форма социального протеста, способ показать свою уникальность.

– Крутые и статусные вещи поднимут тебя над серой говнистой массой.

2. Само действие потребления.

Потребление товара – простое действие, которое само по себе ничего не значит.

Тут возможен вариант – проведение бесплатных промоакций, что форсирует события у жадных до халявы обитателей. Или, как говорят знающие люди, у хорошего пушера первая доза – бесплатно.

3. Создание связки «товар – эмоция».

Это один из самых важных этапов. Как только человек попробовал товар, он должен получить ожидаемые от товара приятные эмоции. Это создаст связь «товар – удовольствие». Или самостоятельную ратификацию поведения потребления.

Все равно, как вы этого добьетесь – атмосферой детского утренника в ресторане быстрого питания или девочками с большими выразительными глазами, которые только для тебя нальют бесплатную вторую порцию.

4. Формирование привычки.

Привычные действия, или шаблоны поведения, нужны нашему мозгу, чтобы поменьше думать. И если вы подсадите вашего клиента на 12-20 разовых повторений акта покупки, то он потом просто уже не сможет думать, где еще ему может быть хорошо – он, как крыса в одном известном эксперименте, будет давить на кнопку, стимулирующую удовольствие у него в голове.

А как только привычка укоренилась и ушла на бессознательные уровни логики – тогда и рождается то самое состояние: «ну я же не хотел есть там, но сорвался, там же так вку-у-у-сно!»

13.3. Виды зависимостей

*Кофеин, сахарин и никотин.
Наркотики для бедных.*

Дирк Уиттенборн

Условно говоря, существует два вида зависимостей – физиологические и психологические. Деление немного условное,

но все же есть несколько различий. Первое – это тяжелая, зачастую необратимая деформация психики, которая проявляется в «ломках» при отказе от предмета зависимости. Тот самый абстинентный синдром, он же синдром отмены. Вторая категория зависимостей – имеет привязку на уровне трансформации поведения.

В любом случае, мы тут не книгу об аддиктивном поведении пишем, а более простую литературу. Поэтому не будем углубляться в дебри медицины и психологии, и давай перейдем к перечислению вариантов зависимостей.

Физиологические зависимости.

- Алкоголь.
- Табак.
- Опиаты и опиоиды (морфин, кодеин, тебаин, героин, дигидрокодеин, дезоморфин).
- Тетрагидроканнабинол (марихуана, гашиш, синтетические курительные смеси).
- Синтетические наркотики (амфетамины).
- Кофеин и некоторые другие алкалоиды (эфедрин, мескалин)*.

Психологические зависимости.

- Зависимость в оценке своей личности со стороны.
- Переселение.
- Телевидение.
- Интернет (в том числе игровая зависимость).
- Зависимость от новостей.

Список, кстати говоря, совсем не полный. Просто именно эти зависимости стоят на пути применения эффективных путей мышления (об этом – в крайней части книги), и именно они чаще всего являются убийцами времени, здоровья, денег и мозга. А мне хочется, чтобы наша с тобой страна таки стала на уровне других европейских стран – и для этого требуется много успешных людей,двигающих вперед не только свое развитие, но и общество в целом.

* Говоря откровенно: никотин, кокаин, морфин и кодеин – тоже алкалоиды.

13.4. Терапия зависимостей

Зависимость тем хороша, что ты не чувствуешь ничего, кроме блаженного опьянения, или прихода, или приятного насыщения. А по сравнению с другими чувствами и ощущениями – скажем, с печалью, яростью, страхом, тревогой, отчаянием и унынием – она вообще кажется чуть ли не оптимальным выбором.

Чак Паланик «Удушье»

Вот что мне нравится в зависимостях – так это то, что в случаях даже средней тяжести они поддаются коррекции. Да, героиновая наркомания или там «крокодилы» (сидящие на кустарном дезоморфине) имеют процесс излечений менее 5%. С другой стороны, я не думаю, что мою книгу будут читать подобные личности – их уже не интересует успех, счастье и развитие. Их интересует следующая доза.

Я считаю, что первый и главный способ работы с зависимостями – это не создавать эти самые зависимости. Приведу простой пример – вольная цитата из одной хорошей книги.

«Многие люди заходят посмотреть, как обстоят дела в сектах. Они уверены, что их не завербуют в секту – потому что они умные, успешные, социально состоявшиеся люди. Они просто не знают о том, что весь механизм вербовки в секту составлен для людей, которые считают себя умными, успешными и так далее. Подумайте сами – зачем сектам нужны неудачники?»

Я считаю первым и важнейшим шагом – понимание того, что зависимость формируется достаточно быстро и качественно. Люди, которые сидят на тяжелых наркотиках, начинали зачастую с «безопасной» марихуаны. Тяжелые алкоголики тоже когда-то выпивали всего литр пива перед сном в пятницу. Геймеры тоже начинали с тетриса, впрочем.

Второй шаг – избегать зависимости. Проще никогда не начинать пить, чем отучиваться. Проще никогда не сидеть на наркотиках, чем остаться неизлечимо больным. Проще всю жизнь сидеть

на нормальном здоровом питании, чем выглядеть как средний американец. А если уж очень хочется поиграть – советую Master of Orion II, на нее подсесть – почти невозможно, учитывая, что это пошаговая стратегия 1996 года выпуска.

Что же делать, если зависимость таки началась? Есть несколько стратегий, которые имеют совершенно точно работающую и проверенную временем эффективность.

1. Сила воли. Я верю в силу воли человека – он усилием мысли может контролировать любое свое поведение. Хотя как тут не вспомнить один хороший анекдот.

Однажды одного американца, приговоренного к смертной казни, не смогли посадить на электрический стул – больно жирный был. Ему дали указание похудеть за месяц на тридцать килограммов. Месяц спустя он стал еще больше.

Его спросили:

– Тебе говорили похудеть?

– Да.

– И что?

– Да мотивация слабая.

Отмазки в виде «я хотел, но не получилось», «все против меня», «это выше моих сил» и так далее – признак слабой духовной личности, которой прямая дорога работать дворником. Давай приведу простой пример: себя. Можно полностью завязать с алкоголем. Можно почти полностью завязать с табаком (курение кальяна – в процессе завязки). Можно изменить рацион питания и снять с себя за месяц восемнадцать килограммов. О чем ты мне будешь говорить? Что невозможно?

2. Постепенный отказ. Тоже работающая стратегия – это не отменяет у вас наличия силы воли, но, к примеру, отказаться сразу от всего и в один день – крайне сильная нагрузка на психику. От зависимостей надо отказываться постепенно. Одна за одной. Например, сначала алкоголь, потом телевидение. Потом остальное по списку.

Эта же стратегия работает в случае каждой отдельно взятой ситуации. Например, ты ставишь таймер на просмотр телевизора строго на время окончания любимого сериала по программе телепередач. И когда зазвенел будильник – дисциплинированно идешь спать. И постепенно сокращаешь время просмотра до двух миллисекунд в год. Или снижаешь рацион потребляемых килокалорий по сто в неделю – до приемлемой нормы.

3. Стратегии замещения. Если что – существует проверенная многими тысячами людей стратегия, когда одна зависимость вытесняется другой, менее опасной для психики и здоровья. Типичный пример – адреналиновая зависимость. Да, летать на парашюте – опасно. Но куда менее опасно, чем пускать по вене дезоморфин кустарного производства и гнить заживо, умирая за два года.

4. Терапия в чистом виде. Когда совсем тяжело и немогуту, и ты не знаешь что делать (а такие случаи бывают) – настоятельно рекомендую обратиться за помощью к квалифицированному специалисту. Например, в гипнотерапии давно разработаны типовые техники работы со всеми видами зависимостей. И из своего опыта терапии могу сказать, что на работу с клиентом редко когда требуется больше месяца времени. Да, я беру за работу деньги. Но гораздо меньше, чем человек в год тратит на сигареты.

Важное замечание: не все зависимости стоит прорабатывать с фанатичным блеском отжигов господина Торквемады. Есть некоторые тяжелые физиологические зависимости, которые лучше оставить при человеке. Например, у меня тяжелая форма зависимости от воздуха – я нуждаюсь в нем каждую минуту. Если мне не дать воздуха хотя бы пять минут, у меня начинается дикая ломка и очень быстро я стану очень-очень печальным.

Точно так же американцы странно относятся к кофеиновой зависимости – пьют кофе без кофеина и так далее. При этом средний размер порции «кофе-с-собой» у них около литра. И они все это пьют по дороге на работу – понятно, что там уже не зависимость, а именно кофеиновые приходы с расстройствами психики и так далее. Я считаю, что с кофеином надо работать тогда, когда ты физически неполноценно себя чувствуешь утром без клизмы с кофе.

Резюме и выводы

*Несвободен тот, кто не может
расстаться с сокровищем в час
нужды.*

Профессор

Зависимость – это программа, внедренная тебе в мозг под влиянием рекламы, окружения или другими методами. Жить с

чужими программами поведения – это быть на сто процентов элементом матрицы, когда польза от тебя – просто выработка тепла и удобрений.

Проработать свои зависимости – это значит освободиться от всего этого.

Свобода будет выражаться в появлении у тебя не только улучшенного здоровья, но и свободного времени, свободных денег и хорошего, трезвого взгляда на мир.

А на пути к успеху и личному процветанию это очень и очень много значит.

Заключение части

– Как мотивировать себя что-то делать?

– Да никак, оставайтесь в жопе!

Артемий Лебедев

В свое время, когда семинар «лингвистика» эволюционировал, не все стратегии, описанные в этой части книги, давались моим студентам. Например, многие студенты первых групп справедливо заметят, что я вообще не упоминал о вреде алкоголя. Студенты более поздних групп напомнят мне о правиле «пятьдесят грамм в сутки максимум, в долг нельзя», ну а недавние студенты скажут, что я в принципе не пью и говорю похожие вещи.

Другие мои студенты часто меня просят рассказать о вреде курения. Я бы мог написать что-то в стиле того, что когда ты бросаешь последнюю сигарету в своей жизни, то:

– через двадцать минут твое кровяное давление придет в норму;

– через сорок восемь часов весь никотин выводится из твоего тела. Твои вкусовые и обонятельные функции возвратятся в норму;

– через семьдесят два часа уровень силовых качеств увеличится;

– через две недели твое кровообращение ускорится и продолжит улучшаться;

– через три-пять месяцев твой кашель и проблемы с дыханием исчезнут, поскольку объем легких увеличится на 10%.

Но получается как в одной старой суфийской сказке, которая достаточно хороша, чтобы ее привести на страницах этой книги.

Одна женщина привела к старицу своего сына и начала излагать свою проблему:

– На моего мальчика напала порча, – сказала она. – Он ест финики с утра до вечера. Только сладкие финики, и ничего другого. Что мне делать?

Старец посмотрел на мальчика и сказал:

– Добрая женщина, возвращаясь с сынишкой домой. А завтра в это же время приходи ко мне опять, я постараюсь помочь тебе.

На следующий день старец посадил мальчика себе на колени, взял у него из руки финик и сказал:

– Сын мой, а знаешь, на свете есть и другие вкусные вещи.

После этого он благословил ребенка и отпустил к матери. Озадаченная мать его спросила:

– Но почему ты не сказал этого вчера? Зачем нам надо было еще раз пускаться в такой далекий путь?

– Добрая женщина, – ответил старец. – Вчера я не мог убедительно сказать твоему сыну то, что сказал сегодня. Потому что вчера я и сам с наслаждением ел финики.

Я, как тренер, не имею никакого права требовать от своих учеников того, чего не соблюдаю сам. Именно поэтому на моих семинарах во время темы «Позитивный Образ Мышления» происходила такая трансформация отношения к алкоголю – я сам требовал от других то, что получалось у меня. С алкоголем в итоге получилось завязать – на данный момент у меня больше пятидесяти дней полной завязки. Да, я принимаю алкоголь, например в кефире или во время уколов кетеролака – но специально пиво или вино, или что еще – нет.

Что касается табака – то в этом вопросе я несовершенно. Я понимаю весь вред этого процесса, но, тем не менее, курю кальян. Или могу раскурить со своим отцом по сигаре. И именно поэтому про табак тему мы не рассказываем – это было бы... обманом, что ли.

С другой стороны, это хорошо – через годик-другой явно выйдет новая, улучшенная версия книги.

Поэтому я на своем опыте могу сказать тебе – все зависимости прорабатываются в первую очередь силой воли. Техники – вторичны.

Часть III

О питании в целом

*Лучше вытерпеть некоторые
страдания, чтобы насладиться
большими удовольствиями;
полезно воздерживаться от не-
которых удовольствий, чтобы
не терпеть более тяжких
страданий.*

Эпикур

*Мы – это то, что мы едим.
Тогда я – большой пельмень.*

Из интернета

Есть очень старая и хорошая пословица – «Русский приходит к врачу за три дня до смерти, а еврей – за три дня до болезни».

Зачастую у нас проблема не в низкой мотивации или постановке цели. Общий упадок сил может быть обусловлен неверным питанием, которое не дает тебе доступ к тому энергетическому потоку, который позволит работать в нужном тебе режиме.

Следовательно, правильное питание даст тебе самое главное – энергию для достижения целей. Очень сложно быть энергичным и бодрым, когда питаешься плохо и неправильно: на фаст-фудах и прочем мусоре.

Под словом «энергия» я подразумеваю не в нужную сторону оттопыренные чакры, а более традиционное понимание: адезинфосфат, гликоген и прочую биохимию. В конце концов, это гораздо более проверенное и исследованное пространство.

Давай с тобой в этой главе как раз поговорим о питании и нескольких законах этого самого питания – чтобы ты был всегда свеж и полон сил и имел запасы энергии перевернуть мир. Если тебе дадут точку опоры, разумеется.

ГЛАВА 14

УГЛЕВОДЫ

Избыток пищи мешает тонкости ума.

Сенека

Углеводы – важная часть ежедневного рациона человека. Да. Углеводы содержатся практически в каждом блюде, которое мы употребляем в пищу. Да. О чем тогда речь? Вроде все очевидно – углеводы есть надо, они питают мозг, и вообще слово «углеводы» с точки зрения работы организма – это синоним слова «энергия».

Все это верно, но, к сожалению, это не все, что нам надо знать про углеводы. Поэтому следующая тема называется очень просто:

14.1. Гликемический индекс

*У здравого смысла, как велико-
лепно знают лемминги, есть
свои пределы.*

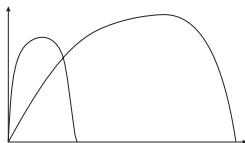
Роберт Шекли

Не все углеводы – одинаковы. Например, в конце восьмидесятых годов было окончательно сформулировано и упорядочено понятие ГИ (гликемического индекса). Этот термин описывает скорость поступления углеводов в кровь, и чтобы тебя не мучить, давай для простоты разделим углеводы на быстрые и медленные.

В чем особенность быстрых углеводов? Они дают моментальный доступ к энергии, буквально в считанные минуты. Уровень сахара в крови нарастает быстро и держится около полутора-двух часов, потом так же быстро спадает. Быстрые углеводы очень полезны, например сразу после тренировки, чтобы восстановить запасы гликогена в организме. Или непосредственно перед тренировкой, чтобы полтора часа отпрыгать с полной отдачей.

А что будет, если быстрые углеводы поступили в кровь, но не были использованы? Ответ простой – поступление сахара в кровь вызывает выброс инсулина, который связывает неизрасходованные углеводы и превращает их в жировые запасы. Сто процентов поступивших углеводов превратятся в жир, если съесть на ночь много сахара и уйти баиньки.

Через 2 часа быстрые углеводы кончаются.



Медленные углеводы начинают действовать позже. Но хватает их на 5–6 часов.

Второй негативный фактор быстрых углеводов – как раз в их скорости. Вот представь: выпил ты кофе с пятью ложками сахара, закусил булочкой.... Тебя начинает активно перетывать следующие два часа, и потом – словно бы выключает. С одной стороны, так и должно быть – запасы сахара иссякли, с другой стороны, ты помнишь, что буквально десять минут назад ты был гораздо бодрее и веселее.

Это создает впечатление навалившейся усталости и провоцирует еще раз выпить кофе и съесть булочку – это позволит почувствовать себя бодрым. Снова. И так пять раз в течение дня – и рождает ожирение офисного «хомячка» до совершенно скотских пределов.

Крайний случай такого питания – энергетические напитки. Они, по своей сути, содержат сахар и кофеин. Сахар – как самый быстрый углевод, кофеин – как алкалоид, увеличивающий состояние «бодрости». Заряда банки хватает часа на полтора, потом требуется новая доза, и так – каждый день с утра или ночью в клубе. Чисто чтобы посмеяться, скажу тебе, что в одной банке red bull содержится около 100 мг кофеина и около сорока граммов сахара. Банка кофеина в капсулах по 200 мг и с 500 капсулами стоит 800 рублей – полтора рубля за капсулу кофеина. Результат будет совершенно такой же, сколько стоит сахар – и так знаешь. Легко понять, сколько зарабатывают производители энергетических напитков, пользуясь неумением людей рассчитать потребности в энергии.

14.2. Что же и как есть?

Александр Иванович не ел, а питался. Он не завтракал, а совершал физиологический процесс введения в организм должного количества жиров, углеводов и витаминов.

И. Ильф, Е. Петров «Золотой Теленок»

Наша задача при планировании питания очень простая – получить доступ к энергии на протяжении всего дня, избегая «провалов»

и работая на оптимальном для нас режиме питания. С этой точки зрения нам нужны именно длинные углеводы, причем на завтрак и обед. Типичная схема питания, к примеру, может выглядеть так:

– На завтрак около 150-200 граммов медленных углеводов. Они начнут действовать как раз к приезду на работу.

– В обед – еще граммов 150-200 углеводов, тоже медленных – их хватит до конца дня.

– На ужин углеводы исключаются – если ты правильно ел на завтрак и обед. У тебя еще останется чувство сытости. Можно съесть йогурт или кусок мяса.

Обращаю твое внимание, что 150 граммов углеводов в виде риса – это чуть меньше двухсот граммов сухого риса, который после варки превращается в такую маленькую кастрюльку. При этом 200 граммов риса – 700 килокалорий, 17 граммов белка, 2 грамма жира. Идеальное дополнение – куриная грудка, и завтрак чемпиона у тебя в желудке. Кстати, порционный пакетик для варки риса обычно содержит 125 граммов сухого риса, и съесть его – та еще задача для неподготовленного человека.

Я честно скажу, что страдать ожирением, если есть рис и мясо с легкими соусами (не в смысле майонез с сыром) – крайне проблематично. Вообще, в Юго-Восточной Азии с ожирением все сильно лучше, чем в разных странах Северной Америки. И угадайте, что там является основой ежедневного рациона?

14.3. А какие углеводы какие?

Все приятное в этом мире либо вредно, либо аморально, либо ведет к ожирению.

Фаина Раневская

Я много писал про быстрые и медленные углеводы, а что относится к каким? Это легко можно проверить. Набрать в поисковых системах термин «гликемический индекс» и посмотреть на таблицы питания. В принципе там есть все наиболее часто встречающиеся продукты питания. Если вдруг твоей еды в интернетах нет, то есть простое правило – смотри на состав. Если в составе продукта встречается «сахар» – это гарантированный быстрый углевод. Аналоги – сахароза, фруктоза – моносахариды, то есть быстрые углеводы.

Группа риска (самые быстрые углеводы):

- Сахар.
- Картофельные чипсы, пюре, картофель фри, жареный картофель. Для справки – у всего этого ГИ близок к ста, у вареного картофеля – 65. То есть это уже медленный углевод.
- Белый хлеб, гренки.
- Печенье, пирожные, вафли.
- Молоко сгущенное с сахаром.
- Попкорн.
- Мед.
- Леденцы и карамель.
- Финики.
- Кукурузные хлопья.

К быстрым углеводам относятся все виды сахарозы и фруктозы. То есть кондитерские изделия, сахар, мед, сладкие фрукты (особенно финики – у них ГИ больше, чем у сахара), белый хлеб, пиво, джемы, варенья, пакетированные соки, колы, спрайты и тархуны. И так далее.

Список длинных углеводов гораздо короче:

- Рис (особенно дикий).
- Греча и другие крупы.
- Почти все бобовые.
- Овсяные хлопья.
- Разные макароны из муки грубого помола.
- Макароны и их «родственники» из твердых сортов пшеницы.

Выводы по углеводам

По-настоящему свободный человек – это тот, кто может отказаться от приглашения к еде без каких-либо оправданий.

Жюль Ренар

Углеводы есть нужно и важно. Это основа энергетического баланса организма. Они нужны для нормальной подпитки нашей тушки энергией в течение всего дня. Потребление коротких углеводов часто ведет к появлению избыточного веса и скачкам эмоционального фона от «устал – бодр». Потребление длинных углеводов дает ровный приток энергии на целый день.

Глава 15

Жиры

Если хочешь продлить свою жизнь, укороти свои трапезы.

Бенджамин Франклин

Жир – второй по значимости элемент питания. Значимость в данном случае идет с точки зрения внимательного контроля. Например, употребление жира вместе с углеводами автоматически может превратить медленный углевод в быстрый.

Кроме этого, жир – самый калорийный элемент питания из всех. И если сто граммов углеводов – это 430 ккал, то сто граммов жира – это 930 ккал. Причем жир часто не отслеживается хотя бы потому, что используется совершенно везде. Например, им пропитывают булочки от гамбургеров – так вкуснее.

15.1. Экскурс в историю

Лучшая приправа к пище – голод.

Сократ

Давай начнем с тобой с небольшого экскурса в историю. В неолитических культурах было развито понятие «богини плодородия» и их изображения и статуи сохранились в больших количествах.



Найти изображение плодородия в виде современной фото-модели невозможно (я не имею в виду современные рисунки на тему греческих мифов).

Долгое время дородность, или полнота, были признаками достатка и хорошего питания. И подавляющее большинство населения не могло питаться хорошо и сытно, разве что во время праздников. Блины со сметаной на масленицу, праздничный плов и так далее – блюда не каждого дня. Блюда жирные, и потому вкусные.

Генетическая память человека говорит ему, что потреблять жиры надо, потому что они вкусные и дают большой приток энергии. И если много сотен лет назад это было правильно и шло на выживание человека, то в современном мире доступ к жирам гораздо проще, чем кажется. Самый простой пример – жир используется как универсальный усилитель вкуса. Видел в советских столовых макароны, политые комбизиром? С жиром они вкуснее, и их даже можно есть.

Много сотен лет назад люди не задумывались, например, о продолжительности жизни. Средний возраст человека на тот момент составлял 35-40 лет, после чего они откидывали ласты. Первых детей рожали в 12-14 лет и умирали уже бабушками и дедушками. Сейчас продолжительность жизни слегка выросла, и можно задумываться над тем, чтобы она составляла магические сто лет на человека.

Кратко резюмирую: если во времена Средневековья доля жиров в рационе питания «среднего человека» составляла 10%, то сейчас эта цифра легко доходит до 50%.

15.2. Экскурс в математику

Ты хочешь быть лучше всех. Но людям не нужен герой, они хотят есть чизбургеры, играть в лотерею и смотреть телевизор.

«Семь»

Чем же плохи эти самые пятьдесят процентов? В первую очередь калорийностью. Один грамм жира содержит 9,3 калории. И что-то мне подсказывает, что продавцы питания меньше всего думают над нашей потребностью в здоровье. Они заинтересованы в том, чтобы продать побольше вкусной еды. Вкусной. То есть – жирной.

Простая таблица питания из фастфуда.

Блюдо	Калории	Жир, г	Калории из жира
Биг-мак	540	29	260
Карт.-фри (150 г)	500	25	220
Макнагетс (10 шт.)	460	29	260
Клубничный коктейль (530 г)	860	24	220
3 куса курицы	510	33	290

Источник данных:

KFC: http://www.kfc.com/nutrition/pdf/kfc_nutrition.pdf

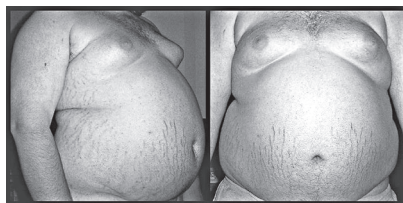
Mcdonalds: <http://nutrition.mcdonalds.com/nutritionexchange/nutritionfacts.pdf>

Ради интереса попробуйте найти эти данные на отечественных сайтах.

Если немного вспомнить математику пятого класса, то получается очень простой факт. Комплексный обед должен быть по калорийности единственным приемом пищи за день (биг-мак, картошка-фри и коктейль вместе дадут под 2000 калорий).

Думать, что производители фастфуда невинные овечки – похвальное занятие. Для примера, калорийность обычной курицы составляет 230 калорий на 100 граммов. Порция 170 граммов – должна быть около 400 ккал. Разницу в калориях составляет панировка, которая впитывает масло, и поврежденные волокна ткани мяса, которые в итоге лучше пропитываются маслом же. Читатель скажет: 100 ккал – какая ерунда! Но за месяц это уже под три тысячи, то есть триста граммов чистого жира на талии. За год – три с половиной кило. За пять лет – почти восемнадцать килограммов. Дальше – колобок.

Да и мало кто берет всего одну порцию «еды» – обычно пару сэндвичей, колу, пирожок и так далее. И математика становится совсем веселой...



Для закрепления эффекта: с 1961 года средняя калорийность питания в сутки выросла за отметку 4000. Среднее количество людей, страдающих от ожирения, выросло на 70%.

15.3. И что?

*Перевороты совершаются
брюхом.*

Наполеон Бонапарт

Универсальный аргумент человека, который не желает вникнуть в тему «и что теперь?». Ответ простой – а чем же грозит само по себе ожирение? Немного почитав медицинскую литературу, можно найти очень большой список осложнений, которые вызывает ожирение.

Вот небольшая выдержка:

- Сахарный диабет
- Ишемическая болезнь сердца
- Инфаркт миокарда
- Инсульт
- Гипертония
- Холецистит
- Панкреатит
- Онкология
- Желчекаменная болезнь

Простые бытовые последствия:

- Повышенная утомляемость
- Большая нагрузка на сердце
- Одышка

Сложные гормональные последствия:

– Один из основных гормонов, отвечающих за наличие мяса и малое количество жира (у мужчин), называется «тестостерон». При ожирении снижается выработка тестостерона, а это приводит к увеличению жира. Получается вот такая обратная связь, что в итоге рождает колобков.

– Уровень тестостерона определяет функционирование практически всех органов мужского организма. Продолжительность жизни у мужчин с низким уровнем тестостерона значительно меньше, чем у мужчин с нормальным уровнем. За последние 10 лет в медицине произошла настоящая переоценка взглядов в отношении жировой ткани.

Сегодня она рассматривается как орган эндокринной системы, а ее избыток – как фактор, негативно влияющий не только на обмен веществ, но и на выработку тестостерона. Есть множественное мнение, что у всех мужчин с ожирением налицо относительное или абсолютное снижение уровня тестостерона, без нормализации которого лечение ожирения невозможно.

– Повышение уровня тестостерона приводит к снижению количества жира. Это делается с помощью тяжелых физических нагрузок и многосуставных базовых упражнений. Можно дополнять добавками, которые вызывают повышенную выработку собственного тестостерона (трибулус).

Про анаболические стероиды говорить не буду – они являются производными тестостерона, но их продажа слегка нелегальна.

Просто снизив излишние жировые запасы до нормальных показателей, можно ощущать долгое время легкость во всем теле, улучшение самочувствия и так далее и тому подобное. Ах, да! – и явно увеличить продолжительность своей жизни. Хотя и есть лозунги «жри много – умри молодым», но я уже не готов.

Простой вариант представить, что с тобой происходит, можно реализовать веселым для окружающих бытовым способом. Возьми, например, гирю в 16 килограммов и постоянно ее за собой таскай. Везде. Всегда. Можешь в рюкзак положить. Походи так с недельку, а потом выкинь ее к псам – и замети, как легко тебе стало жить.

У среднего человека, который не следит за своим питанием, лишнего веса от 10 до 40 килограммов, и вот тебе наглядная иллюстрация.

15.4. Группа риска

– Картошка, глянь на этого жирного. Прожорливый ублюдок. Я никогда не поверю во всю эту херню насчет желез и обмена веществ. Ты видел в фильме про Эфиопию хоть одного жирного ублюдка? У них там что, желез нет?

«На игле»

Давай поговорим о продуктах, которые содержат больше всего жира. Говоря простым языком – мы будем говорить о блю-

дах, которые полностью следует исключить из рациона с точки зрения здорового человека. И начнем с простых «блюд», которые стоит есть раз в год по 10 граммов, чтобы себя побаловать. Совсем иногда.

– Сало. 90 граммов жира на 100 граммов сала. Нужны комментарии?

– Сливочное масло – абсолютный рекордсмен. До девяноста восьми процентов жира.

– Колбаса. Особенно сервелат, в нем до 50% жира. В обычной «докторской», кстати – до 35%.

– Майонез. Одно из самых больших зол в современном мире. Среднее количество жира в майонезе – 70 граммов на 100 граммов майонеза. Именно поэтому майонез используют как универсальную заправку – с ним все будет вкуснее.

– Орехи. Универсальная приправа к пивасику. В чем опасность? В арахисе – 52 грамма жира. Грецкий орех – 60 граммов. Кешью – 49. Кедровый орех – 60.

– Сыр. Жир в твердом виде, доля его в сырах – до 65%. Да, есть маложирные сорта – фета, например. Там всего 15% жира.

Эти продукты сами по себе надо строго исключить из рациона.

Да, готовить мясо можно без масла, бутерброды с маслом есть нельзя по двум причинам (белый хлеб – быстрый углевод, масло – жир). Орехи и пиво оставь колобкам. Майонезик – хрюкающим.

Теперь настало время комплексных блюд, которые часто встречаются в рационе россиянина. Понятно, что есть тако, буррито, утка по-пекински и другая экзотика – но мы пока пропустим все эти чудеса и перейдем к повседневной еде, которую можно найти в заведениях общественного питания или кулинарии.

– Мясо «по-французски». В рецепте майонез, сыр. То есть жир, жир и жирное мясо (свинина). Средняя калорийность на 100 граммов – 270 ккал, жира – 23 грамма (207 ккал из жира).

– Салат «столичный». Вы будете смеяться, но это 320 ккал на 100 граммов. Почти 30 граммов жира. Угадайте, какой продукт это нам обеспечивает? Аналогично – «селедка под шубой», «филе птицы под майонезом» и другие блюда плохих хозяек, которые маскируют свое неумение водопадами жира.

– Адский ад – жареные пельмени. 760 ккал на 100 граммов, 50% жира. Представьте, что при жарке это тесто пропитывается

маслом, и все станет понятно. Не сильно отстают «пельмени, запеченные в сметане». Просто вареные пельмени – «всего» 500 ккал. 30 граммов жира – в комплекте.

– Хочу поставить сюда и плов. В зависимости от способа приготовления (и количества масла) у нас получается рис, пропитанный жиром. Средняя калорийность плова – около 6 ккал на грамм.

– Рулет из ветчины, фаршированный сыром с майонезом. Традиционное блюдо «застолья». Угадайте, что с ним не так?

Простой совет – исключите такое действие, как «жарить что-то на масле». Уже давно есть сковородки, к которым ничего не пригорает, или можно завести домашний гриль. Будет то же самое блюдо с вдвое меньшим количеством калорий.

Смотрите сами – жареные блюда легко уходят за 500 ккал на 100 граммов. А сто граммов мяса никто не ест, нормальный мужчина осилит две, а то и три сотни граммов, а это – сразу полторы тысячи ккал. Без гарнира. Больше половины средней дневной нормы.

Примеры – натуральный шницель (539), эскалоп (486), котлеты киевские (450), котлеты отбивные (505), бифштекс (497). И так далее и тому подобное – большинство калорий тут от жира, а не мяса.

У американцев есть понятие «мусорная еда» – вкусные жирные блюда. Которые содержат очень мало клетчатки, белка и микроэлементов.

Теперь смотрите сами – сколько в нашей кухне таких блюд? Ой, как много.

Да, есть одна плохая особенность – количество блюд, которые можно есть, стремительно сокращается. Да, когда я захожу в кафе, мне остается греческий салат, кусок мяса и рис. Что ж, первую тысячу лет тяжело, потом привыкаешь.

Скажу тебе по секрету, настоящие бодибилдеры вообще везде только со своей едой ходят.

ГЛАВА 16

БЕЛКИ И ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ

*Люди никогда не испытывают
угрызений совести от поступ-
ков, ставших у них обычаям.*

Вольтер

Ради справедливости надо упомянуть про белок. В конце концов, вся еда состоит из трех базовых элементов – углеводов, жиров и белков. Белок – это не только вторичный источник энергии, но и поставщик в наш организм аминокислот, которые требуются во множестве самых разных процессов.

Самое главное, для чего используется потребление белка – это получение строительного материала для роста мышц. Что для нормального парня очень даже важно. В этом случае правило одно: надо потреблять 2 грамма белка в сутки на килограмм веса. В принципе можно и больше, но челюсти жевать устанут.

Второе, что нам нужно знать. Если не принимать белок с едой, у нас в организме наступает отрицательный азотный баланс, что в итоге ведет к разрушению мышц. Другими словами, у нас ежедневно обновляется часть мышечной ткани, это естественные процессы. И если не давать нового белка, то часть мышц разрушается и потом не восстанавливается. Минимум белка в сутки, который нужно потреблять – это около 50 граммов. В мясном эквиваленте – это около 300 граммов мяса или курицы. Или полторы пачки творога.

Что еще можно сказать? Съесть реально много белка невозможно, так что «вот и все, что я могу рассказать о войне во Вьетнаме», как говорил Форрест Гамп.

16.1. То самое соотношение Б:Ж:У

*У меня не телосложение, а те-
ловычитание!*

Лев Ландау

Если вы хотите плотно заняться своей диетой (подобрать правильное питание), то имеет смысл рассчитывать соотношение белков, жиров и углеводов в дневном рационе. В принципе

вся диета делится на два вида: для набора веса у спортсменов и для сброса веса у всех остальных.

И правила эти простые. Для начала, доля жиров в суточном рационе должна составлять от 10 до 15 процентов. В граммах – от всего, что ты ешь. Причем эти жиры должны быть «хорошими» – то есть не комбиджир, который используется для поливки макарон в советских столовых, а, например, съедать в день пару авокадо или есть салаты с оливковым маслом.

Если совсем исключить жиры, то начинает портиться кожа, волосы и ногти. А это нам совсем ни к чему.

Второе правило: при сбросе веса повышайте количество белка, вплоть до 3 граммов на килограмм веса. В этом случае приходится прибегать к протеиновым коктейлям, из обычной еды получить столько белка можно, но в рамках потребления жиров остаться будет проблематично. Ж:Б:У – 15:50:35.

Третье правило: для набора массы делаем акцент на углеводы. Без потребления углеводов мышца расти будет крайне плохо, для энергетического обмена будет использоваться белок. Потребление углеводов – половина рациона, углеводы длинные. Ж:Б:У – 15:35:50.

16.2. Девиации в питании

В питании главное правило – разумность и пляска от цели. Понятно, что если твоя основная цель – сбросить 10 кило жира, ты должен снять до минимума угле, и тратить калорий в день больше, чем потребляешь. Если твоя цель – набор веса – то углеводов много, белка много, жира разумный минимум. Потом переходим к сбросу жира.

Но кроме всего этого, есть вещи, понимание которых выше моего порванного мозга. Например, вегетарианство. Я понимаю, когда ограничения в еде связаны, например, с религией. И по кошруту или там халялю можно совершенно полноценно питаться, получая животный белок и спокойно употребляя яйцо и молоко.

В особо тяжелых религиях проповедуется вегетарианство – на здоровье, если это твоя религия. Праной наешься, не вопрос. Но есть странные создания, которые выступают против убийства животных, иногда в странной форме. Например, могут не есть мед, протестуя против жестокого обращения с пчелами (!!!). Следуя такой логике, надо запретить продавать фумитокс и страдать на дачах с утра до вечера, увеличивая счастье комаров.

Помните, что человек – всеядное существо, и ограничивать себя в еде надо либо по принципу полезности, либо, если очень хочется, потому что так сказал пророк или ВРИО очередного господина.

16.3. Индекс массы тела

Один из самых простых и понятных способов определения избыточного веса у среднего человека. Формула проста до безобразия, и про индекс массы тела пишут много и качественно, и во многих журналах, и в Википедии...

Мое отношение простое – ИМТ не учитывает объем мышечной массы. Ради интереса я ввел соревновательные параметры Бренча Уоррена («Мистер Арнольд Классик» 2011 г.).

Вы видите, что это тяжелобольной человек с ожирением второй степени? Лично у меня – ожирение первой степени. Смотрю на цифры, рыдаю и плачу.

ИМТ нужен для среднего дистрофика, ибо порода мельчает. ИМТ не учитывает толщину кости и количество мышечной ткани. Так что на ИМТ придется забить болт, если ты занимаешься спортом.



Бренч Уоррен

16.4. Реальные цифры

Простой способ проверить избыточность своего веса можно, посмотрев в зеркало. Учитывая, что люди себя часто обманывают и не замечают очевидное, есть простые измеримые индексы.

1. Талия – бедра. Измерь окружность талии на уровне пупка и подели на окружность задницы (в самом широком месте меряем). Цифра должна быть меньше единицы.

2. Талия – нога. Второй параметр – окружность ноги в верхней трети. Соотношение в норме меньше 1,7.

3. Талия – рука. Меряем по пику бицепса. В норме меньше 2,4.

4. Талия – рост. Делим именно охват пуза на рост. В норме соотношение меньше 0,5.

5. Охват грудной клетки – талия. Меряем грудь на уровне сосков, делим на талию. Цифры больше 1,3 будут хорошим результатом.

Так вот, если цифры выходят за рамку рекомендованных – надо либо срочно накачивать руки и ноги, либо заняться плотной диетой. Перевожу на русский язык – немного жирка на теле допустимо, если ты занимаешься силовым спортом иходишь в группу супертяжеловесов. И занимаешься при этом подготовкой сердца к таким нагрузкам.

В остальных случаях типичного диванного овоща тебе грозит 50%-ная вероятность не дожить до пенсии.

Резюме и выводы

Правильное питание – это основа хорошего самочувствия. Ежедневно и регулярно соблюдая простые правила питания, ты обеспечиваешь себя энергией для великих свершений, стройностью для привлекательности и бодростью на каждый день.

Плюс большие вторичные выгоды – меньше болезней, соответственно больше здоровья. И как следствие, несколько дополнительных лет жизни.

Считаю, что базовые основы здорового питания я в этой главе изложил, остальное можно узнать из специализированных источников либо на консультации у диетолога.

Примечания

1. Основа энергетических запасов в мышцах человека – гликоген. Является полисахаридом и источником быстрой энергии. Накапливается в мышцах и печени.

2. Если быть более точным, инсулин вызывает анаболическую активность, повышая проницаемость клеток для глюкозы, и одновременно антикатаболическую, препятствуя разрушению жировых клеток и гликогена.

ГЛАВА 17

АЛКОГОЛЬ

*В вине тоска ищет облегчения,
малодушие – храбрости, нерешительность – уверенности, печаль – радости, а находят лишь гибель.*

Бенджамин Джонсон

Когда я веду свои семинары и начинаю тему о позитивном образе мышления, практически всегда есть две болевые темы для аудитории. Я их очень люблю приводить как пример реакции тяжело зависимых людей с целью защиты своих привычек.

Первая тема – это телевидение, и она вызывает массу вопросов. Тема отказа от просмотра ТВ достаточно легко проходит на уровне логики и доводов, почти так же легко, как и интернет.

А вот наша следующая тема – гораздо сложнее, и тут уже прямо хоть начинай верить во всемирный заговор ZOG против нашего честного трудового народа. Я имею в виду алкоголь и его употребление. И эту тему я буду развивать настолько сильно, насколько хватит доводов. А потом – просто буду давать своим студентам по ушам.

Ну давай серьезно поговорим, как взрослые люди. Вот скажи на духу: ты честно в первый раз слышишь о том, что потребление алкоголя вредно для организма? Что он вреден, есть заболевание под названием «алкоголизм», что смертность от бухаловок в нашей стране зашкаливает и так далее и тому подобное?

С другой стороны, мало кто серьезно задумывается о том, что из себя представляет алкоголь и алкоголизм с точки зрения эмоционального, физического и морального состояния. Об этом я и хочу с тобой поговорить.

17.1. Средства Мозгового Истощения и алкоголь

*Из всех пороков пьянство более
других несовместимо с величием духа.*

Вальтер Скотт

Если на минутку отключить эмоции и прочее наслоение «культурного слоя», то при трезвом взгляде на СМИ мы увидим

четко построенный бизнес-план, который работает каждый день из множества источников.

Начиная с того, что каждое «спортивное» событие сопровождается массовой рекламой как минимум пива. Действительно, неумеренное потребление алкоголя и спорт – это же близнецы-братья! Сидя на диване и глуша пивко, ты сможешь помочь своей команде и напрямую повлиять на ее место в турнирной таблице. И чем больше ты будешь пить, тем больше... что? Задам свой любимый вопрос – какая во всем этом польза? Лично для тебя?

Поехали дальше.

Как часто ты встречаешь рекламу шикарного образа жизни, непосредственно связанного с употреблением «элитного» и «эксклюзивного» растворителя? Прости, самогона? Или, что еще веселее, ассоциативной рекламы типа «нажрись нашего бухла, и тебе дадут»? (Для женщины – ты станешь более привлекательной.)

Расценивай это все только как рекламу, продающую идеальный товар – маленькая упаковка, высокая цена, быстрая «подсадка» на повторное употребление, и как следствие – высокие прибыли производителя.

Часть этой прибыли можно и нужно пускать в рекламу, чтобы обеспечивать и поддерживать продажи. И люди вообще верят многому, иногда даже рекламе.

17.2. Формирование зависимости

Пьянство – мать всех пороков.

Абу-ль-Фарадж

Давай рассмотрим, как в нашем обществе формируется алкогольная зависимость.

Опять же я тут буду делиться своими наблюдениями, они могут не совпадать с твоими, и вообще. Хорошо, если так, я тебе искренне завидую.

Начинается все с самого раннего детства. Что видит ребенок регулярно все время своего взросления, когда видит родителей? Что они регулярно устраивают посиделки с алкоголем, сами накатывают, а ребенку не дают. Любимая фраза – «тебе пока нельзя, ты еще маленький».

Кто может сказать, какую связь формируют в голове ребенка на протяжении как минимум десяти лет? Ответ простой: «Пьешь – значит, ты уже взрослый!» И у ребенка, который всеми силами пытается вырасти, повзрослеть и быть старше и круче, сразу появляется неопровержимый аргумент своего взросления.

Учитывая, что подростки чувства меры не имеют, да и пить не умеют, что будет дальше, многие и так знают – примеров хватает в любом дворе.

И хуже всего, если ребенок столкнется с лучшим на данный момент химическим оружием массового поражения головного мозга, который в дополнение к психологической зависимости формирует физиологическую. Я имею в виду связку «этанол + кофеин + быстрые углеводы».

Это ОМП вызывает резкий прилив энергии и такой же резкий откат, что провоцирует на дополнительный прием всего этого. Совершенно неважно, как это называется: «виски-кола», «водка-редбулл» или «ягуар».

В итоге без этой смеси социальная жизнь становится невозможна, и все общение строится только в двух направлениях – где взять еще одну дозу и обсуждение того, что происходит во время употребления. С этой точки зрения нет никакой разницы – употребляет подросток марихуану или алкоголь. Симптоматика одинаковая.

В более взрослом возрасте все еще веселее – алкоголь снимает некоторые социальные комплексы, в основном благодаря общему затормаживающему действию на центральную нервную систему. И становится легче общаться с людьми, особенно противоположного пола, да и вообще, твои демоны избавляются от оков и начинают управлять твоим поведением.

Плата за все это простая – стыд на следующее утро, когда слушаешь рассказы очевидцев. Но этот стыд – меньшее зло. Ведь вместо того чтобы осознать свои ограничения и проработать их (неважно, как – психотехниками, терапевтами или на тренингах), человек продолжает использовать простой, на его взгляд, способ. Ведь этанол продается везде, а работа над собой требует контроля и мужества.

Мужественных людей у нас очень мало, поэтому очень много алкоголиков.

17.3. Алкоголь и влияние окружения

*Пьянство – причина слабости
и болезненности детей.*

Гиппократ

В нашем обществе есть множество примет, причин и поводов для того, чтобы нажраться. Обычно этих поводов хватает ровно каждый второй день – а то и первый. И разумеется, сложнее всего будет тебе в первое время тщательно заявить своему окружению простую истину – ты в завязке. Полной.

Будет адски и крайне сложно. Как минимум потому, что тебя будут заставлять накатить чуть ли не силой. Почему так происходит, сказать и сложно и легко одновременно. Мне кажется, что люди употребляющие не любят, когда вокруг них трезвые, просто потому, что чувствуют их превосходство в моральном плане. А как у нас повелось? Чувствуешь, что кто-то лучше – опусти его до своего уровня.

Самое интересное, что по трезвому уму с пьяными собеседниками вообще не о чем говорить. Эти замечательные, яркие истории из жизни внезапно оказываются пьяными баснями, которые повторяются за вечер по три десятка раз.

Постепенно можно открыть глаза и понять самое простое – пьянки тебя никак не развивают. Они не делают тебя духовно богаче, они не делают тебя умнее, здоровее, они не приносят тебе пользы. Они просто являются болотом для неудачников, бултыхающихся в луже блевотины и квакающих перегаром.

Для меня есть простой и очевидный критерий того, с кем ты проводишь время по вечерам. Он начинается сразу после слов «я бросил пить, то есть совсем» – и сразу делит твоих знакомых на друзей и собутыльников. Друзья, которые с тобой общаются не для того, чтобы свалить пораньше, внезапно забыв полностью заплатить за себя по счету, спокойно примут это твое решение. Собутыльники – нет.

Дополнительно еще одно наблюдение. Если постоянно пьянствовать с людьми, то ... прости, а кто постоянно пьянствует и почему? И для чего? Затопить там горе, уйти от реальности и так далее? Ты вообще замечал, что попытки отдохнуть в итоге становятся для тебя сеансом бесплатного грузилова чужими проблемами?

17.4. Алкоголь и внутренние физиологические процессы

*Люди знают это свойство вина
заглушать голос совести и со-
знательно употребляют его
для этой цели.*

Лев Толстой

Начнем немного издалека, и для мужчин. Наверное, ты уже слышал такой термин, как «доминирование». Возможно, ты встречался с аналогами: «маскулинность», «лидерство», «альфа-самец», и так далее. Тысячи их.

Скажи честно, ты думал о том, как это здорово – быть в необходимых случаях агрессивным, чтобы, если что, можно было бы защитить любимую женщину? Или просто, чтобы быть сильным и страшным? Или просто таким, чтобы твоей мускулатуре на пляже завидовали все окружающие?

Корнем и ключевым термином для всего этого является работа твоих яичек. Я не шучу – кроме прямой функции, они занимаются еще одним важным делом – отвечают за выработку тестостерона. Это главный гормон, отличающий мужчин от женщин. Для чистоты информации я скажу, что у женщин он тоже вырабатывается, но в десятки раз в более малых дозах*.

Что происходит, когда в организме понижается выработка тестостерона? Это очень легко проверить – естественным образом, начиная с 35-40 лет, выработка тестостерона снижается практически до нулевого уровня. Кстати, существует термин «мужской климакс», хотя более верно использовать «частичный андрогенодефицит пожилых мужчин» (PADAM – partial androgen deficiency in aging male).

Снижение уровня тестостерона приводит к развитию остеопороза, евнухоидизма (да, есть и такое заболевание), снижению либидо, понижению умственной и физической активности.

«Да, я все осознал», скажет мне внимательный читатель. И к чему я все это веду?

Ты будешь смеяться, но именно алкоголь угнетает секрецию тестостерона. Хочешь подтверждений? Спроси у своего лечаще-

* Тестостерон также синтезируется корой надпочечников, которые, в отличие от яичек, у женщин есть.

го уролога, как часто алкоголизм приводит к андрогенной импотенции, тебя поразят цифры.

Как второе следствие – употребление алкоголя в больших дозах (да, и пишу в России – больше 200 граммов) ведет к угнетению умственной деятельности. Хочешь проверить? Эксперимент я проводил на себе лично. Через две недели после полной завязки я заметил резкую «разгонку» мозга и улучшение памяти. Дальнейшая статистика собрана моими студентами, результаты нескольких тысяч человек в целом схожи.

Кроме тестостерона, существует еще пара аспектов.

– Алкоголь ведет к старению. В первую очередь из-за сильного обезвоживания, про это я написал в отдельной главе книги.

– Алкоголь требует большого времени для восстановления. Чем больше выпьешь, тем больше тебе нужно спать. Хуже всего – много алкоголя и мало сна. Следующий день ты проведешь овощем.

– Алкоголь ухудшает концентрацию и реакцию, причем при хроническом потреблении алкоголя это становится хроническими нарушениями.

И еще одно, последнее по списку, но не по значению.

Употребление алкоголя ведет к неумеренному потреблению пищи, что в комплексе с ухудшением выработки своего тестостерона ведет к главному заболеванию «алкоголиков-лайт» – к ожирению. И что самое страшное, это ожирение часто развивается по женской модели – вырастает реальная такая грудь, появляется задница. И честное слово, не вру – я видел мужиков с целлюлитом. Не веришь в такое – обрати внимание на количество «пивных животов».

Да, могут пойти ссылки на мою персону – я не выгляжу как высушенный до звона соревнующийся бодибилдер. На это я всегда отвечаю так: пока мужчина приседает со штангой, на которой висит два его веса, то это уже не ожирение, а суровая карма силовиков – супертяжей.

Обычные мужчины, беременные кегом с пивом, к сожалению, спортом не занимаются. Что это значит? Одышка, ожирение внутренних органов, нагрузка на сердце, преждевременная смерть. Все.

Так что заключение этой части очень простое: алкоголь к нулю, спортзал на максимум. Регулярные занятия с весами как раз выработку тестостерона подстегивают до хорошего уровня.

17.5. Цифры и необратимые изменения в организме

Мы пробовали давать самые малые дозы алкоголя и ни разу не получили возбуждающего действия. Это означает, что с самого начала действие алкоголя есть действие парализующее, а не возбуждающее.

И. П. Павлов

Конечно же, ты считаешь, что есть некие «безопасные» нормы потребления алкоголя, соблюдая которые ты, разумеется, останешься здоровым и так далее. Какие там у нас есть популярные отмазки? Французы, например, пьют по бокалу вина в день, любят у нас говорить.

Я могу глечить, но далеко не все французы пьют по бокалу вина каждый день. В обед на выходных – видел, ежедневно на обеде – нет. Может, конечно, я не в той Франции был.

Начнем с данных Всемирной организации здравоохранения. Смертельно опасный для здоровья уровень потребления этилового спирта в год – восемь литров на человека. Смертельно опасный – это значит, что за год потребления алкоголя наступают необратимые изменения. Которые можно потом в будущем только затормозить, но не обратить вспять.

Что же такое эти литры? Давай посчитаем. Например, что такое пятьдесят граммов водочки в сутки? Да почти ничто – это аналог бокала вина или кружки пива. В неделю пусть будет триста граммов водки. В месяц – литр двести. В год – больше четырнадцати литров водки (я не считаю Нового года и других праздников печени). Оп-па, а тут и получается под восемь литров спирта.

Если брать «нормальные» посиделки в пятницу и субботу, когда «можно», и в среднем на человека тяпают грамм по триста водочки, то в год уже сильно за двадцать-тридцать литров получается.

Пара интересных цитат про цифры. В 1914 году в России был введен сухой закон.

«Между прочим, на примере России можно видеть, как с повышением количества потребляемого алкоголя увеличилось количество душевнобольных. Так, в 1912 году в психиатрические больницы поступило 9130 душевнобольных – алкоголиков, а в 1913 году – 10210. Запрещение же спиртных напитков в 1914 г. понизило резко число душевнобольных: в 1914 г. их поступило в больницы 6300, в 1915 г. – 911, а в 1916 г. их совершенно не поступало». В. М. Бехтерев

Связь вполне очевидная.

Что же происходит, если алкоголь употреблять регулярно и умеренно? Как сказать. Почти все наркотические зависимости начинаются с травки, а заканчиваются совершенно другими веществами. Мало кто реально выдерживает дозу потребления алкоголя, какой бы маленькой она ни была. Доза рано или поздно увеличивается – возрастает сопротивление к алкоголю, доза требуется все больше и начинается уже похвальба «да я и литр выкушать могу, и ни в одном глазу». Нашли, блин, чем гордиться.

К чему я все это веду? Я много катаюсь по стране. И вижу множество людей, которые пьют регулярно, пусть и немного. Как их отличить? Характерные водянистые глаза, лопнувшие капилляры на крыльях носа, вечно опухшее лицо, общее интеллектуальное деградирование... Да, начинай думать, что тебя это обойдет. Это примерно как присунуть проститутке в Тайланде без презерватива и думать, что ничего не будет – прямо сейчас же ничего не капает. А то, что на каждом углу рекламируют лечение гонореи – это так, в виде общего фона нужно. Тайская экзотика.

17.6. Экономические плюсы трезвости

*Сначала вы требуете выпивку,
потом выпивка требует вы-
пивки, потом выпивка требует
вас.*

Синклер Льюис

Давай возьмем среднего человека, который, допустим, раза два в неделю заходит накатить в пивнушку. И если человек пьет, допустим, пиво (в пивной, да, удивительно), то сколько он выпивает за вечер? Так, чтобы без фанатизма и адского угара?

Я допускаю мысль, что кружек эдак пять. Кроме того, обычно к пиву подается и потребляется высокосбалансированное диетическое питание, улучшающее обмен веществ и полезное для здоровья в целом. Как пример – гренки. Углеводы с жиром – объедение. На ночь – самое то, особенно когда все это хорошо одобрено солью (ты же должен больше выпить), то есть вызывает отеки и свинорылость. Не буду говорить о том, что углеводы на ночь прямиком за счет секреции инсулина уходят в зеркальную болезнь.

Как ты думаешь, какой бюджет такой посиделки? Рублей пятьсот? Тысяча? Пусть тысяча, я не буду говорить о том, что после пива хочется догнаться и так далее – уверяю тебя, у меня алко-стаж тот еще.

Был, по крайней мере.

Давай посчитаем в месяц. Долларов триста, да? Хороший абонемент в фитнес или хватит на косметолога два раза в месяц, парикмахера, маникюр и так далее. И останется на косметику со стоматологом.

Это я «по эконому» посчитал. Если ты начнешь с умным видом считать, сколько стоит поход в ночной клуб (вместе с такси туда и обратно, стоимостью входа и напитками рублей по пятьсот), а также добавив всякие таблетки против симптомов похмелья перед работой, то это уже далеко не три сотни баксов в месяц получается.

В свое время, когда я посчитал мои расходы на алкотрипы и понял, что это стало чистыми свободными деньгами, моя жаба несколько месяцев пела канонем веселые песенки, да еще и полифонией.

И давай мы с тобой таки закончим этот подсчет простым математическим упражнением.

Допустим, есть некое действие, которое ты совершаешь, отдавая за него некоторую сумму денег. То есть если я хожу, например, в солярий, я жду, что за сумму денег X я получу объем услуг Y .

Так вот, мой вопрос: какую явную измеримую пользу ты получаешь, употребляя алкоголь? И чем ты ее измеряешь? Хотя если ты еженедельно, на протяжении многих лет, инвестируешь значительные средства, чтобы уменьшать и ухудшать свое здоровье – то никаких проблем, да.

17.7. Алкоголь и бегство от реальности

*Те безрассуднее скотов, кто уто-
ляет жажду не водой, а вином.*

Диоген

Краткий и наводящий на размышления пункт.

Среди моих знакомых есть достаточно большое количество миллионеров. Причем не тех, кто наворовал себе из трубы, а тех, кто поднялся с нуля и сам по себе.

Могу сказать тебе главное наблюдение. Знаешь, какое оно? Почти все – не пьют. На эту ерунду нет времени. Про серьезных спортсменов надо писать, или и так все понятно?

Я, конечно, не настаиваю на прямой причинно-следственной связи, но мнение имею. И оно такое: если закончить пить, появляется просто адское количество времени для достижения своих целей.

17.8. Как завязать?

*От вина гибнет красота, ви-
ном сокращается молодость.*

Квинт Гораций Флакк

Учитывая, что алкоголь сам по себе является формирующим зависимость препаратом, просто так – «захотел и бросил» – завязать очень сложно. А если учесть, что общество алкоголиков у нас гораздо больше, чем членов всех политических партий, вместе взятых...

То есть, окончательное решение алкогольного вопроса становится настоящим подвигом и проявлением гражданского мужества. Да, я честно считаю, что чем меньше в этой стране людей будет пить, тем большего достигнет вся страна в целом и ты в частности. И если мои книги заставят завязать хотя бы пару сотен человек – я уже не зря их пишу.

Так как же завязать? Очень просто – надо захотеть, а инструментов будет очень и очень много, стоит только на них открыть глаза.

Как минимум есть «Анонимные Алкоголики» – реабилитационные группы для тех, кому сложно самому завязать. Программа из 12 шагов построена на преодоление зависимости от алкоголя

и наркомании. Я общался с членами «АА», и результаты у них были. Так что если хочешь – вот первый вариант.

Второй вариант – психотерапия. Я до сих пор не понимаю, почему в России поход к терапевту многими странно воспринимается. Моя позиция простая – есть профессионалы, специалисты, осталось только найти толкового. Это сложно, но как минимум можно поспрашивать на форумах. Рано или поздно найти хорошего специалиста можно.

Третий вариант – самому. Сразу скажу, что «раз – и все», то есть резко бросить и навсегда – практически невозможно. Тут я могу поделиться своим опытом.

Начни с того, что сокращай дозу потребляемого алкоголя. Сначала возьми себе за правило пить столько же порций за вечер, но каждая вторая порция – безалкогольная. Например, вместо джина-тоника наливай чистый тоник со льдом. Или пей чистую диетическую колу из стакана «рокс». Со стороны это все – ну чисто «виски-кола». Вот и ладушки.

Потом сократи вдвое количество тусовок с алкоголем. Например, если ты зависал по пятницам и субботам, то в пятницу сходи в тренажерный зал, а в субботу активно пользуйся советом из предыдущего абзаца. Хотя после качалки пить вообще дня три строго нельзя, ну это так, к слову. Сходи тогда в кино с девушкой.

Раз в месяц проводи сокращение еще вдвое. Нам важно понимать – если ты закладывал несколько лет, то завязать за неделю будет сложно – пойми, этот процесс может растянуться на несколько месяцев.

В один прекрасный момент можно завязать совсем – когда поймешь, что алкоголь тебе не нужен, он скорее вреден, чем полезен. Даже если будут рецидивы, и ты пару раз сорвешься – бывает, нам важна результирующая. И если сокращается месячное потребление алкоголя из месяца в месяц – то цели ты достигнешь, в конце рано или поздно будет ноль.

Главная часть

В заключение этой главы я хочу подвести итоги. И эти итоги очень простые.

- Нет никакой «минимальной» дозы алкоголя.
- Ежесуточная безопасная для употребления доза – 0 мл.

– Воздерживаться от алкоголя сложно – велико влияние общества явных алкоголиков.

– Алкоголь – прямая причина ожирения, и как следствие, преждевременной смерти.

– Алкоголь ухудшает выработку собственного тестостерона.

– Алкоголь формирует физиологическую и психологическую зависимость.

– Завязать – сложно. Требуется ежедневное мужество, чтобы не пить.

С другой стороны, плюсов от трезвости реально больше – это и самочувствие, и экономия, и хорошая работа мозга; и твое тело, в котором нет ежедневной дозы яда, тебе будет благодарно.

Надо только собраться и сделать – и для многих это будет самый серьезный шаг в жизни. Для еще большего количества, к сожалению, все закончится на уровне «да, надо бы завязать, после следующей пьянки, конечно, так и сделаю» – и ничего не изменится.

Но все бонусы в этой жизни получают крепкие духом, которые отвечают за свои слова, а не слабохарактерное офисно-планктонное стадо.

ГЛАВА 18

ВИТАМИНЫ

Еда – существенная часть сбалансированной диеты.

Фран Лебовиц

Наш следующий пункт относится к витаминам – об их достоинствах, недостатках, их роли в нашем ежедневном эмоциональном состоянии.

18.1. Гиповитаминоз

Лучше полграмма, чем ругань и драма.

Олдос Хаксли

«О дивный новый мир!»

Понятно, что в Средние века, когда было мало теплиц, да и агрономы на кораблях не водились, недостаток витаминов вызывал серьезные заболевания.

Например, цинга – не самая приятная болезнь на свете, а пеллагра вообще делает тебя сексуально привлекательным объектом только для трупных червей.

Эти все замечательные болезни сейчас почти не встречаются, хотя хронические алкоголики пеллагрой как раз болеют (интоксикация алкоголем приводит к авитаминозу B1, что и вызывает эту болезнь).

С другой стороны, у нас есть хорошая новость – полный недостаток витаминов в организме получить сейчас крайне сложно. Так что авитаминоз тебе практически гарантированно не грозит.

Но кроме реально серьезного заболевания, существует еще одно состояние – оно называется «гиповитаминоз». Определение простое – это нарушение соответствия между количеством получаемых витаминов и тем, что твой организм тратит каждый день на свою жизнь.

Какие симптомы этого самого гиповитаминоза? О, они стандартны для кучи народа, я бы даже сказал, что это описание эмоционального состояния офисного сотрудника. Причем разви-

тие этого состояния происходит медленно и печально, и характеристики в целом очень простые: утомляемость, раздражительность, нарушение сна, снижается работоспособность, падает иммунитет, интеллектуальные способности.

Давай теперь подробно.

– Гиповитаминоз А: пониженная сопротивляемость вирусным заболеваниям, длительный гиповитаминоз ведет к отставанию в физическом и интеллектуальном развитии.

– Гиповитаминоз В1: повышенная раздражительность, плохой сон, рассеянность, склонность к рвоте.

– Гиповитаминоз В2: изменения работы ЦНС, мышечная слабость, могут возникать судороги.

– Гиповитаминоз С: при полном прекращении поступления витамина – цинга через 4–12 недель, при гиповитаминозе – через 4–6 месяцев.

– Гиповитаминоз К: окостенение хрящей, малая сворачиваемость крови.

– Гиповитаминоз РР: дерматиты, шелушения кожи, диарея, приобретенное слабоумие.

Похоже на описание хреновых биологически активных добавок к еде, признаю. Прямо так и просится добавить: примите наш суперпрепарат, и все это у вас как рукой снимет. Я тебе сразу одну вещь скажу – нет никакой разницы препараты и мультивитамины какой фирмы принимать. Они все одинаковые. С другой стороны, именно потребление витаминов ежедневно и постоянно приводят именно к улучшению общего эмоционального состояния.

И моя позиция очень простая: именно тогда, когда ты прекращаешь пить витамины, ты начинаешь замечать, что они тебе давали каждый день.

Замечаешь просто потому, что состояние ухудшается. Резко и сразу.

18.2. Суточная норма потребления витаминов

Ни одно создание, лишенное щупалец, не может иметь развитого интеллекта.

Роберт Шекли

Я надеюсь, что ты достаточно взрослый, образованный и трезво думающий человек. Это я в принципе веду к тому, что тебе прямо сейчас не надо долго и нудно писать о том, что нужно принимать витамины – это очевидно. Надо просто определиться, сколько их принимать.

Точно так же, я думаю, ты встречал на куче препаратов или упаковках еды фразы типа «столько-то процентов от минимальной суточной нормы потребления витаминов».

Логично было бы предположить, что эта фраза определяет ровно тот самый минимум, без которого ну совершенно никак нельзя. Что абсолютно верно и точно.

Осталось спросить, для кого, когда и как эта норма была высчитана.

Как эти нормы разрабатывались? О, ты будешь смеяться, но в публичном доступе эту информацию найти не так-то просто, и только покопавшись в специализированной литературе по фармакологии, я нашел эти нормативы.

Норма «минимального потребления витаминов в сутки» разработана для человека весом в семьдесят килограммов, ведущего малоподвижный образ жизни.

Перевожу на русский язык – для лежачих больных. Подвижность которых весьма сомнительна, и данное количество витаминов нужно просто для того, чтобы поддержать его жизнедеятельность на достаточном уровне. Достаточном для того, чтобы не склеить лапы во время пребывания в больнице.

Можно подумать, что тебе этой нормы тоже хватит. Но лично меня гложут смутные сомнения, и вот почему. Например, при занятиях спортом происходит активное обновление клеток мышечных волокон, то есть синтез белка. Для чего нужно десятикратное (или больше) увеличение доз витаминов группы В относительно «минимума».

Точно так же, если ты ведешь подвижный образ жизни, тебе требуется больше витаминов для активизации твоего тела, это нормально. Точно так же, если ты живешь в городе с плохой экологией, дозировки витаминов можно смело удваивать. И если у тебя нервная работа – снова удваивай.

Ладно, не буду тебя сильно грузить подробностями – если ты будешь принимать комплекс витаминов, который на 100% содержит все, что нужно по минимуму, это хорошо – просто принимай двойную дозу, и все.

Краткое резюме: при занятиях спортом среднему бойцу требуется приблизительно тройная дозировка обычных витаминов ежедневно. В других случаях хватит хотя бы 100%, учитывая, что с едой ты получишь еще немного витаминов.

Кстати, если ты считаешь, что все витамины можно получить из еды, читай следующий пункт меню.

18.3. Как получить все необходимые витамины из еды

*– Эй, птичка, летим со мной,
там столько вкусного!!!*

«Крылья, ноги и хвосты»

Я получаю все витамины из еды, я питаюсь овощами, может сказать мне продвинутый читатель. Совершенно верно, в свежих овощах витаминов – тонны. Возможно, что-то там остается после варки, жарки, протирки и других термических обработок, может быть.

К витамину А, например, это точно не относится – он разрушается при нагревании.

Давай с него и начнем. Суточная норма потребления витамина А – около 1000 микрограммов, или 1 миллиграмм. Это

- либо 50–70 граммов печени;
- либо двести граммов масла (оно не бывает диетическим);
- либо 400 граммов яиц;
- либо 500 граммов сыра.

Это если ты именно сегодня не скушал морковки свежей. Альтернатива – шиповник, сладкий перец, укроп и петрушка.

Всего где-то по сто граммов надо кушать.

Заметь, мы только про витамин А говорим.

Давай теперь про мою любовь – В12.

Витамин, критичный для синтеза белка, часто называется «цианкоболамин». Минимальная суточная доза – 3 мкг, верхнего уровня (уровня гипervитаминоза) – нет. То есть если ты хоть как-то качаешься, тебе необходимо не 3 мкг, а хотя бы 100. Или просто при занятии спортом.

Давай подумаем (из расчета 100 мкг). Это

- 3 килограмма говядины;
- 10 килограммов творога;
- 25 литров молока или кефира.

Как-то мне не хочется пить столько молока – это получится у меня (500 ккал в литре умножить на 25...) ну очень много. Даже 3 кило мяса – это больше 10 тысяч килокалорий.

Продолжать надо очень и очень долго, потому что такую таблицу можно расписать по всем витаминам, и в итоге прийти к простому выводу – все это покупать каждый день, готовить, учить, сравнивать, есть – не только проблематично, но и делать этого никто не будет.

Обычный рацион человека далек от соевого масла или свежего шиповника. Да и сердце говяжье, богатое В12 (требуется всего 400 граммов в сутки), тоже искать сложно в нынешней реальности.

Я уже не говорю о том, что найти продукты без загустителей, консервантов, усилителей вкуса, цвета и запаха практически невозможно – и рассчитывать на то, что там будет много полезных витаминов, как минимум достойно очень наивного взгляда на жизнь.

Прикол в том, что фраза «все необходимые витамины можно получать из еды» очень интересна. Она совершенно правдива и совершенно не имеет отношения к реальности обычного человека.

Это как стать президентом – по нашей конституции может каждый, на практике – один.

Мне кажется, что это просто очень глупая отмазка перед самим собой, что ли – ну чего сложного в том, чтобы после завтрака выпить одну таблетку мультивитаминов?

18.4. Про злые химические витамины

Кто я такой, чтобы оспаривать ложь, заверенную официальной печатью?

«Секретные материалы»

Несколько десятков раз встречал информацию и мнение о том, что пить химические, то есть синтетические витамины нельзя, это плохо. Типа что там вот есть то, чего нет там, без чего оно ну вообще.

Предыдущая фраза в полной мере показывает типичную аргументацию подобного мнения – чушь и бред сивой кобылы. Поясняю. Если синтетический витамин С лечит цингу, то он работает, и шлите адептов другого мнения на хер. То, что цингу лечат в бедных странах именно аскорбинкой, произведенной самым простым промышленным способом в первую очередь из-за дешевизны, я даже обсуждать не буду.

Теперь копнем глубже. Я не буду говорить о том, что если вещество суть вещество, то все равно, как оно получено. Это очевидно любому, кто не прогуливал занятия по химии в школе.

Если копнуть еще глубже, то выясняется, что информацию о злых ненастоящих витаминах распространяет тот, кто продает белые и пушистые настоящие витамины. Обычно от дилера клиенту по структуре многоуровневого маркетинга.

Дальше даже писать ничего не хочу. Не вижу логического смысла.

18.5. Гипервитаминоз

Невозможно быть слишком богатым, слишком вооруженным и слишком защищенным.

Вирус

Точно так же я часто встречаю еще один забавный глюк – этот глюк связан со словом «гипервитаминоз». В массах бытует мнение, что если есть много витаминов... Кстати, а что произойдет?

Гм, давайте обратимся к методическим рекомендациям. Открываем документ с названием «Нормы физиологических по-

требностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации», утвержденный 18.12.2008. Подписал некто Онищенко, разрабатывали десятка два академиков РАМН.

Читаем:

- Витамин В1 (тиамин) – верхний допустимый предел не установлен.
- Витамин В2 (рибофлавин) – верхний допустимый предел не установлен.
- В12 – не установлен.
- Пантотеновая кислота (В5) – не установлен.
- В7 (биотин) – не установлен.
- Бета-каротин (витамин А) – не установлен.
- Витамин К – не установлен.

Из других источников также можно узнать, что нет верхних доз потребления для витаминов В15, Р, N, F.

У меня есть ну очень глупое чувство, что если не установлено верхних доз потребления витамина, то ничего не произойдет. Была бы опасность, про нее бы написали, чего тут замалчивать?

Да, у других витаминов верхние дозы потребления есть. Было бы глупо это отрицать. С другой стороны, а что будет, если принимать верхнюю предельную дозу витаминов? Думается, что вы будете принимать верхнюю предельную дозу витаминов.

На своем опыте я могу сказать следующее – я принимаю достаточно серьезные спортивные витамины, и регулярно, и уже много лет. Максимум, что бывало плохого – моча становится веселого желтого цвета, но с этим недостатком я готов мириться.

Я в целом могу сказать следующее: если ты начинаешь пить витамины и замечаешь, что тебе стало хуже от витаминов, можно вполчину уменьшить дозу, и все.

18.6. Про курсы витаминов

*От пользы до справедливости
так же далеко, как от земли до
звезд.*

Марк Анней Лукан

Можно найти информацию, что витамины надо пить курсами. Типа месяц пьешь, месяц нет.

Следуя подобной логике, предлагаю месяц есть, а месяц не есть, а что?

Я думаю, что твой организм нуждается в полезных веществах каждый день, а не вахтовым методом. Так что это будет один из самых коротких подпунктов нашей главы.

18.7. Таки что же пить?

*Умственное развитие или от-
сутствие такового приблизи-
тельно измеряется количе-
ством и качеством книг, кото-
рые есть в доме.*

Сирил Паркинсон

Теперь давай поднимем вопрос – а какие конкретно витамины пить и в каких дозах? Тут прямо и просится большой и жирный пиар какого-нибудь производителя, но я за маленькие деньги неподкупен, а большие пока никто не предлагал.

Моя позиция очень простая: лучше пить хоть какие-нибудь витамины, чем не пить никакие. Цена и производитель роли вообще не играют в этом случае. С другой стороны, где у нас обычно покупают витамины? Конечно, в аптеках.

Давай про аптечные витамины и поговорим.

Начнем с начала – все витамины, произведенные на нормальных фармацевтических производствах, одинаковы. Это точно так же, как и то, что ноутбуки Apple делаются на заводе Asustek. Разница может быть только в упаковке и дозировке препаратов, вот и все.

В таблице я взял далеко не полный список того, что входит в витамины, просто для примера показал порядок дозировок. В этой таблице главное – сколько витаминов вы получите за свои деньги.

Витамин	Дуовит	Витрум	Twinlab «Dayly one caps»
A	1000 мкг (20%)	5000 мкг (100%)	10000 мкг (200%)
B1	1.5 мг (100%)	1.5 мг (100%)	25 мг (1667%)
B2	1.5 мг (100%)	1.5 мг (100%)	25 мг (1667%)
B6	2 мг (100%)	2 мг (100%)	25 мг (1250%)
B12	6 мкг (200%)	6 мкг (200%)	100 мкг (1667%)
C	60 мг (66%)	60 мг (66%)	150 мг (250%)
E	30 мг (100%)	30 мг (100%)	100 мг (333%)
D	5 мкг (30%)	400 МЕ (100%)	400 МЕ (100%)
Стоимость в месяц	135 руб*	240 руб	Меньше 200**

Первые два витаминных комплекса в списке – типичный «аптечный» ассортимент, который есть в каждой аптеке. Третий вариант – спортивные витамины, которые продаются в магазинах для спортсменов. И по соотношению «цена/комплектация/дозировка» они уделывают аптечные витамины как молодых.

Для примера приведу полный состав трех спортивных мультивитаминов (Таблица 1).

Такое ощущение, что я прямо методом копи-пасты набиваю объем книги, м-да. С другой стороны, я хочу до тебя одну мысль донести: при заказе в интернете этих адских комплексов Genesis будет стоить 30 долларов в месяц. Animal Pak – тоже 30, но там 44 пакетика, то есть либо 22 дня в указанной дозировке, либо 44 в половинной. А про Twinlab я уже писал.

Еще краткий абзац про разные варианты разных торговых марок, которые отобраны мной по соотношению «цена/количество витаминов». Цены я указываю по сайту bodybuilding.com, который высылает товары в Россию. У местных дилеров в магазинах спортивного питания разница в цене может составлять 200%, что в принципе при покупке раз в месяц может быть несущественно, а если закупаться на год вперед – то можно хорошо сэкономить.

* У дуовита дозировка на 20 дней, средняя цена – 90 рублей, умножив на полтора, получили 135.

** Twinlab 180 капсул стоит в розницу около 1200 рублей. При заказе через интернет эта же банка стоит ровно USD 20, или меньше 100 рублей в месяц.

Twinlab

Провитамин А (бета-каротин) – 4000 ME
 Витамин А – 6000 ME
 Витамин С – 150 мг
 Витамин D – 400 ME
 Витамин Е – 100 ME
 Тиамин (тиамин мононитрат) – 25 мг
 Рибофлавин – 25 мг
 Ниацин (ниацинамид) – 100 мг
 Витамин В6 (пиридоксин гидрохлорид) – 25 мг
 Фолиевая кислота – 800 мкг
 Витамин В12 – 100 мкг
 Биотин – 300 мкг
 Пантотеновая кислота – 50 мг
 Кальций – 25 мг
 Железо (карбонильное железо) – 10 мг
 Йод (йодид калия) – 150 мкг
 Магний (оксид магния и аспартат магния) – 7,2 мг
 Цинк (пиколонат цинка) – 15 мг
 Селен (селенат натрия) – 200 мкг
 Медь (глюконат меди) – 2 мг
 Марганец (глюконат марганца) – 5 мг
 Хром (хлорид хрома) – 200 мкг
 Молибден (молибдат натрия) – 150 мкг
 Холин (битартрат холина) – 10 мг
 Инозитол – 10 мг
 FloraGLO Lutein – 500 мкг

Animal Pak

Витамин А – 9900 IU
 Витамин С – 1 г
 Витамин D – 680 IU
 Витамин Е – 300 IU
 Тиамин (тиамин HCl) – 76 мг
 Рибофлавин – 76 мг
 Ниацин (ниацинамид) – 82 мг
 Витамин В6 (пиридоксин HCl) – 72 мг
 Фолиевая кислота – 400 мкг
 Витамин В12 (цианокобаламин) – 6 мкг
 Биотин – 300 мкг
 Пантотеновая кислота – 76 мг
 Кальций (цитрат, карбонат) – 2 г
 Фосфор (фосфат кальция) – 228 мг
 Йод (kelp) – 150 мкг
 Магний (оксид) – 133 мг
 Цинк (оксид) – 30 мг
 Селен (селенит) – 50 мкг
 Медь (сульфат) – 600 мкг
 Марганец (сульфат) – 11 мг
 Хром (пиколонат) – 6 мкг
 Калий (сульфат) – 200 мкг

Аминокислотная смесь:

Лизин (лактальбумин) – 300 мг
 Метионин (лактальбумин) – 500 мг
 Лейцин (лактальбумин) – 100 мг
 Валин (лактальбумин) – 760 мг
 Треонин (лактальбумин) – 48 мг
 Глутаминовая кислота (лактальбумин) – 700 мг
 Фенилаланин (лактальбумин) – 560 мг
 Аргинин (L-аргинин) – 2 г

Оптимизаторы производительности:

Сибирский женшень (корень) – 2 г
 Восточный женшень (корень) – 250 мг
 Smlax officinalis (корень) – 500 мг
 Протоген А – 200 мкг
 Инозин (гипоксантин рибозид) – 500 мг
 Пиридоксин – 200 мг
 Карнитин (L-карнитин) – 25 мг
 Пиколонат хрома – 50 мкг
 Коэнзим А – 20 мг
 Коэнзим В12 – 10 мг
 Фосфатидилхолин – 200 мг

Genesis

Витамин А (пальмитат и 20% бета-каротин) – 10,000 IU
 Витамин С – 300 мг
 Витамин D (эргокальциферол) – 400 IU
 Витамин Е (d-α токоферол) – 200 IU
 Тиамин (тиамин HCl) – 5 мг
 Рибофлавин – 5 мг
 Ниацин (ниацинамид) – 200 мг
 Витамин В6 (пиридоксин HCl) – 8 мг
 Фолиевая кислота – 200 мкг
 Витамин В12 – 6 мкг
 Биотин – 30 мкг
 Пантотеновая кислота – 8 мг
 Железо (оксид) – 1 мг
 Фосфор (фосфат кальция) – 375 мг
 Йод (kelp) – 50 мкг
 Магний (оксид) – 150 мг
 Цинк (глюконат) – 13 мг
 Селен (селенит) – 8 мкг
 Медь (глюконат) – 5 мкг
 Марганец (глюконат) – 2 мг
 Хром – 65 мкг
 Молибден (молибдат) – 1 мкг
 Калий (цитрат) – 50 мкг

Натуральные анаболические стероиды:

Gamma Oyzanol – 16 мг
 Fucosterol – 2,6 мг
 β-Sitosterol – 2 мг
 Campesterol – 1 мг
 Stigmasterol – 642 мкг
 Смешанные стеролы – 3,4 мг

Метаболические оптимизаторы и липотропики:

Инозитол монофосфат – 400 мг
 Холиновый комплекс – 400 мг
 Карнитиновый комплекс – 50 мг
 Лецитин – 100 мг
 Бетаин HCl – 100 мг

Комплекс полезных жирных кислот:

Marine Lipids – 1 г
 Eicosapentaenoic Acid – 120 мг
 Docosahexaenoic Acid – 100 мг
 Линолевая кислота – 347 мг
 Олеиновая кислота – 233 мг
 Пальмитиновая кислота – 88 мг
 Линоленовая кислота – 233 мг

Пара-аминобензойная кислота (PABA) – 400 мг	Стеариновая кислота – 19 мг
Colostrum (bovine) – 25 мг	Liposeric acid – 5 мг
Argentine Liver (bovine) – 3.9 г	Арахидоновая кислота – 5 мг
Shark Cartilage – 1 г	Eicosanoic Acid – 4 мг
Холиновый комплекс – 1.2 г	Бегеновая кислота – 2 мг
Биофлавоноиды (цитрусовые) – 1 г	Миристиновая кислота – 2 мг
Комплекс незаменимых жирных кислот:	Энергетический комплекс:
Линолевая кислота – 200 мг	Октанол – 550 мкг
Олеиновая кислота – 100 мг	Пчелиная пыльца – 334 мг
Пищеварительные энзимы:	Liver (bovine) – 867 мг
Бетаин HCl – 200 мг	Гуарана (семя) – 192 мг
Пепсин – 64 мг	Oriental Ginseng (корень) – 34 мг
Папаин – 64 мг	Cytoschrome C – 34 мг
Ox Bile (bovine) – 120 мг	Диметилглицин (DMG) – 34 мг
Панкреатин – 700 мг	Royal Jelly – 10 мг
Микозим – 64 мг	Факторы, активирующие анаболизм:
	Бор (борат натрия) – 3 мг
	Инозин – 54 мг
	β-циклодекстрин – 50 мкг
	Smilax Medica (корень) – 500 мкг
	Glandular Extract (bovine) – 552 мг
	Агенты для балансировки работы желез:
	Wild Yam (корень) – 434 мг
	Smilax Officialis (корень) – 334 мг
	Muir Puama (root, bark) – 334 мг
	Gotu Kola (надземные части)
	Рибонуклеиновая кислота – 40 мг
	Дезоксирибонуклеиновая кислота – 20 мг
	Performance Nutrients:
	Пара-аминобензойная кислота (PABA) – 5 мг
	Cayenne (fruit) – 34 мг
	Aitafia (whole herb) – 34 мг
	Dandelion (root) – 34 мг
	Garlic (bulb) – 34 мг
	Yellowdock (root) – 34 мг
	Licorice (root) – 34 мг
	Hops (flower) – 34 мг
	Saw Palmetto (ягоды) – 100 мг
	Mexican Sarsaparilla (root) – 100 мг
	Коэнзим B12 – 10 мг
	Экстракт рисовых отрубей – 500 мг
	Пищеварительные энзимы:
	Папаин – 10 мг
	Бромелайн – 10 мг

Таблица 1

FitnessPro super multi for man – \$9 за 100 дней приема.

Nature's Science Once dayly – \$10.50 за 120 дней приема.

Optimum Nutrition Opti-Man – \$19.49 за 60 дней приема.

Schiff Single Day – \$19 за 120 дней приема.

AST Multi Pro 32X – \$25.99 за 100 дней приема.

Простая математика говорит мне, что три рубля в день на витамины потратить – это даже не стоит обсуждения. Даже если доставка будет стоить еще рублей пятьсот.

18.8. Краткий пункт про минералы

Разница между витаминами и минералами – крайне условная, по большому счету, нужна для порядка. К микроэлементам относятся те же правила, что и витамины, нашему организму они нужны и так далее. Кроме того, что они часто в полном объеме включаются в мультивитаминовые комплексы, есть еще и отдельные комплексы минералов, которые можно принимать как сами по себе, так и с витаминами.

Принципы покупки и подбора те же самые, что и у витаминов. Я лично предпочитаю варианты «все в одном», обычно в «паках» – когда дневная доза витаминов, минералов и элементов упакована в один пакет, который можно закинуть в дорожную сумку по числу дней. И спокойно принимать, не считая судорожно таблетки, вспоминая – что уже успел выпить, а что нет. Недостаток у такого подхода один – такие «паки» обычно немного дороже простых витаминов, но это те жертвы, на которые лично я готов пойти.

18.9. Самое главное: как пить

Витамины надо пить утром сразу после еды. Натощак витамины пить нельзя, может быть очень рвотное утро.

Резюме и выводы

Витамины пить надо, регулярно, постоянно и так далее. Лучше пить даже самые простые аптечные витамины, чем никакие. И лучше пить витамины для спортсменов, чем аптечные. Да, можно добавить минеральные комплексы, но в спортивных витаминах и так уже, по-моему, все есть, и экономить даже тысячу рублей в месяц на себе – так себе идея. Если нет тысяч на генезис и энимал пак, найди две сотни на твинлаб. Совсем все плохо – купи мегабанку компливита, это лучше, чем ничего, намного лучше.

ГЛАВА 19

ВОДА

Все, что прекрасно, – нравственно.

Гюстав Флобер

Следующая тема нашего разговора – это вода. То есть ее потребление, правильное и ежедневное. А также все плюсы и минусы.

19.1. Потребность в воде

Истина в вине, здоровье в воде.

Латинская пословица

Даже если ты не очень доверяешь современной медицине, то все равно есть множество клинических исследований, которые сходятся в оценке нормы потребления воды человеком. Приводить все эти источники нет смысла и необходимости, достаточно вбить в поисковую систему запрос «суточное потребление воды человеком» и посмотреть на количество авторитетных источников.

Если ты достаточно ленив (как и я), то привожу простые цифры.

Потребность в воде у детей – 125 мл на килограмм веса, у взрослых – от 35 до 50 мл на килограмм веса. Это без учета занятий спортом, например, когда эти цифры надо удваивать (просто потому, что во время интенсивных физических нагрузок мы потеем).

Другими словами, если твой вес составляет восемьдесят килограммов, ты должен выпивать в сутки минимум четыре литра чистой воды. Ключевые слова в предыдущем предложении – «чистой воды». Именно воды, а не супов и газированных сладких напитков.

Кстати, ты смотришь на этикетки того, что пьешь? Ты замечал, что почти во всех напитках, которые продаются в магазинах, адское содержание сахара? Среднее количество сахара – 10 граммов на 100 мл, и это почти везде – кола, соки, тархуны и так далее. В литре этой жидкости – почти 500 килокалорий. А если два литра в день глушить – это тысяча ккал. Это к вопросу об ожирении.

Вернемся к теме воды.

Вода к ежедневному использованию подразумевается обычная, питьевая. То есть негазированная. Самый простой вариант сейчас – это заказывать домой с доставкой 19-литровые бутылки, цена вопроса – гораздо меньше, чем человек тратит в месяц на алкоголь. К примеру, в Москве средняя цена такой бутылки – около 200 рублей. В месяц надо 4-6 бутылок на человека. Это если, например, чай и кофе на ней не готовить, как и другую еду. Тогда больше, конечно.

В общем, это не те деньги, чтобы из-за них переживать. И да, сервисы по доставке воды есть в любых крупных городах. Если таких услуг в месте твоего проживания нет – придется тебе работать водоносом и покупать пятилитровые бутылки в магазинах. Переноса домой за раз килограмм по десять, заодно будет побольше физкультуры.

19.2. Обоснование потребности в воде

*Все что ни случилось с нами
плохого, все это происходило
из-за германцев!*

Иван Грозный

Давай кратко расскажу тебе, откуда берутся такие цифры из предыдущего пункта. А то, мало ли, вдруг я оперирую данными, которые высосал из пальца.

Итак:

- До полутора литров воды в сутки выводится из организма через почки в виде мочи.
- До литра воды выводится из организма вместе с потом.
- С дыханием выводится до полулитра воды.
- И через кишечник с каловыми массами до двухсот граммов.

И что получается? В сутки средний взрослый человек выводит из своего организма около трех литров воды. Резонно допустить, что как минимум такое же количество требуется восполнить.

Эти цифры усредненные, для среднего взрослого мужчины весом в сто килограммов, сферического и в вакууме.

19.3. Обезвоживание

Вода, у тебя нет ни вкуса, ни цвета, ни запаха, тебя невозможно описать, тобой наслаждаются, не ведая, что ты такое.

Антуан де Сент-Экзюпери

Простыми словами, обезвоживание – это ситуация, когда организм потерял критическое количество воды. Чем это в целом нам грозит?

Первое – организм переходит в режим «консервации воды» и нарушаются обменные процессы. Обезвоживание само по себе нарушает метаболические процессы и нарушает белковый обмен. Для молодого человека, особенно спортсмена, это критически плохо. Подумай сам – ходишь в тренажерный зал и буквально из-за отсутствия пары литров воды в сутки мышцы просто не растут. Если подумать, цена вопроса сильно меньше, чем у новейшего ионно-модернизированного изолята гидролизата сывороточной лактозы, которая гарантирует прирост кучи мышц за неделю!

Второе. Недостаток воды приводит к катастрофическому уменьшению объема крови, что обязательно ведет к нарушению стабильности гемодинамики и сгущению крови (повышается гемоглобин в анализе крови, нарушаются реологические свойства крови, слипаются эритроциты, происходит агрегация клеточных элементов крови). Недостаток объема крови и ее сгущение является причиной сужения большинства периферических сосудов и капилляров, что провоцирует гемодинамические нарушения (вегетососудистые нарушения, гипертоническая болезнь, гипотония).

Таким образом, множество людей переходят в режим защиты от полного обезвоживания, когда органы и системы организма перестраиваются на сохранение остатков воды – критический режим, по сути – медленное умирание. Для выхода из такого режима необходимую норму воды следует начать употреблять сознательно, до выхода из критического режима и появления естественной жажды.

Важно! В современной еде, которая продается в магазинах, используется куча добавок и консервантов, которые сами по себе подавляют состояние жажды. То есть если ты не хочешь пить, это не значит, что тебе не надо пить! Первый шаг к предотвращению обезвоживания – это сознательное потребление нужного количества воды ежедневно.

19.4. Признаки обезвоживания

Воде дана волшебная власть

Стать соком жизни на Земле.

Леонардо да Винчи

Главный признак обезвоживания – цвет мочи. Если моча белая или бледно-желтая, то при прочих равных – ты потребляешь достаточное количество воды. Это правило не действует, если ты потребляешь сильные витаминные комплексы – они дают дополнительную окраску моче. Если же моча темная или, что еще хуже, с кровью – это очень и очень верный признак обезвоживания.

Второй признак – частота мочеиспускания. Если ты ходишь до ветра раз в два часа – это значит, что воды ты потребляешь достаточное количество. Разумеется, мы говорим про воду, а не пиво.

Третий признак – сухость во рту и вязкая слюна. Более слабый знак – сухие губы. Другими словами, если у тебя пересохли губы, это знак, что пора выпить пол-литра воды. И воды пора было выпить час назад.

Четвертый – судороги в мышцах. Если это не связано с нарушением деятельности мозга, то почти всегда судороги – это свидетельство малого потребления воды. В совсем запущенном случае, вместе с увеличением воды, принимай «аспаркам» три раза в день по две таблетки. За этим сложным названием стоят соли магния и кальция. Стоит бешеных денег – рублей десять пачка.

Другие признаки тоже относятся к обезвоживанию, но, надеюсь, что до них не дойдет. Они простые – диарея, слабость и тошнота. С другой стороны, это могут быть признаки отравления, так что лучше всего при таких симптомах обращаться к врачу, а не лечить себе больные зубы электродрелью перед зеркалом.

В любом случае, начинать надо с пары стаканов воды – хуже точно не будет.

19.5. Вода и спорт

За тех, кто в море!
Любимый тост акул

Потребление воды во время занятий спортом связано с парой достаточно вредных мифов, и я хочу рассмотреть главный из них. Например, лично я много раз слышал замечательный бред о том, что нельзя пить за два часа до тренировки и два часа после нее. Давай рассмотрим эту мысль подробнее.

Допустим, ты ходишь в тренажерный зал и занимаешься по программе «час силовых тренировок, потом полчаса аэробики». Что происходит в твоей тушке за это время? Легко посчитать, что за эти полтора часа ты с потом и дыханием теряешь до двух литров воды. И если эту воду снова в себя не залить, происходит самое интересное – у тебя густеет кровь, что дает дополнительную нагрузку на сердце. Как следствие, происходит ненужный износ сердца (из-за увеличивающихся нагрузок). И худшее, что тут можно сделать – пойти после занятий в сауну, чтобы еще пропотеть и дать нагрузку на сердце еще больше – кроме густой крови еще и температурную.

Отсюда простое следствие – во время занятий нужно и должно пить воду или изотонические напитки. Литры, если быть точным. Особенно после занятий сразу в раздевалке можно выпить стакана три воды – это будет только на пользу.

Если ты еще сомневаешься, посмотри на соревнования бегунов и велосипедистов – сцена промежуточного водопоя повторяется каждые несколько километров, и это не просто так.

19.6. Потребление воды и приятные последствия

Знаешь, отчего хороша пустыня? Оттого, что где-то в ней прячутся родники.

Антуан де Сент-Экзюпери

Что же дает такое потребление воды? По себе знаю, как это сложно – каждый день вливать в себя литров по пять воды, и в первое время это происходит просто через силу. Да и чувствуешь себя аквариумом иногда – ходишь и булькаешь.

С другой стороны, такое потребление воды оказывает сильный омолаживающий эффект на все тело и, как следствие, силь-

но улучшает состояние кожи – становится меньше морщин, кожа (особенно на лице) становится более гладкой и выглядит более здоровой.

Уходят боли в суставах, хруст, судороги в мышцах.

Чем больше концентрация воды в любой биологической жидкости (кровь, лимфа, межклеточная, внутриклеточная жидкость, слюна, желудочный сок, сок поджелудочной железы, желчь), тем выше скорость взаимодействий. Быстрее доставляются питательные вещества клеткам, быстрее пополняются энергетические запасы, быстрее выводятся побочные продукты биохимических реакций, быстрее будут идти процессы обновления и восстановления, с помощью воды легче будет идти проникновение клеток иммунной системы в самые дальние части организма.

Говоря простым языком, чем больше в организме свободной воды, тем быстрее происходят восстановительные процессы – и пропадает, как следствие, то самое чувство хронической усталости.

19.7. Когда следует увеличивать потребление воды?

Воду мы начинаем ценить не раньше того, как высыхает колодец.

Томас Фуллер

Есть некие нормативы, и это хорошо. Следовать им достаточно просто, достаточно взять это себе как хорошую и полезную привычку на каждый день, да. И кроме стандартных нормативов, есть ситуации, когда пить воды надо еще больше, чем указано выше. Давай рассмотрим такие ситуации.

- Активные физические нагрузки.
- Высокая температура воздуха.
- Сильные катаболические процессы.
- Очень сухой воздух.
- Болезнь.
- Потребление кофе и других диуретиков.

Про спорт я уже писал, нет смысла повторять то, что написано парой страниц ранее. Давай обсудим другое.

Например, на курортах, где средняя температура сильно выше той, к которой мы привыкли, обезвоживание – главная причина

солнечного удара. Если будешь пить больше воды – у тебя все будет хорошо. И нет ничего глупее, как пить мало воды и много алкоголя – обезвоживание наступит просто с космической скоростью.

Катаболизм – это, например, процессы «похудения». Для осуществления этих процессов и протекания их нужно повысить норму потребления воды процентов на 10. Хотя бы для того, чтобы нормально эти процессы протекали.

В самолетах очень сухой воздух, например. Способствует обезвоживанию. Пейте в самолете стакан воды каждые полчаса. В сухом климате (пустыни, например) следуйте тому же принципу.

Во время болезней требуется активное снабжение клеток питательными веществами и вывод шлаков. Думаю, понятно, что делать. Если пока не очень – подсказываю (барабанная дробь) – надо пить больше воды.

Кофе способствует выводу воды. Так что возьми за правило – если пьешь чашку кофе, за ней следует стакан воды через несколько минут.

19.8. Вода и питание

*Вода – красота всей природы.
Вода жива, она бежит или волнуется ветром, она движется и дает жизнь и движение всему ее окружающему.*

Сергей Аксаков

Хочу обратить твоё внимание ещё на один важный фактор потребления воды – на её температуру. Просто так, на улице в жаркий день, очень приятно выпить холодной воды – это не только утоляет жажду, но и немного охлаждает наше тело. Это приятно и полезно.

В обычных условиях потреблять воду можно любой температуры – кому как нравится. Обычные условия – это без пищи, то есть мы пьем воду саму по себе.

И тут выступает один интересный факт, который мало привлекает к себе внимание. Давай начнем издалека: замечал ли ты, что в фастфудах в любые напитки насыпают много льда? И сто-

имость холодных напитков, даже в гигантских порциях, обычно ниже, чем обычного чая или кофе?

И что? – спросишь ты. Отвечаю. Кроме того, что в фастфудках вообще есть не стоит, есть главное наблюдение. Холодные напитки после еды сокращают в разы нахождение еды в желудке. И если ты выпил холодной, к примеру, колы после обеда, то через буквально двадцать минут еда выстреливает из желудка в кишечник и переваривается там, а в желудке снова возникает чувство голода. И множество людей покупают еще одно блюдо, чтобы наестся. И приносят еще немного прибыли.

Такое потребление воды вызывает нарушение пищеварения (минимум) и пользы от него ноль целых хрен десятых. Если так хочется попить после обеда – возьми зеленый чай или теплую питьевую воду без газа.

Выводы

В день необходимо потреблять не меньше четырех литров чистой питьевой воды. Недостаток воды ведет к обезвоживанию и, как следствие, нарушению обменных процессов в организме и преждевременной смерти. Правильное потребление нужного количества воды улучшает обменные процессы, улучшает состояние организма, общее эмоциональное состояние и вообще продлевает жизнь.

ГЛАВА 20

АДАПТОГЕНЫ

Я мог бы стать самым известным в мире врачом... Но стал самым известным на свете пациентом.

Джеки Чан

Давай поговорим про еще один большой класс веществ, которые могут быть нам крайне полезны в ежедневной жизни. Речь пойдет про адаптогены. Они повышают общий иммунитет организма и оптимизируют работу центральной нервной системы.

Показания к применению адаптогенов очень похожи на витаминные: повышенная утомляемость, стрессы, хроническая усталость, тяжелые физические и психологические нагрузки.

Какие могут быть побочные эффекты? Сложно сказать, все индивидуально. Например, один мой студент услышал от меня о волшебных свойствах женьшеня, и выдул после обеда пузырьки спиртовой настойки. Что могу сказать? Штырило его двое суток, потом сутки спал. В приеме любых адаптогенов важна последовательность.

- Принимаем рекомендованную производителем дозу. Она всегда написана в аннотации к препарату.
- Внимательно замечаем изменения в своей физиологии, особенно давлении. Имеет смысл купить тонометр.
- Дальше можно дополнять одно растение другим, для кумулятивного эффекта – так часто делают спортсмены.
- Дозировка выбирается таким образом, чтобы нормально засыпать к ночи, от удара головой об подушку, при этом получался эффект от приема – повышалась работоспособность, ментальная концентрация, общее самочувствие.

20.1. Растительные адаптогены

*Удивительно устроен человек:
он огорчается, когда теряет
богатство, но равнодушен к
тому, что безвозвратно ухо-
дят дни жизни.*

Абу-ль-Фарадж ибн Харун

Почти все популярные адаптогены растительного происхождения свободно продаются у нас в аптеках. Наиболее популярная форма – «мечта алкоголика» – бутылочка 100 мл спиртовой настойки. Учитывая мое отношение к алкоголю вообще, употребление спирта считаю возможным только и исключительно по назначению врача.

Кроме спиртовой настойки, продаются экстракты в разной форме, капсулы с порошками, которые можно принимать свободно. Средняя стоимость адаптогена производства нашей промышленности – около ста рублей или даже меньше, западные препараты в России стоят значительно дороже. Например, экстракт женьшеня в капсулах, который в аптеке в Тайланде стоит 400 рублей, у нас стоит около двух тысяч. Так что именно китайские препараты, среди которых есть очень хорошие комплексы, имеет смысл покупать в Китае. Или других странах Юго-Восточной Азии, где адаптогены продаются в очень большом ассортименте.

Давай посмотрим, что можно свободно (и легально) купить в аптеках.

20.1.1. Женьшень

*В этой жизни необходимо ис-
пробовать все, кроме кровосме-
шения и сельских танцев.*

Стивен Фрай

Наиболее известный и «мифический» адаптоген. Существует 11 видов этого растения, наиболее часто встречается женьшень корейский и китайский. Также используется как общетонизирующее средство. Стимулирует центральную нервную систему,

уменьшая общую слабость, повышенную утомляемость и сонливость, повышает артериальное давление, умственную и физическую работоспособность, стимулирует половую функцию. Снижает содержание холестерина и глюкозы в крови, активизирует деятельность надпочечников.

Женьшень показан взрослым в качестве стимулирующего средства при умственном и физическом напряжении, артериальной гипотензии, неврозах, неврастении, астении, реконвалесценции после перенесенных заболеваний.

Препараты женьшеня противопоказаны при наличии гиперчувствительности к их компонентам, артериальной гипертензии, повышенной возбудимости, бессоннице.

В Китае существует устойчивое мнение, что принимать женьшень надо после наступления тридцати лет, и тогда он продлит молодость. То есть мне уже можно.

20.1.2. Элеутерококк

Высшее торжество для писателя заключается в том, чтобы заставить мыслить тех, кто способен мыслить.

Эжен Делакруа

Растения нескольких видов, от декоративных садовых кустарников, которые полезны разве что верблюдам в период обезвоживания, до элеутерококка колючего – того самого, экстракт которого включался в напиток «Байкал» во время существования одной сверхдержавы.

Главная особенность элеутерококка – он начинает очень быстро действовать в рамках одного часа. Эффект продолжается до пяти часов. Так что, по моему мнению, этот адаптоген надо комбинировать с более «длинными» адаптогенами, чтобы бодрости хватало на весь день, а не только на его первую половину.

В традиционной медицине элеутерококк назначают при низком кровяном давлении, физическом и умственном переутомлении, слабости организма как сильное тонизирующее средство.

Нельзя применять при повышенной нервной возбудимости, гипертонии, нарушениях сна, острых инфекционных заболеваниях, лихорадке.

20.1.3. Родиола розовая

Трудно идти по жизни несколькими путями одновременно.

Пифагор

Родиола розовая, также известная как «золотой корень», произрастает в северных регионах Европы и Азии. Во многих странах родиола розовая десятилетиями использовалась профессиональными спортсменами, включая русских тяжелоатлетов, в качестве безопасного, нестероидного препарата для повышения результативности и ускорения восстановления.

Экстракт родиолы розовой улучшает ментальную и физическую функции, мобилизуя и поддерживая резервы мышечной энергии. Профессиональные русские атлеты знали об этом и использовали экстракт в условиях экстремальных стрессов для достижения рекордных результатов на соревнованиях. Более сотни различных исследований выявили три основных свойства родиолы розовой:

- повышает выносливость организма в периоды пиковых нагрузок;
- ускоряет процессы восстановления сердечно-сосудистой и мышечной энергии;
- обладает фармакологически релевантной анаболической активностью.

Одно из самых интересных качеств родиолы розовой – это отсутствие каких-либо побочных эффектов. Никаких отклонений в работе коры надпочечников или желез внутренней секреции обнаружено не было. По сравнению с анаболическими стероидами, родиола розовая обладает сходными эффектами, но без отрицательного воздействия на надпочечники.

Экстракт родиолы розовой много лет использовался в традиционной медицине России, Швеции, Норвегии, Франции, Германии и Ирландии. С 1961 года более чем 180 исследований на эту тему были опубликованы в журналах этих стран. Из них можно заключить, что родиола розовая – это безопасный и эффективный травяной препарат, повышающий физическую и ментальную выносливость, а также ускоряющий восстановление без какого-либо вмешательства в нормальные физиологические

функции организма. Ее действие заключается в мобилизации, поддержке и восстановлении энергетических резервов, а также в более эффективном выведении побочных продуктов метаболизма. Более того, клинические исследования позволяют говорить о полной безопасности препарата.

20.1.4. Лимонник китайский

А может, всё-таки по нелюбимке?
«Кунг-фу панда»

Главное – не путать его с хвойником китайским, который относится к разряду общетонизирующих средств тоже. В первую очередь потому, что называется *Ephedra sinica* и содержит эфедрин, ныне запрещенный в нашей стране. Говоря откровенно, при приеме эфедрина эффект будет лучше и более выраженным, чем от любого адаптогена, но это довольно серьезный допинг и прекурсор многих наркотических средств. Так что давай говорить про легальные препараты.

Полезные свойства лимонника объясняются его активным влиянием на обмен веществ и регенеративные процессы, иммунную, сердечно-сосудистую и дыхательную системы (что повышает устойчивость к гипоксии), а также способностью улучшать нервную проводимость и чувствительность нервных клеток, усиливать процессы возбуждения в центральной нервной системе.

При приеме препаратов лимонника заметно повышаются умственная и физическая работоспособность, улучшается настроение, острота зрения при близорукости (происходит это за счет увеличения чувствительности сетчатки глаза к световым раздражителям). С помощью лимонника лечат астенические и депрессивные состояния, для которых характерны быстрая утомляемость, раздражительность, склонность к головным болям и т.д. Лимонник предупреждает развитие атеросклероза, эффективен также при сосудистой недостаточности, пониженном артериальном давлении.

Семена лимонника нормализуют секреторную функцию желудка, что используется в лечении хронических гастритов. Даже однократный прием двух граммов порошка семян приводит к понижению повышенной и повышению пониженной кислотности желудочного сока.

Ярко выраженное возбуждающее действие лимонника может быть сравнимо с некоторыми допинговыми препаратами. Это свойство растения используется спортсменами в соревновательный период, когда требуется мобилизация всех ресурсов организма. Кроме того, лимонник способствует быстрейшему восстановлению сил после тренировок.

Препараты из лимонника китайского противопоказаны при выраженном нервном возбуждении, состоянии тревоги, бессоннице, гипертонии, нарушениях сердечной деятельности.

20.1.5. Аралия

Люди не становятся лучше – только умнее. Они не перестают отрывать мухам крылышки, а лишь придумывают себе гораздо более убедительные оправдания.

Стивен Кинг

Основными действующими веществами аралии являются аралозиды, которые содержатся в корнях растения (особенно в их коре). Корни также содержат эфирные масла, следы алкалоидов, белки, крахмал, углеводы и минеральные соединения.

Аралозиды характеризуются широким спектром действия на человеческий организм: оказывают общеукрепляющее и общетонизирующее действие, активируют белковый синтез, снижают содержание сахара в крови за счет значительного увеличения проницаемости клеточных мембран для глюкозы. Интенсивность окисления глюкозы внутри клетки также увеличивается.

Надо отметить, что среди всех адаптогенов аралия оказывает самое сильное сахароснижающее действие, что позволяет использовать ее в лечении сахарного диабета. Сильное сахароснижающее действие аралии маньчжурской иногда вызывает повышенный аппетит. Корневища с корнями аралии входят в состав очень многих противодиабетических сборов.

Препараты аралии используют как тонизирующее средство в восстановительные периоды после тренировок, а также для профилактики переутомления и при астенических состояниях.

Аралия также повышает аппетит, сопротивляемость организма инфекциям, помогает безболезненно переносить акклиматиза-

цию, избавляет от головокружения и головных болей, которые нередко возникают при поездках в транспорте, а также от неприятных ощущений в области сердца при подъеме в горы.

Применение аралии после тяжелых заболеваний способствует улучшению общего состояния и быстрейшему восстановлению организма. Препараты из аралии используются также в стоматологии, дерматологии (при экземе, нейродермите, псориазе).

Препараты аралии не следует применять при бессоннице, повышенной нервной возбудимости и гипертонической болезни.

20.1.6. Эхинацея

*На Аллаха надейся, а верблюда
привязывай.*

Арабская пословица

Современная медицина именно эхинацею к разряду адаптогенов не относит. В принципе все равно – но у этого растения есть один очень хороший плюс, о котором я хочу с вами поговорить. Плюс этот заключается в том, что эхинацея является хорошим профилактическим средством от большинства (если не всех) вирусных заболеваний, которые регулярно появляются каждый год и словно бы называются по китайскому гороскопу.

Я прошу помнить, что болезни имеют не только психологическую подоплеку (о чем писали в первой части книги), но и чисто физиологическую. Простой пример – если присунуть без презерватива больной сифилисом проститутке, то с вероятностью, близкой к ста процентам, ты заболеешь сифилисом, как бы ты ни был силен в гипнозе или науке точных медитаций.

При моей жизни на колесах, то есть смене часовых поясов, самолетов, поездов, климатических зон по десять раз в месяц – я принимаю эхинацею постоянно. И вы будете смеяться – если и появляется подозрение на соплю, оно проходит за два дня. Или за день. Сразу скажу, что для меня болезнь никогда не была поводом отменять работу, просто болеть и вести тренинг одновременно – тяжело. В этом случае лучше подстраховаться. И если цена вопроса – пара сотен рублей в месяц, вывод для меня очевиден.

Итак, в целом эхинацея пурпурная является растением, стимулирующим иммунную систему человека. Кроме этого, она является растительным антибиотиком, и препараты эхинацеи

обладают противовирусным, противомикробным и противогрибковым эффектом, стимулируют реакции клеточного и гуморального иммунитета, ускоряют процесс заживления ран, язв, уменьшают боли.

У эхинацеи один минус – в некоторых случаях вызывает аллергию. Но это мы не выясним, пока не попробуем.

20.2. Минеральные адаптогены

И цена всему этому – дерьмо!

Ярослав Гашек

К ним относится мумиё. Причем видов этого самого мумия достаточно много, и лично я его есть совершенно не хочу и не испытываю ни малейшего желания. Почему?

К примеру, трупное мумиё – «твердая или воскообразная масса черного цвета, образующаяся при мумификации или медленном разложении трупов животных и насекомых». Или, что еще лучше, экскрементное мумиё – «окаменевшие экскременты мелких животных, преимущественно грызунов и летучих мышей». Самое популярное, как легко догадаться, мумиё из дерьма. Но я не испытываю ни малейшего желания принимать окаменевшее дерьмо летучих мышей, да еще и платить за это деньги. Это все равно что есть навоз, приписывая ему чудодейственные свойства. Или устраивать ванны из мочи по рецептам «доктора» Маляхова.

С другой стороны, если кому помогает – ешьте на здоровье. Жалко, что ли. В природе такого мумия хватит на всех, любого вида.

20.3. Адаптогены животного происхождения

Немногие умы гибнут от износа, большей частью они ржавеют от неупотребления.

Кристиан Боуви

В этой группе не так много возможных адаптогенов, как в первой. С другой стороны, действие животных адаптогенов достаточно хорошо изучено, так что про них можно смело говорить, писать и тем более рекомендовать к употреблению. Напри-

мер, первые исследования воздействия пантов на организм человека у официальной медицины начались в 1928 году, и за прошедшие годы накопилось достаточно много подтвержденных медицинских исследований.

20.3.1. Панты

Для быка рога не в тяжесть.
Арабская пословица

Панты – это рога оленя в период роста, наполненные кровью. В восточных традиционных системах врачевания (Китай, Корея) панты широко используются для сохранения силы и молодости, они находятся на самой вершине применяемых снадобий и сравнимы только с женьшенем. Часто вместе с пантами продают продукты из крови алтайского оленя. Или комбинируют эти препараты. Так что не вижу разницы между описанием адаптогена по имени «панты» и «пантогематоген». Для простоты давай описание объединим.

В России продукты оленеводства в достатке производятся на Алтае и в большом ассортименте продаются в ближайших областях (Новосибирск, например). В Москве можно найти, если поискать в интернете. Что они нам дают, эти рога? Можно, конечно, при длительной семейной жизни их к голове привязывать. Но нас интересуют другие аспекты, конечно же. После большого количества исследований пришли к следующим выводам о действии экстракта пантов на организм.

- Повышают иммунитет.
- Замедляют процессы старения, обладают выраженным омолаживающим косметическим эффектом.
- Способствуют снижению веса, нормализуют обмен веществ.
- Нормализуют функцию сердечно-сосудистой системы.
- Увеличивают половую потенцию, восстанавливают и продлевают активную сексуальную жизнь и репродуктивную функцию организма.
- Эффективны при остеохондрозе и других заболеваниях опорно-двигательного аппарата, оказывают выраженное обезболивающее действие.
- Повышают умственную и физическую работоспособность..

Продается экстракт пантов в различных видах и вариантах. Из заслуживающего доверия можно однозначно рекомендовать маранол, пантокрин, сухой пантогематоген.

Кроме этого, в большом ассортименте в продаже существуют безалкогольные бальзамы с пантогематогеном, которые зачастую дополняют экстрактами разных трав. Я бы рекомендовал употреблять пантогематоген в чистом виде (экстракт или жидкий вариант).

20.3.2. Маточное молочко

*Всё, что соответствует нашим
желаниям, кажется правиль-
ным. Всё, что противоречит им,
приводит нас в ярость.*

Андре Моруа

Маточное молочко – специальный корм, который используют медоносные пчелы для кормления личинок рабочих пчел и трутней до трехдневного возраста и маточных личинок на всех стадиях развития, пчелиная матка питается маточным молочком на протяжении всей своей жизни. Вырабатывается маточное молочко у пчел-кормилиц в верхнечелюстной железе. Получают маточное молочко извлечением из маточников или специальных искусственных мисочек.

Пчелиное маточное молочко активизирует ферментативный обмен, улучшает тканевое дыхание. Возбуждает парасимпатический отдел нервной системы, увеличивает количество адреналина. Улучшает в целом состояние центральной и периферической нервной системы, улучшает усвоение мозгом глюкозы, кислорода. Нормализует артериальное давление, состав крови, функции костного мозга, увеличивает синтез белка.

Стимулирует деятельность коры надпочечников. Способствует снятию усталости, улучшает сон, аппетит, память и трудоспособность. Увеличивает сопротивляемость организма инфекциям. Доза 10 мг/кг улучшает состав крови и показатели центральной нервной системы. Маточное молочко стерилизуется само по себе и действует угнетающе на геморрагический стафилококк, сибирскую язву, возбудители брюшного тифа, дизентерии.

При повышенной индивидуальной чувствительности к маточному молочку могут наблюдаться нарушения сна, что требует

уменьшения дозы или отмены этого адаптогена. Прежде чем применять препараты с маточным молочком, необходимо провести опробование минимальной дозы, для того чтобы убедиться в отсутствии аллергических проявлений.

Ферменты маточного молочка разрушаются в желудке и теряют свою активность. Препараты маточного молочка принимают сублингвально (рассасываются под языком).

На этом описание животных адаптогенов мы и закончим.

20.4. Техника безопасности

Нельзя желать того, что до этого не было познано.

Фома Аквинский

Если ты внимательно читал описание всех препаратов, то вполне мог заметить общие противопоказания – бессонница, нервная возбудимость и так далее.

В приеме адаптогенов важно включать мозг и соблюдать минимальную технику безопасности.

Во-первых, дозировки стоит повышать плавно и следить внимательно за своим самочувствием. Не удержусь от цитирования Пелевина:

«Все эти французские попугаи, которые изобрели дискурс, сидят на амфетаминах. Вечером жрут барбитураты, чтобы уснуть, а утро начинают с амфетаминов, чтобы продраťся сквозь барбитураты. А потом жрут амфетамины, чтобы успеть выработать как можно больше дискурса перед тем, как начать жрать барбитураты, для того чтобы уснуть. Вот и весь дискурс». «Священная книга оборотня»

В переводе на нормальный язык – не стоит есть дикие дозы адаптогенов утром, потом на ночь снотворные, которые обладают выраженным седативным эффектом (сонливость после просыпания), а утром – снова адаптогены, чтобы взбодриться. Это приведет к расшатыванию центральной нервной системы, повышенной возбудимости и стрессам как последствию.

Во-вторых, при появлении любых тревожных симптомов (повышенное давление, признаки аллергии, затруднение дыхания и так далее) – надо полностью прекратить прием всех адаптогенов и начинать смотреть на другие препараты.

В-третьих, комбинировать адаптогены надо не по принципу «чем больше, тем лучше», а из соображений эффективности и дополнения одних препаратов другими. Например, общетонизирующее действие, противовоспалительное, иммуностимулирующее. То есть комбинируем женьшень, элеутерококк, эхинацею и пантокрин. В зависимости от целей и задач комбинации могут различаться, иногда весьма существенно.

Кроме того, адаптогены часто используются для повышения работоспособности спортсменов, роста показателей и силовой выносливости. В этих случаях рекомендованные дозы можно увеличивать в несколько раз, но постепенно и при внимательном наблюдении за побочными эффектами.

В-четвертых и в-главных – в отличие от витаминов, адаптогены стоит принимать курсами по 20-40 дней, в зависимости от препарата. Причины приема могут быть разными – но лучше всего во времена общей задроченности народа. То есть ранней весной и поздней осенью – идеальное время для приема. В остальное время стоит следить за самочувствием и при необходимости повторять курс. Пауза между курсами приема адаптогенов – не меньше двух недель. И что еще хочу добавить – адаптогены дополняют действие витаминов, а не заменяют их.

То есть адаптогены дополняют витамины, а не наоборот.

И пятое, последнее в списке, но первое по значению. В этой главе я пишу про природные адаптогены, которые можно относительно спокойно и без серьезных последствий, скорее даже с большой пользой, принимать по своему решению и разумению.

В наших интернетах можно получить советы разных дебилов, которые могут посоветовать для улучшения работы мозга все, что угодно, при этом не понимая, что и для чего советуют. Чаще всего речь заходит о ноотропных препаратах (ноотропил, фенотропил, пирацетам, аминалон, семакс и другие).

При всей полезности этих препаратов для своих целей (например, для лечения старческого слабоумия) – они идеально подходят. Использовать их, если ты пробухал весь семестр, чтобы быстро подготовиться к сессии – не имеет смысла. Хотя бы потому, что мало кто читает раздел аннотации под названием «побочные эффекты». Я категорически настаиваю, чтобы любые препараты, которые ты принимал, соответствовали твоим целям по жизни и были назначены лечащим врачом. В случае при-

родных адаптогенов худшее, что тебе грозит – возможная аллергия и скачки давления. Это моментально проходит после отмены приема препаратов.

Ноотропы могут спокойно расшатать твою ЦНС, сделать тебя истеричкой и вообще неадекватной по жизни личностью. Я думаю, что ты помнишь – самолечение – удел идиотов, которые спрашивают у фармацевта «дайте таблетку от головы», вместо того чтобы пойти к врачу и узнать, что у тебя ранняя стадия опухоли мозга, которая пока еще лечится.

Резюме и выводы

Адаптогены имеют доказанную эффективность. В целом они улучшают иммунитет организма, сопротивляемость заболеваниям, улучшают внимание и ментальные функции, работоспособность, мышечную силу и выносливость.

По соотношению «цена – результат» имеют огромную эффективность. Минусы – только в случае передозировки, в редких случаях аллергия.

Принимать адаптогены имеет смысл курсами по 20-40 дней, во времена особенно сильных умственных или физических нагрузок. После курса – пауза такой же продолжительности. Хотя мне известны случаи постоянного приема адаптогенов без перерыва – и люди выглядят здоровыми и бодрыми, моложе своих ровесников и значительно лучше с косметологической точки зрения.

Так что плюсов весьма много, минусы единичны, времени на прием – одна минута утром.

Заключение части

Я хочу тебе снова напомнить одно из вступлений и привести ту же идею в другом направлении. Я уверен, что ты слышал (или читал) про полезное и правильное питание много всего – и чем больше значков в стиле «хочешь похудеть – спроси меня цену на мой товар и обосрись от ужаса», тем более полезны и волшебны продаваемые товары.

Я хочу тебе сказать, что вряд ли ты лечишь больные зубы по рецептам из интернета, держа в одной руке дрель, а в другой – распечатку статьи «стоматология в домашних условиях для олигофренов». Ты идешь к врачу, так?

С питанием то же самое. Даже само слово «диета» обозначает не «ад на земле», а «режим питания». И это не всегда ограничения и боль от рожания ёжиков против шерсти, сидя в туалете. Чаще всего – это просто понимание структуры потребления питательных веществ и выстраивание питания под твои потребности.

Если вдруг тебе не хватило тех базовых знаний, которые я привел в этой части книги, запишись на прием к диетологу. Это стоит обычно разумных денег, а толковый профессионал даст тебе за пару часов консультаций гораздо больше, чем недели общения на форумах. Я вообще сторонник того, чтобы ты обращался за советами к профессионалам и специалистам – это в итоге обходится дешевле, чем бесплатные советы.

Часть IV

**Работа с внутренними
состояниями**

Когда ты постигнешь, что такое этот мир и как он работает, у тебя сами собой начнут получаться чудеса... То, что другие люди будут называть чудесами.

Ричард Бах

Есть одна вещь, которая для своего понимания требует просветления. Но не просто просветления, а, наверное, уровня эдак семнадцатого. Это когда чакры оттопырены, контактная линза в третьем глазу сверкает всеми цветами радуги, мысли чисты, помыслы светлы и вообще – у тебя был секс хотя бы пять раз в жизни.

Это главное наблюдение для моей стратегии проработки дискомфортных ситуаций, из которых получился замечательный тренинг по эриксоновскому гипнозу.

Начнем с простого примера. Допустим, есть в комнате несколько людей. И есть еще один юнит, который хочет покинуть это благословенное помещение. Остальные персонажи этого шоу хотят, чтобы юнит остался с ними дальше пребывать в комнате, причины неважны.

Что будет, когда юнит начнет выходить? Предсказываю, что его начнут удерживать. Резонно предположить, что юнит будет прикладывать все больше и больше усилий, чтобы вырваться из коллектива добрых и отзывчивых людей, медленно сжимающих кольцо.

Представил себе эту ситуацию? Скажи честно: я прав или прав? Так вот, эта метафора простым способом переносится внутрь твоего тела, и что получается? Пытаясь контролировать эмоциональное состояние, ты порождаешь все большую интенсивность этого состояния.

Нельзя контролировать эмоции – они получают от тебя все больше энергии для усиления интенсивности, и в итоге либо у тебя этой самой энергии не останется (мы это называем депрессия), либо тебя порвет на клочки от эмоциональных состояний (а это уже нервный срыв). Можно попробовать вытеснить эти эмоции другими, более сильными – это называется «ресурсные» техники. Это в конце концов ведет к нервному истощению, неадекватному поведению и срывам. А можно трансформировать эти эмоции – это более долгий, но гораздо более качественный в итоге путь. Я пробовал оба способа и предпочитаю второй.

Что же делать? Как ни странно, прорабатывать эти эмоции – способов много. Те из них, которые подходят для индивидуальной отработки – я поместил в эту часть книги. Почти все они основаны на самогипнозе, и это та тема, в которой я действительно хорошо разбираюсь.

Ты можешь заниматься проработкой этих ситуаций сам, если знаешь как. Если нет идей – приходи на наши семинары по гипнозу или запишись ко мне на консультацию. Я думаю, что разрешить можно почти любую проблему – я не работаю разве что с необратимыми травмами коры головного мозга и шизофренией.

Не беда, если ты не проработаешь все свои эмоциональные проблемы – ты просто передашь их в наследство своим детям. Проработают они или их дети.

Каково это, понимать, что передаешь в наследство всем своим потомкам своих любезно выкормленных тараканов? Ты можешь с этим нормально спать?

Эта часть книги посвящена простым техникам, которые тебе позволяют расчистить в своем сознании залежи ментального хлама, накопленные за долгие годы жизни. Если ты уверен, что тебе чистить нечего, задам тебе вопрос: а почему ты несовершенен?

ГЛАВА 21

ПЕРЕСТРОЙКА ФИЛЬТРОВ ВОСПРИЯТИЯ

Если слепой, споткнувшись о камень, упадет на дороге, всегда ругает камень, хотя виною его слепота.

Генрик Сенкевич

Может быть, ты в курсе, а может быть, и нет: человек представляет собой совершенную мыслительную машину. Ее можно запрограммировать на обучение и достижение целей, а можно – на бессмысленное существование с утра до ночи. В чем же разница? В том, что называется «фильтры восприятия», или, простыми словами, в простых механизмах обработки данных.

Я не буду долго и нудно, в стиле американских книг, уверять тебя в том, что тебе жизненно и крайне полезно следовать дальнейшим советам. Я просто скажу тебе, что это шаг к тому, что есть «простые радости жизни». Или к осознанию своих жизненных ценностей, если ты любишь определения экзистенциального порядка.

В любом случае, для смены своего восприятия реальности требуется время. И небольшая подготовка.

21.1. Подготовка

– Тигр, в основном, состоит из трех частей: передняя часть, задняя часть, а это, товарищи, хвост!

«Полосатый рейс»

Для начала тебе стоит найти время – минут пять утром и вечером – каждый день. Учитывая, что телевизор мы теперь не смотрим, времени должно стать сильно больше. Что с этим временем делать? Потребуется совершенно медитативная практика – практика ответов на вопросы. Вопросы, которые ты будешь ежедневно задавать себе сам. Для этого необходимо распечатать эти вопросы и повесить на видном месте – например, в ванной, чтобы отвечать, когда чистишь зубы (а если заламинировать – то когда принимаешь душ).

Крайне желательно завести дневник, куда записывать текущие цели и текущие проблемы. Цели – чтобы достигать, проблемы – чтобы решать. Правила постановки цели я писал еще в своей первой книге «Русская модель эффективного соблазнения» в 2003 году, тонкости постановки цели я описал в следующей части книги. Хочешь собрать все вместе – ждем тебя на лингвистике.

На этом подготовка заканчивается.

21.2. Вопросы

Смерть: Когда тебе надоест задавать вопросы?

Рыцарь: Никогда не надоест.

Смерть: Но ответа ты не получишь.

Рыцарь: Часто мне кажется, что задать вопрос даже важнее.

«Седьмая печать»

Да, эта простая техника называется «Вопросы». На вопросы нужно отвечать, как получится, для самого себя и честно. В конце концов, мы же для себя все это делаем... Вопросы делятся на три класса – утренние, вечерние и «проблемные». Вопросы утренние – для ответов утром, вечерние, как ни странно – вечером. Проблемные вопросы задаются по очереди для каждой проблемы из списка в твоём дневнике утром.

Утренние вопросы

Где мне всегда хорошо (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Что делает меня в моей жизни особенно счастливым (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Что более всего вдохновляет меня в моей жизни (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Чему я особенно благодарен (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Чему я сейчас радуюсь в моей жизни больше всего (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Часть IV: Работа с внутренними состояниями

Каковы дела, к которым я причастен и которые решаю делать (какие ситуации)?

Где / как я это чувствую?

Кого я люблю? Кто любит меня? Что это, что я люблю в других людях?

Где / как я это чувствую?

Что другие любят во мне?

Проблемные вопросы для утра

Что в моей проблеме великолепно?

Что еще не совсем отлично?

Что я готов сделать, чтобы прожить день так, как я хочу (позволять себе проживать свои ценности)?

Что готов я сделать, чтобы прожить день так, чтобы мне было хорошо?

Вечерние вопросы

Что я сегодня дал? Как одарил сегодня других?

Чему я сегодня научился? Какие подарки я сегодня получил?

Как мне помог этот день оживить мои ценности?

Повтори утренние вопросы!

Выводы

Технику нужно использовать минимум полгода. Несмотря ни на что – скуку, усталость и так далее – продолжай делать технику. Все остальное – это признаки саботажа и сопротивления, и да, меняться тяжело, и саботаж может идти от себя самого. Надо просто продолжать и замечать, как с течением времени меняются ответы на вопросы.

ГЛАВА 22

BSFF

– Как вам удаются такие убедительные женские образы?

– Легко. Я представляю себе мужчину и отнимаю рассудок и ответственность.

«Лучше не бывает»

Я знаю много разных психотехник. И то и это, и се и другое. По результатам исследований наиболее полезное, простое и понятное для обычного человека и применимое в быту – BSFF. Это что-то типа «Эриксоновского гипноза для начинающих», сочетающее в себе сигналинг, внушение и построение интерфейса работы с бессознательным.

Что это такое и куда его копать? Все просто – как только ты почувствуешь...

- беспричинное раздражение;
- приступы гнева или ярости;
- резкую смену настроения;
- эмоциональную подавленность;
- растущее напряжение в голове и теле;
- стресс (если знаешь что это такое),

то у тебя будет самое время заняться этой техникой. Да, это похоже на волшебную таблетку. Почему? Потому что работает с бессознательным. Да, я верю в твое бессознательное и эту технику. Она реально работает. У меня тоже. Давай перейдем к описанию.

22.1. Основные положения, стоящие за техникой BSFF

- Проблемы вызываются нерешенными негативными эмоциями и верованиями.
- Мысли, эмоции и поведение контролируются и ограничиваются заложенными в подсознание программами.
- Наши верования определяют назначение, время, продолжительность и частоту психологических симптомов и поведения.

- Ущербная (негативная) система верований и эмоциональных корней должна быть полностью устранена для достижения прочной психологической свободы.
- Полная история всех наших психологических проблем записана в подсознании.
- Сознательная идентификация или понимание присутствующей проблемы совершенно необязательна для эффективного лечения.
- Каждая отдельная проблема может быть устранена мгновенно при помощи одной процедуры.
- BSFF может эффективно избавлять от любых физических, психологических или духовных проблем, у которых есть эмоциональные корни.

22.2. Выбор ключевой фразы

В этом нет ничего сложного. Просто выберите слово или фразу, которую вы захотите использовать. Лучше, если это будет слово или фраза, не несущая сильного эмоционального заряда (в этом смысле слово «деньги» не подходит на эту роль). Вот пример слов, которые использовали практикующие.

- * Отлично
- * Динамит
- * Отпусти это
- * Я могу!
- * Мир
- * Радость
- * Делай это
- * Будь свободным
- * Свет

Вы сможете изменить свое ключевое слово в любой момент, когда захотите. Вы дадите своему подсознанию инструкцию использовать то ключевое слово, которое вы захотите.

Если вы будете использовать это слово вне терапевтического сеанса, ваше подсознание не решит, что это сигнал к началу лечения. Другими словами, у вас должно быть намерение вылечить что-то, чтобы подсознание восприняло слово как команду к действию.

Придумайте свое слово (фразу) и запишите его.

22.3. Понимание инструкции вашим бессознательным

Вы прочтете приведенную ниже инструкцию вслух или про себя всего один раз. Ваше подсознание с этих пор всегда будет согласно вылечить все, что вы ему скажете. Вам никогда не придется давать ему эту инструкцию еще раз, хотя вы можете захотеть дополнить инструкцию новой информацией. Инструкция будет действовать всегда, до тех пор, пока вы не прикажете подсознанию перестать делать это. Все, что вы прочтете далее, нужно для того, чтобы помочь вашему подсознанию понять, что вы подразумеваете под «проблемой» и что хотите получить от вашего подсознания, когда вы попросите его о помощи.

Инструкции для вашего подсознания включают концепцию Полноты и Целостности вашей личности – всего того, что определяет вас как личность. Они составлены так, чтобы включить все возможные части личности отдельно и личность целиком – то, что обычно подразумевается под словом «я».

Вы можете заметить, что инструкции составлены с использованием слов «НАШЕ», «ВСЁ», «МЫ», «НАШЕ ВСЁ», «НАС» и т.п. Это очень важный момент, так как он включает все части вас, которые упоминаются во втором параграфе инструкций. Для того чтобы лечение было полностью правильным, каждая из этих частей должна быть признана как возможная область хранения разных аспектов проблемы, над которой мы работаем. Мы мягко приглашаем все эти части нас принять участие в лечении.

Каждая часть нас является жизненно важной, она должна быть приглашена для интеграции с нами и включена в каждый сеанс лечения при помощи BSFF. Это очень важное приглашение, признание ее, для того чтобы лечение было произведено полностью и навсегда. Обратите внимание, что, когда вы будете использовать слова «я», «меня» и т.п. при лечении проблемы, ваше подсознание будет понимать, что ему надо включить в процесс лечения абсолютно все части вас и все прошлые переживания, которые относятся к проблеме.

Когда вы будете читать инструкцию для подсознания, не беспокойтесь о том, понимаете ли вы ее сознательно и понимаете ли вы то, о чем мы тут говорили. Ваше подсознание поймет, о чем речь. Более осмысленное понимание придет со временем,

когда вы будете практиковать BSFF и перечитывать (для сознательного понимания) инструкцию в будущем.

Прочитайте эту инструкцию для вашего подсознания. Помните, вам надо прочитать ее всего один раз. Вставьте выбранное вами ключевое слово в соответствующем месте. Читайте все от этого места и до фразы «конец инструкций».

Эти инструкции – для тебя, НАШЕ подсознание. Когда МЫ сознательно обратим внимание на любую проблему, которую МЫ захотим, чтобы ты устранило, МЫ просто подумаем или произнесем вслух выбранное нами ключевое слово или фразу, и ты проведешь полный сеанс устранения этой проблемы при помощи BSFF для НАС. Ключевой фразой, которую МЫ выбираем для использования с этой целью, является

« _____ ».

Ты одновременно будешь лечить все генетические/наследственные, потомственные, нынешние и все диссоциированные/фрагментированные части, эмоциональные корни и верования, вызывающие эти проблемы или вызываемые этими проблемами, и/или любые другие проблемы, связанные с этим переживанием и вносящие свой вклад в это переживание. Это означает, что ты вылечишь все ментальные, эмоциональные, физические и духовные аспекты всех связанных с данным переживанием проблем, и все диссоциированные/фрагментированные части НАШЕЙ личности, любым образом причастные к этим проблемам (все они, в любой комбинации, здесь называются словами НАШЕ ВСЁ, МЫ, НАШ, Я, МОЁ и так далее).

Ты полностью устранишь все проблемы на всех уровнях и в каждой части НАШЕГО существа, которые могут любым образом прямо или косвенно способствовать, поддерживать, помогать вызывать или любым образом поддерживать любую конкретную проблему, которую МЫ заметили и захотели, чтобы ты устранило. В каждом случае лечения проблемы ты устранишь все эти проблемы полностью и безопасно.

Это означает, что ты, НАШЕ подсознание, устранишь все и каждые уровни всех ограничивающих эмоциональных корней и верований, которые являются причиной той проблемы, на которую МЫ указываем тебе для ее устранения. Также ты устранишь все корни корней, и корни корней корней, и так далее,

полностью, которые появились в течение всей нашей жизни, во время рождения, а также в утробе матери и до рождения. Все эти корни будут устранены тобой. Каждый раз в процессе лечения ты включишь все случаи – от самого первого до самого последнего, когда МЫ пережили любые или все части той проблемы, сигнал для устранения которой МЫ тебе дали.

Также ты одновременно устранишь каждый Фактор Посттравматического Стресса (ФПС), который ассоциировался с проблемой и был ею вызван в процессе или в результате каждого корневого эмоционального переживания, являющегося причиной каждой проблемы, которую МЫ устраняем.

Ты полностью и целиком растворишь все эти Факторы Посттравматического Стресса, так что они больше не будут вызывать у НАС никакого ментального, эмоционального, физического или духовного дискомфорта или неустойчивости. Факторы Посттравматического Стресса, которые ты устранишь, включают все семь из следующих негативных воздействий на НАШЕ ВСЁ, а также любые другие ослабляющие или нарушающие эффекты ФПС устраняемой проблемы:

- Шок, потрясение для НАШЕЙ системы
- Сстрадание для НАШЕЙ системы
- Стресс для НАШЕЙ системы
- Тревога, беспокойство для НАШЕЙ системы
- Расстройство, огорчение для НАШЕЙ системы
- Травма для НАШЕЙ системы
- Волнение для НАШЕЙ системы

Ты будешь все это делать для НАС, вне зависимости от того, знаем ли МЫ осознанно, в чем состоит проблема, и даже в том случае, если МЫ не можем определить, описать или назвать проблему словами. Нам достаточно просто осознанно заметить проблему и использовать НАШУ КЛЮЧЕВУЮ ФРАЗУ, которую МЫ выбрали, и ты вылечишь и устранишь, на всех уровнях НАШЕГО сознания, подсознания и существа, эту проблему, а также все связанные с ней и вносящие вклад в нее части этой проблемы полностью, безопасно и навсегда.

Ты будешь делать это всё для НАС, вне зависимости от того, какая комбинация уровней НАШЕГО ВСЕГО была вовлечена и/или включена в то время, когда все эти связанные проблемы были созданы или пережиты. Ты полностью и навсегда устранишь все и каждую проблемы, которые МЫ лечим, вместе с подсознатель-

ными программами, которые могут у НАС быть и которые могут сейчас или когда бы то ни было стать причиной любого вида уязвимости в НАС, которая может привести к тому, что МЫ сохраним проблему, получим проблему обратно, разрешим проблеме вернуться, или пассивно допустим или примем ее обратно любым способом, в любой форме и в любом виде.

Ты также одновременно будешь устранять все и любые проблемы, которые могут сделать НАС уязвимыми для возвращения любой устраненной проблемы в любом виде и в любое время в будущем.

Даже в то время, когда МЫ будем лечить другие проблемы, ты будешь автоматически и самостоятельно лечить все аспекты каждой проблемы до тех пор, пока все соответствующие выводы о причинах и происхождении каждой вылеченной проблемы будут полностью осознаны и поняты НАШИМ сознанием на сознательном уровне.

Ты будешь делать все это для НАС, начиная с этого момента, для любой проблемы, которую МЫ когда-либо осознанно заметим и будем сигнализировать тебе желание ее устранения, когда МЫ дадим сигнал к началу лечения путем использования НАШЕЙ ключевой фразы или любого другого слова или фразы, которые МЫ в любое время можем сказать тебе использовать с этой целью. Все, что НАМ нужно сделать, это просто заметить проблему и инициировать ее устранение, произнеся, подумав, представив или другим образом использовав НАШУ КЛЮЧЕВУЮ ФРАЗУ.

Когда бы МЫ ни занимались устранением «стопперов» или любой злости, осуждения, критицизма, или непростения, или любых других ограничивающих мыслей, чувств, отношения, или верований, которые МЫ можем иметь о НАС и бессознательном или по отношению к НАМ самим, ты будешь устранять все те, которые МЫ могли не устранить во время предыдущих сеансов лечения. Ты будешь производить это дополнительное устранение вне зависимости от того, как давно МЫ проводили предыдущие сеансы лечения.

Точно так же, когда МЫ устраняем любую злость, осуждение, критицизм или непростение по отношению к другому человеку или группе людей, МЫ проводим устранение этих чувств для всех частей каждого человека и для всех людей, входящих в группу. Это будет так всегда, даже если МЫ используем слово «ты» или используем имя или имена людей в процессе лечения.

НАШЕ подсознание, когда ты будешь устранять любую проблему, которую МЫ заметим и сигнализируем начало лечения при помощи КЛЮЧЕВОЙ ФРАЗЫ, ты также автоматически и каждый раз будешь включать в процесс лечения любую связанную проблему, которая любым образом ассоциируется в НАШЕМ опыте с проблемой, которая была сигнализирована для лечения. Также ты будешь включать в процесс лечения все связанные проблемы и/или корни, которые были образованы или могут быть вызваны при любых возможных позициях и комбинациях положений головы, глаз и любых других частей тела или функций тела, в которых МЫ находились или которые МЫ испытывали в то время, когда каждая из этих проблем или создавалась, или случалась в любое время НАШЕЙ жизни.

НАШЕ подсознание, ты всегда будешь делать все то, что МЫ описали в этой инструкции, начиная с этого момента, вне зависимости от того, в каком состоянии, в каких обстоятельствах, в какой ситуации или в каком ментальном или эмоциональном состоянии МЫ находимся, или какую проблему МЫ замечаем, представляем себе или вспоминаем. МЫ просим тебя сигнализировать НАМ момент окончания устранения проблемы или аспекта (составляющей проблемы), над которыми мы в данный момент работаем с BSFE, с помощью зевания, производимого НАШИМ организмом. И МЫ благодарим тебя и глубоко признательны тебе и уважаем тебя за то, что ты всегда остаешься НАШИМ верным слугой. Конец инструкций.

22.4. Дополнительная информация

Для проработки хотя бы значительной части детских импринтов, по моему опыту практикующего терапевта, в среднем требуется около двух лет. Два года использования техники хотя бы один раз в день.

Простая схема работы техники выглядит так:

1. Выбираем ключевое слово.
2. Читаем инструкцию бессознательному.
3. В будущем. Как только начинает что-то напрягать, говорим «Дорогое бессознательное, я хочу проработать “такую эмоцию, которая мне мешает”» и добавляем ключевое слово.
4. Проработка запускается самостоятельно и может продолжаться длительное время.
5. Ускорить процедуру работы можно, если пользоваться полной процедурой BSFE, которую можно найти на сайте hypnosys.ru

ГЛАВА 23

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВАЖНЫЕ ВЕЩИ РОССЫПЬЮ

Величайшая польза, которую можно извлечь из жизни, – потратить жизнь на дело, которое переживет нас.

Уильям Джеймс

В этой главе мы с тобой будем говорить о маленьких наблюдениях, которые все вместе делают модель Позитивного Образа Мышления целостной и законченной. В очередной раз повторяю, что маленькие наблюдения могут привести к очень большим изменениям, и не от количества текста зависит результат техники.

По отзывам в конце семинара, людям очень нравится и приносит видимый результат именно практика прощения. И умение воздерживаться от ярлыков. А по объему книги – это сильно меньше, чем даже самогипноз. Хотя самогипноз, по моему мнению, приносит более комплексные и целостные изменения в жизнь. Что понравится лично тебе – я даже не знаю, требуется личный испытательный срок. Просто хочу напомнить, что техники приносят результат, если их делать, а не знать про них.

23.1. Ложь

Знаешь, сэр Макс, самым большим сюрпризом для меня и моих ребят стал тот факт, что теперь все люди довольно часто говорят неправду.

В наше время это было невозможно: слова обладали сокрушительной силой. Сказанная вслух ложь тут же пыталась обернуться правдой.

Иногда это получалось, и такое событие считалось чудом. Но чаще солгавший просто умирал на месте, поскольку его силы не

хватало на то, чтобы превратить лживое утверждение в истинное...

Макс Фрай
«Власть несбывшегося»

Да-да. Я все еще люблю Макса Фрая. Но дело не в моей любви к циклу про Эхо, а в наблюдении за своим самоуважением. Так вот давай поговорим про ложь. Зачем обычно люди врут? Для своей безопасности, для сохранения лица. Но в итоге, когда выплывает другая правда, люди теряют уважение...

Да, фундаментальный новый смысл борьбы бобра с ослом. Мое наблюдение говорит – ложь тоже создает эмоциональное напряжение. Когда ты знаешь, что соврал, для начала это рождает напряжение в мышцах, затем твое самочувствие ухудшается, и далее по нарастающей. Интереснейший результат и открытие вселенской важности заключается в том, что можно врать максимум один раз в день. В долг нельзя.

Мало того, я настаиваю на этой цифре. Она научит тебя очень тщательно подходить к произнесению слов. Например, если ты про что-то не хочешь говорить, ты это так и скажи «я не хочу про это говорить» – не соврал и стал честнее на слово. Есть альтернативное предложение: «не задавай мне таких вопросов, не вынуждай меня врать».

Давай спрошу тебя другим образом: можешь ли ты заметить, когда тебе врут? Подавляющее большинство людей может это сделать на бессознательном уровне, в стиле «что-то мне в его словах не нравится». И тут, как нигде больше, сразу вступает в действие правило мостостроителя. Знаешь, как оно звучит?

Если ты за свою жизнь построил сто мостов и один раз отсосал член, то тебя запомнят не как великого строителя мостов, а как членососа.

Как ты ведешь дела с людьми, про которых ты на своем опыте знаешь, что они – вруны? Кому ты в первую очередь поручишь сделку – человеку честному, который дал тебе сроки чуть больше нужных, или вруну, который тебе клянется, что все успеет в срок и до этого в срок никогда не успевал?

Запомни, боец, главную истину: честность – уважают. Если ты забыл сделать работу в срок, можно сделать две вещи. Первое:

сказать, что работу ты сделал, но флешку съела собака и ты ждешь, пока она выйдет, а дальше придумать еще десяток глупых и детских отмазок. Второе: сказать «Блин, мой косяк, забыл совсем. Готов компенсировать скидкой на работу, или там обедом накормить, ресторан на твой выбор». Как ты думаешь, после какого варианта ответа тебе дадут второй шанс?

Хочу заметить, что я разделяю вранье, то есть намеренное искажение информации, и полуправду, когда ты человеку предоставляешь данные, а выводы он делает сам. Во втором случае твоего греха никакого нет, а человеческая инертность мышления творит поистине чудеса. Вот, к примеру, представь диалог, когда ты в три часа утра приходишь домой, где тебя ждет жена:

- Ты где был?
- На встрече.
- С кем?
- С одним очень важным для меня человеком.
- Что вы делали?
- Как что? Общались.
- Почему так долго?
- Надо было многое сделать.

Или, к примеру, горло у тебя «не очень», и тебе матушка звонит. Мне, например, когда звонит бабушка, о своих болячках говорить не надо – на всё рецепты известны с глубокого детства: полоскать рот ромашкой и вставлять в нос фитили с облепиховым маслом. Нет уж, потом. В другом перерождении.

- Что у тебя с голосом?
- Да вот сегодня из Самары прилетел. Перед вылетом спал мало.
- Продуло, что ли?
- Ну да, где-то так.

Как я люблю говорить: «Ни разу не соврал». И сразу предупреждаю, народ: речь в этой главе о полуправде ведется только для того, чтобы облегчить переходный период к твоей кристальной честности. Вообще, один раз в день врать – это очень много.

Результатом этой сложнейшей духовной практики (а что, приврать мы все горазды!) будет удивительное для тебя открытие: можно жить, говоря правду. Жить будет реально легче, потому что уходит множество микроскопических напряжений из тела. И тебя будут уважать за честность. Но крайне маленькое количество людей действительно начинает это делать – ведь

проще скрыться в скорлупе безопасности лжи от внешнего мира, чем честно принимать себя таким, какой ты есть.

23.2. Ярлыки

*Я не желаю навешивать на себя
какой бы то ни было ярлык. Не
хочу втискивать свою жизнь в
определенное слово.*

Чак Поланик «Невидимки»

Я часто езжу на машине в качестве пассажира, особенно часто – в аэропорты на такси. Раз в две недели в среднем. Иногда (крайне редко) бывает так, что я не успеваю заказать такси заранее и ловлю машину «от бордюра». И сразу замечаю разницу. Какую?

Во-первых, почти всегда меня везет гордый шахид. Который постоянно и всю дорогу делает – что? Правильно. Матерится, ругается, эмоционально реагирует и так далее, и так далее. От этого фона спасает только музыка и наушники. Во-вторых, едем мы за то же время, но с большим количеством мотания по городу, разгонов, экстренных торможений и перестроений из полосы в полосу. Кроме этого, у нашего горца постоянно на дорогах враги, все его подрезают и не дают спокойно жить.

Водители-профессионалы едут молча. Самое интересное, что их почему-то не подрезают и не мешают ездить. Самое-самое интересное, что у них практически не бывает «непредвиденных» ситуаций на дороге – все известно заранее. Да и педалью тормоза пользуются аккуратно и предсказуемо. А не стирают резину экстренными торможениями, мотая моей головой по всему салону.

Вполне возможно, что это опыт. И умение просчитывать дорогу. А может быть, все дело в том, что профи принимает дорогу такой, какая она есть – там свои правила, вот и все. Он не воюет с дорогой, он живет на ней и в потоке.

С другой стороны, я пишу не учебник безопасного вождения, моя задача – дать тебе доступ к своим полноценным внутренним ресурсам. И тут возникает еще одна интересная взаимосвязь, критерий излишнего эмоционального напряжения. Он простой и ясный.

Скажи мне, часто ли ты, идя по улице, глядя на совершенно незнакомого человека, думал (думала) про себя вещи типа «вот урод!» или «феноменальный дятел»? Или вообще матом так думал, по революционно-пролетарски? Отлично. Мы нашли ключик, который называется «в нашем теле накоплено много негатива, и мы его постоянно вынуждены выливать на других людей». Самое веселое, что, выливая его мысленно, мы выливаем его на себя же. Что думаешь про других людей – напрямую характеризует тебя же самого. Теперь подумай, как и сколько раз за последнюю неделю и чем ты себя назвал? Насколько легче тебе стало от такого набора слов?

Чтобы было еще более понятно, скажу. У тебя нет никакого морального права вешать на других людей ярлыки. Вообще. Никаких. Ты можешь описывать свое впечатление от общения, да. Но шлепать направо и налево ментальными фекалиями – увольте. Если хочешь о ком-то подумать, думай: «О, какой интересный человек. Чем он так меня привлек?» А если тебя подрезали на дороге – пропусти. Ему же надо, он спешит. Все равно увидите в следующей пробке.

Кстати, хороший совет для водителей – заклеить кнопку гудка. Навсегда. Потому что залепить себе рот гораздо сложнее, это требует дисциплины и ответственности. Кстати, еще более интересный эффект наблюдается, когда люди ругаются в машине вслух. Представь, что ты сидишь в машине один. Открыл рот и сказал пару ласковых. Кто тебя слышит в машине? Только ты сам. Прекрасная идея – обругать себя вслух. Я тебя уверяю, что позитива и спокойствия такое поведение не добавляет.

23.3. Оценка других людей

Оценка нами кого-либо во многом зависит от того, как это лицо относится к нашим интересам и страстям.

Томас Маколей

Ты знаешь, я видел в своей жизни много приходящих работников по настройке или наладке чего-либо. Совершенно неважно, что это – компьютеры или водопровод, суть вопроса не в этом. Суть в том, что очень часто первое, что делают эти люди – начи-

нают долго и упорно ругать работу предшественника, не понимая, что так они ругают всю свою профессию. Причем многим кажется, что так можно поднять себе цену – зря кажется, кстати. Я обычно спрашиваю: «А когда вы приступите к работе?»

Возьми себе за железное правило: оценивать других людей можно минимум через один час личного общения. Не по переписке, голубям, костюму и так далее. До окончания этого часа перед тобой – новая вселенная, и только по результатам общения можно решить, полезна она для тебя или здесь водятся тигры.

Да, и контрольный в голову: привыкай говорить нейтральные слова, когда спросят твоего мнения или оценки на любую тему. Например, меня часто спрашивают мнения о разных тренерах в России. Знаешь, что я отвечаю? «Я у него не учился». И это совершенная правда – я у него не учился. Поэтому не могу и не хочу оценивать его как тренера. Не имею права, понимаешь? Разумеется, совершенно другое дело, если я у него учился и есть что сказать, но это другая история.

Как бы ты ни думал про другого человека, скажи просто: «Это сложный и неоднозначный вопрос. Я считаю, что у него есть и сильные, и слабые стороны, поэтому я оставляю свое мнение при себе».

В продолжение этой темы рекомендую тебе еще освоить разницу между своим мнением и абсолютизмом. Ты можешь сколько угодно высказывать свое личное мнение, если ты скажешь об этом. Но никто и никогда не давал тебе право говорить все и за всех. В свое время, во времена аналоговых модемов, это называлось «отучаемся говорить за всю сеть».

Другими словами, есть очень большая разница между фразой «я считаю музыку, которую пишет Вивальди, вульгарной и простой, то ли дело Алена Апина» и фразой «Вивальди – лох, Алена Апина – богиня». Высказывание абсолютного мнения не делает тебя умнее и мудрее, скорее, ты производишь впечатление выскочки и всезнайки. А их всегда было приятно поставить на место уточняющими вопросами или примерами, опровергающими высказывание.

С другой стороны, если ты высказал свое мнение – ты высказал свое мнение. Зачем его опровергать? На свое личное мнение ты имеешь полное право. Особенно если оно не касается коллег или людей, с которыми ты общался меньше часа.

23.4. Практика прощения

Прощение врагов – прекрасный подвиг; но есть подвиг еще более прекрасный, еще более человеческий – это понимание врагов, потому что понимание – разом прощение, оправдание, примирение.

Александр Герцен

В свое время я очень плотно интересовался феноменами культа исповеди. Практически во всех, больших и малых, официальных и тоталитарных сектах эта практика используется с большой регулярностью и постоянством. И если так много используется, то что же в ней хорошего, какой у нее терапевтический эффект?

Ларчик открывается достаточно просто. Начнем издалека. Например, в тоталитарных сектах часто создается дикий набор практически невыполнимых правил, которые неофиты должны соблюдать с утра до вечера. Главная задача всего этого дикого многообразия правил – создать у нового послушника чувство вины за свое несовершенство.

А если послушник грешен, то им очень легко управлять – чувство вины есть, болевая точка существует, следовательно, чтобы допустить человека до исповеди, надо послать его на общественно полезные работы. Например, подметать плац ломом. В этом случае чувство вины становится той самой ниточкой, которая позволяет управлять поведением и мышлением человека.

Почему это так полезно церкви? У церкви монополия на отпущение грехов. Понимаешь весь блестящий замысел? Создать человеку проблему, заставить «нагрешить», а потом можно отпустить грехи, а можно – не отпускать. В зависимости от количества твоих добрых дел на этой неделе.

Самое веселое во всей этой истории заключается в том, что человеку действительно помогает исповедь. Когда человек выговорится, он чувствует себя значительно лучше, а когда его за «грехи» простят – то просто отлично. То самое состояние «словно камень с души свалился», или катарсис, если угодно, или очередной гештальт закрывается. После жестокой ретрофлексии.

То есть терапевтический эффект исповеди для улучшения самочувствия и очистки старых хвостов – однозначно имеется.

О чем умалчивает церковь – так это о том, что у нее нет монополии на прощение. Прощать может каждый, это – врожденная способность людей, которую отнять у них достаточно сложно. И если вдруг тебе хочется закрыть хвосты, то можно это сделать оптом и в церкви, да. Только улучшить отношения с людьми это никак не помогает. А можно долго, по очереди, и с каждым отдельно взятым человеком – и тут возможны удивительные чудеса.

Я тебе советую одну простую духовную практику – если вдруг ты в свое время плохо подумал о человеке, желал ему зла и так далее – просто позвони ему и скажи: «Слушай, старик, я тут про тебя плохо думал в свое время. Не хочу вдаваться в подробности, теперь я понимаю, что был неправ, поэтому прости меня, пожалуйста».

И позвони так или скажи лично всем людям, до которых сможешь дотянуться. Которые в зоне доступа, которые еще в этой реальности. Многие мои бойцы опасаются, что это может ухудшить отношения с людьми, так вот – это только улучшает эти самые отношения.

В заключение хочу рассказать забавную историю. Однажды, на одном из семинаров «лингвистика», уже после прохождения темы позитивного образа мышления, один студент задавал ну очень много весьма странных вопросов. По калибровкам ему не помешало бы по утрам принимать волшебное средство «нетупин», но тренер держался и отвечал. Минут через десять, из разных углов аудитории, сначала тихо, а потом громче, начали раздаваться голоса, которые на разные лады говорили ему: «прости», «прости», «тысяча извинений...».

23.5. Духовная практика на смирение

*Господи, дай мне душевный покой,
чтобы принимать то, чего я не
могу изменить, мужество – изме-
нять то, что могу; и мудрость –
всегда отличать одно от другого.*

Курт Воннегут «Бойня № 5»

У меня в голове сформировалось еще одно важное правило, улучшающее жизнь человека. Прежде чем мы начнем, задам тебе вопрос:

– А как ты думаешь, все ли, что тебя беспокоит, на самом деле этого достойно?

Поясняю. Я знаю кучу людей, которых парит курс доллара, индекс РТС, ситуация в Малайзии (лемура лишают поста), соотношение никкея и доу джонса, и прочее, прочее, прочее. Мне это напоминает переживание старых травматических ситуаций, которые произошли в далеком прошлом, но мы их переживаем каждый день, все больше отрываясь от реальности и зависая в прошлых косяках, делая их сильнее, тараканов жирнее, а радость от жизни меньше.

Закон простой: если ты не можешь изменить ситуацию – занимайся своими делами. Например, ты очень обеспокоен влияниями курса валют. Ну что же, продай накопленные 40 000 баксов и повлияй на курс. Теперь ты сделал все, что мог, и от тебя больше вообще ничего в этом вопросе не зависит. Расслабляйся и получай удовольствие. В кино сходи, например. Там цены в рублях.

То же касается любого случая в твоей жизни. Ты можешь что-то поменять в том, что случилось пять лет назад? Нет? Тогда подумай, чему это тебя научило, и используй знания в будущем. По той же самой причине пора прекращать думать о своем росте, размере члена, размере обуви и прочих вещах, которые отличаются от констант.

Одно простое наблюдение, которое я хочу до тебя донести. Суть его в том, что у нас есть эмоции (наблюдение не в этом, конечно же), а у эмоций есть понятие интенсивности. И чем выше интенсивность эмоции, тем менее адекватен человек сам по себе и тем менее склонен принимать адекватные, взвешенные, взрослые и обдуманнные решения в важных ситуациях. Помни, в катастрофах больше всего погибает тех, кто паникует. И неважно, финансовые это катастрофы или жесткое приземление.

Давай представим себе, что ты опаздываешь в аэропорт, к примеру. Ты сел в такси, сказал водителю: «Как можно быстрее, я опаздываю». Дальше – развилка. Первый вариант действий: ты сидишь, читаешь почту, слушаешь музыку, занимаешься своими делами, помня правило хорошего тона: «хочешь помочь мастеру – отойди и не мешай». Второй – выклевываешь водителю мозг до самой задницы, заставляя его нервничать и принимать необдуманные решения. Во втором случае вероятность аварии возрастает в несколько раз. Ты реально думаешь, что,

повторяя раз в пять минут «давай быстрее!», ты уменьшаешь время поездки?

Еще раз: не можешь изменить ситуацию – расслабляйся и получай удовольствие.

23.6. Ритм Жизни

Совершенная скорость – это не тысяча миль в час. И не миллион. И даже не скорость света. Ибо любое число суть предел, а предел всегда ограничивает. Совершенство же не может иметь пределов. Так что совершенная скорость – это когда ты просто оказываешься там, куда собираешься направиться.

Ричард Бах «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»

Джентльмены никогда не бегают.

Английская пословица

По слухам и непроверенным данным, на этом свете существуют дизельные гусеничные бульдозеры. Типа старого доброго ДТ-75. А также заряженные до пятисот лошадок Mitsubishi Lancer Evolution, которые снимаются с двух литров объема двигателя. В чем между ними разница? Лансеры надо полностью перебирать через десять тысяч километров пробега, а семидесятипятицилиндровые дизельные трактора работают и пыhtят себе десятилетиями, о чем можно легко убедиться практически в каждом колхозе.

Самое интересное, что с людьми все похоже. Если постоянно с вытаращенными глазами бегать «на форсаже» по десяти местам в день, везде опаздывать, испытывать стресс и так далее – ты сокращаешь себе жизнь на пару лет минимум. Успев на пять минут в неделю. Интереснее всего наблюдать людей, которые тебя адски обгоняют на тротуарах, а потом вместе с тобой ждут зеленого света на пешеходном переходе. Или кадры, которые

жестоко рвут со светофора на машине и вместе с тобой в одном ряду снова ждут на следующем светофоре зеленый свет. Зачем все это было нужно, спрашивается?

Я для себя определил одну вещь: если я опаздываю, то это неправильно. Надо выходить на десять минут раньше, вот и все. А иду и двигаюсь я в комфортном для себя темпе, получая удовольствие от каждого шага и движения. Как ни странно, это почти в полтора раза медленнее потока. Кстати, люди, которым приходится вовремя мешают светофоры, пробки, инопланетяне и анальные зонды – заслуживают самого пристального внимания, чтобы с ними дел не вести.

Если ты был в отпуске, заметь, с какой скоростью ты начнешь ходить через неделю, когда спешить совершенно некуда – тебя легко сможет обойти на повороте по внутреннему радиусу безногая черепаха на костылях, ковыляющая по гудрону. Черт побери, это приятно, это хорошо, это просто, ходить медленно и размеренно. Смакуя каждый шаг, смотря по сторонам и наслаждаясь самым фактом прогулки. Что мешает тебе так же ходить в городах?

Для меня критерий сохранения своего ритма передвижения – очень хороший признак стрессоустойчивости человека. И того, что у него просто все хорошо. А вечно опаздывают и спешат почему-то те, кто тратит много своего времени на интернет, рекламу, социальные сети и другие гороховые и поливочные дела. Интересно, при чем тут связь повышенного уровня стресса днем и тайм-киллеров вечером?

Выводы

Несмотря на то что эта глава представляет собой, по большому счету, пять отдельных маленьких глав, я решил их собрать вместе. Просто потому, что каждая из этих техник требует минимальных временных затрат для начала использования и дает отличный выхлоп в стабилизации эмоционального состояния. Будешь ты делать или нет – решать тебе, ответы на некоторые вопросы о необходимости этих техник я писал раньше. Некоторые мысли ты сможешь прочитать чуть позже.

ГЛАВА 24

НЕМНОГО О ТЕЛЕ

Абсолютная уверенность в своей правоте проистекает только от недостатка ума и недостатка синяков.

Стас Янковский

Вы сами, как никто другой во всей вселенной, заслуживаете своей любви и преданности.

Будда

Что такое это самое внутреннее состояние? Как минимум это уверенность в себе, мужественность, агрессивность, спокойствие и дальше со всеми остановками. То есть наши эмоции, чувства и есть те самые внутренние состояния. Важны они или нет? Я думаю, что важны – окружающим, особенно женщинам, нравятся уверенные в себе мужчины, просто прими это как данность.

Из чего складываются хорошие, правильные эмоциональные фоны? Ответ простой, но тебе может не понравиться.

Внутреннее состояние – это сумма всех побед и достижений мужчины за его жизнь. И если тебе за эту жизнь гордиться особенно нечем, пора срочно учиться ставить цели и их достигать. Про это в книге тоже написано.

Влияет ли твое эмоциональное состояние на отношение к тебе девушек? Это легко проверить. Например, есть предположение, что если тебе достаточно плохо, у тебя так себе настроение, депрессия и серость общая – барышни, скорее всего, будут избегать общения с тобой. А если настроение у тебя отличное и все хорошо, тебе радостно и улыбка на лице – то, как ни странно, общаться будут с энтузиазмом и радостью. То есть мы приходим к выводу, что внутренние состояния играют важную роль.

Так что же в итоге делать, где копать, как работать над собой? Проработка внутренних состояний состоит из нескольких простых и очевидных в принципе вещей. Человек, у которого все хорошо с эмоциональным планом, отвечает, по моему мнению, следующим признакам.

Признаки сбалансированного человека:

- вместо мышечных зажимов – пластика движений;
- вместо согнутой спины – королевская осанка;
- вместо напряжения – спокойствие и расслабленность;
- вместо резких и дерганных движений – пластика и грация;
- вместо страхов – состояние игры, удовольствия от общения;
- вместо социальных и культурных барьеров «надо» – собственная мотивация «хочу»;
- вместо состояния потерянности в жизни – четкое и осознанное движение к своим целям;
- вместо различий в правой и левой стороне тела – баланс и гармония правой и левой стороны;
- вместо взгляда в пол и бегающих глаз – четкое и открытое выражение лица, взгляд в глаза;
- вместо навязывания своего мнения – поиск разумных компромиссов.

Заметь, почти все эти признаки описаны через состояние физического тела. Да, оно сразу говорит нам, кто стоит перед нами – тварь дрожащая или право имеющий самец. Самец, который имеет право на секс с женщиной, потому что он уверен в себе. И женщина, которая чувствует обоснованную уверенность мужчины, почему-то тоже решает, что он имеет право на секс с ней. И тогда этот секс имеет место быть. В контексте общения с мужчинами твой внешний вид и физическое состояние сразу дает тебе право занимать одно из мест в иерархии окружающих.

Поэтому очень и очень большое внимание надо уделять состоянию тела, и именно поэтому я рекомендую почитать следующую методичку по приведению себя в порядок.

Я уже писал о важности твоего внешнего вида в соблазнении девушек. Но кроме основополагающего правила внешнего вида (чист, опрятен, выглажен и без дырок), которое соблюдается элементарным наймом приходящей домохозяйки, есть еще одно промежуточное состояние, которое влияет сразу на два параметра из модели ста баллов.

Я говорю о состоянии твоего тела. Оно относится и как к внешнему виду – то есть насколько ты ухожен, есть ли животик, есть ли мясо на кости и так далее; так и к состоянию твоей психики. Да, твое тело влияет на такой параметр, как Внутреннее

Состояние. Почему? Есть два объяснения. Первое сложно и мутно, мало того – научно. Если хочешь – читай (читаем Александра Лоуэна. Если не заснем, конечно – оно очень научно написано).

Второе проще – наш мозг управляет нашими мышцами, используя систему обратной связи. То есть мозг может напрягать мышцы, но и напряжение в мышцах вызывает определенные напряжения в голове. На этом основана такая школа психологии, как Телесно-Ориентированная Терапия, где болезни головы лечатся с помощью снятия телесных зажимов.

Так вот к чему я веду. Ухаживая за своим телом, ты, во-первых, получаешь хорошее самочувствие, пластику и осанку, во-вторых – получаешь большое количество бонусов. Например, если у тебя в теле мало зажимов, у тебя прорезается так называемый «природный» голос, который привлекает внимание сам по себе. Ну и улучшается впечатление о тебе и с тобой становится приятно общаться. Мелочь? Нет, ни разу.

Теперь перейдем к перечислению комплекса мер по развитию чучела в тушку. Я понимаю, что все твоё внутреннее «я» говорит тебе, что ты совершенен, но у меня есть свои наблюдения над десятками тысяч студентов. Они крайне простые: если ты не делаешь по утрам зарядку, не занимаешься два раза в неделю гимнастикой или танцами, не посещаешь массажиста раз в неделю... Готов поспорить, что график «кресло – машина – офисный стул – пиво в баре» не добавляет тебе осанки, мышцам пластики, а дыханию стабильности. А если ты работаешь за компьютером по 8 часов в день – то это еще и сколиоз, и вечно ноющая поясница, и не очень хорошее зрение, и так далее...

Сначала определение.

Есть нагрузки, которые вызывают мышечные зажимы, есть нагрузки, которые развивают пластику. Нас интересует второе. Это не значит, что качалка, бокс или плавание являются плохими вещами – нет. Это значит, что они забивают мышцы молочной кислотой и после них требуется усиленно расслабление твоего тела.

Ладно, со вступлением все – давай поговорим о том, что может помочь твоему брэнному телу приобрести пластику движения и раскрепоститься.

Вместе с твоим разумом.

24.1. Массаж

– Ты в порядке?

*– Нет, мужик. Я охренительно
далек от того, чтобы быть в
порядке.*

«Криминальное чтение»

Сам по себе массаж – это простое разминание твоей мускулатуры в особо жесткой форме сторонним человеком. Массажисты бывают разные – начиная от спортивного (который делается сразу после тренировки для вывода молочной кислоты из мышц) и заканчивая лечебным. Видов – более двух десятков. С чего начинать? Не с массажного кресла однозначно.

Я бы рекомендовал начинать тебе (если до этого на массаже ты был года три назад, и то номинально) – с простого курса обычного общего массажа. Он проходит просто – тебя кладут спиной вверх, и мастер поочередно разминает все твои мышцы, начиная от икроножных, заканчивая шеей и головой. Сразу скажу – один сеанс массажа пользы не приносит. Два тоже. Начинать следует с десяти-пятнадцати сеансов для приведения тела в порядок и продолжать общим сеансом раз в неделю для снятия накопившейся усталости.

В массаже самое главное, как ты понимаешь – мастер. Мужчина. С опытом работы не менее трех-пяти лет. Если только ты не найдешь именно тайку в салоне, где делают именно тайский массаж в извращенной форме – руками, ногами, локтями, и так три часа, пока ты не офигеешь. Только будь внимателен – чтобы не получилось, как у меня, когда я в поисках массажа на выезде пришел в «массажный салон», в котором на выбор было пятнадцать девушек для сеансов, так сказать. И которые совершенно не понимали, когда я оплачивал час массажа – что я хочу час массажа, а не чего-то там еще орально-генитального.

Не стоит вызывать мастера к себе домой – если только у тебя нет в прихожей полноценного массажного стола. В общем и целом моя стратегия простая – я на своей спине не экономлю. И вам не советую. Разница в цене в 200 рублей может аукнуться тебе как минимум впустую потраченным временем, как максимум – порванными мышцами (да, такое бывает).

Резюме: массаж – это очень и очень хорошо. Самая «мягкая» и не требующая напряжения процедура, которая от тебя не требует ничего, кроме денег и времени. Однозначно, мой фаворит, если это тебя интересует.

24.2. Мануальная терапия

*Первое качество солдата –
в способности преодолевать
усталость и лишения; доблесть
только второе.*

Наполеон Бонапарт

В народе также может встречаться словосочетание «костоправ». Вид телесной практики, который почему-то практически не практикуется на западе. Что же это такое? По идее, задача-максимум мануального терапевта состоит в том, чтобы собрать твои кости в то, чем они должны быть, а не как есть. То есть убрать искривления, неправильную осанку и сделать из тебя анатомическое пособие совершенного человека.

Мануальная терапия бывает «жесткая» и «мягкая» – она отличается по силе воздействия. В жесткой форме во время работы с тобой будут слышны хрусты, тебя будут вертеть и местами будет больно. Но она дает моментальный и быстрый эффект в моменте. Мягкая форма – мягче, как ни странно. Для выпрямления твоих суставов используются не длинные рычаги и грубая сила, а точечное и длительное воздействие на проблемные зоны. Соответственно мягкое воздействие идет дольше и вызывает более долгоиграющие изменения.

Как искать? Вот тут все сложно. Действительно, хорошего мануальщика выбирать стоит еще тщательнее, чем стоматолога. Мануальный терапевт может как вылечить, так и покалечить. Вообще, на мануальную терапию стоит идти тогда, когда у тебя сильные и постоянные боли в спине и пояснице, в менее запущенных случаях хватает простой системы Фельденкрайза.

Итак, с чего начинать. Во-первых, мануальный терапевт – это либо врач, либо массажист с дополнительным образованием. Во-вторых, любая мануальная терапия начинается с получасового разогревающего сеанса массажа. Если тебе будут вставлять кости «на холодную» – это чревато травмами. Поверь мне, что

защемление поясничного нерва – это последнее, что я тебе порекомендовал бы иметь. Далее, с тобой от начала и до конца должен работать один врач – без передачи тебя другим специалистам (массажисты могут меняться). Еще важный фактор – продолжительность лечения. Меньше десяти сеансов назначают редко. Может быть, до пятнадцати-двадцати, если у тебя спина вечно выгнута к клавиатуре.

Меры предосторожности: после первой пары сеансов будь готов прийти домой и лечь на кровать. Просто потому что ходить будет тяжело – такой эффект после длительного застоя. Второе – не стоит ходить к врачам, которые не делают тебе первоначального осмотра (неважно с рентгеном или тщательным ощупыванием твоего позвоночника руками). Третье – не стоит экономить на спине. Я даже повторю – на спине экономить совершенно не стоит.

Резюме: мануальная терапия – это курс лечения, который восстанавливает естественное положение позвоночника и суставов. Занимает десять-пятнадцать сеансов по часу-полтора. По стоимости – около тысячи рублей за сеанс (в Москве). Крайне рекомендуется как начало ухаживания за собой после длительного периода сидячей или малоподвижной работы.

24.3. Танцы

Я не стараюсь танцевать лучше всех остальных. Я стараюсь танцевать лучше себя самого.

Михаил Барышников

Я помню, как разговаривал со своим отцом по телефону (он у меня в другой стране живет, там, где развитой капитализм). И на вопрос «какие новости?» я ответил, что хожу вот на танцы. «Зачем?» – спросил меня папа. Я ему ответил, что просто захотелось. Здоровый мужик, возраст под тридцать, а танцевать не умею. Стыдно даже.

Но это так, вступление.

За что я люблю танцы? За кучу вещей. Для начала за то, что мало кто ими занимается. Да, настоящие пацаны постоят у стенки, а у меня перед глазами в свое время долго стояла великолепная сцена танго в «Запахе Женщины». И я хочу уметь танцевать –

просто потому, что это надо уметь. Как есть набором из трех вилок и трех ножей – может пригодиться раз в полгода, но если облажался – это надолго. Потом я люблю танцы просто за то, что это красиво, что это интересно, что это и тренировка и удовольствие.

Там чем же хороши танцы? Давай сразу определимся, что я не имею в виду «пьяный медляк» или спортивный рок-н-ролл класса международных соревнований. Бальные танцы тоже не подходят – им учатся лет эдак по пять. Долго.

В сравнительно адекватное время (до полугода) можно обучиться одному виду латинской программы, например, сальсе. Можно обратить внимание на R'n'B, на сольные клубные танцы, на брейк, джаз и так далее. Я предпочитаю парные – это учеба и игра. Парные, в смысле, с девушками. Лично я занимаюсь хастлом.

Что обычно есть на танце?

Для начала – разминка. Если ты ходишь на танцы пару раз в неделю, пункт «гимнастика» из ежедневной программы можешь смело вычеркивать. Цель разминки – разогрев основных мышц, чтобы они нормально работали. А так как в танце задействуется почти все, то и разминка довольно плотная, до получаса.

Потом собственно сам танец. Ты не думай, что это так просто – поверти партнершей килограмм так в семьдесят, и ты меня поймешь. Танцы продолжаются до часа-двух, и это является отличной аэробной нагрузкой.

Кроме того, танцы развивают общую пластику, осанку, улучшают самочувствие и так далее. Цена вопроса – около двух-трех тысяч рублей в месяц, в зависимости от клуба и программы. Кроме того, обычно в каждом танцевальном направлении есть дискотеки (или другие тусовки), где представители разных клубов собираются потанцевать, да и просто пообщаться. Цена такого вопроса – входной билет за символическую плату и пара бутылок воды в баре. Если бросишь занятия в клубе, на дискотеки никто не будет запрещать ходить, сможешь легко поддерживать форму.

Резюме: занятия танцами вечером после работы – отличный способ поддержания себя в физической форме. За два дня в неделю по два часа в занятие, за полгода – ты не только научишься танцевать, но и будешь чувствовать себя значительно лучше, чем при посещении пивных в таком же графике.

24.4. Гимнастика.

Система Фельденкрайза (Лоуэна)

Гимнастика есть целительная часть медицины.

Платон

Чем мне нравится гимнастика – так это практически полной безвредностью для человека любого возраста и совершенно всякого состояния. Гимнастикой может заниматься даже страдающий тяжким похмельем артритный дед ста сорока лет от роду. Я имею в виду, разумеется, оздоровительную и практическую направленность гимнастики, а не прыжки на батуте или через «козла».

Видов именно лечебной гимнастики существует много, но популярнее всего именно «восточные» направления. Самый популярный и полезный вариант – это оздоровительные варианты йоги (хатха-йога). Основа йоги – медленные и плавные движения с кратковременными статистическими нагрузками. Прямо так сразу, на первом занятии йогой, тебя никто не попросит стоять на голове, жонглируя ногами тринадцатую лотосами и напевая «О-ммм» на каждый седьмой выдох. Скорее всего, даже инструктора в той секции, где ты будешь заниматься, этого тоже не умеют. Да и никто от тебя не будет требовать фанатизма, разучивания на память всех асан и жонглирования виньясами. Скорее всего, ты найдешь обычный оздоровительный клуб в пешеходной доступности с занятиями два раза в неделю и ценой в пределах двух тысяч рублей в месяц. В этом клубе скорее относятся к йоге как гимнастике и физической нагрузке, то есть без фанатизма.

Плюсы йоги в том, что, позанимавшись в клубе, ты сможешь легко продолжать работать над собой дома когда захочешь и в комфортном темпе. Хотя в клубных занятиях есть свои плюсы – например, в дневных группах встретить мужчину (кроме инструктора) крайне сложно. Единственное, на что стоит обратить внимание – так это на количество человек в группе. Если их больше двадцати – лучше поискать другой клуб. Инструктора на тебя не хватит.

Кроме йоги можно покопаться в тай-цзы цюань, которая является китайским вариантом оздоровительной гимнастики.

Заниматься можно, что и делают по утрам несколько сотен миллионов китайцев.

В совсем запущенных случаях, если не хочешь обращаться к мануальному терапевту, обрати внимание на систему Фельденкрайза. Она была разработана в первую очередь для восстановления позвоночника и используется сейчас для улучшения послеоперационных стадий заболеваний опорной системы. То есть этим занимаются бабушки и дедушки, чтобы их не скручивало при ходьбе. Но это не значит, что гимнастика Фельденкрайза тебе не подойдет – хотя она и кажется простой, но приносит вполне ощутимые и правильные результаты. Фактически это лучший вариант для ленивых – половина упражнений в этой системе делается мысленно. Можно заниматься дома в свободное время, когда тебе удобно. Результат – профилактика заболеваний позвоночника, улучшение осанки, улучшение пластики тела.

Резюме: гимнастики во всех разновидностях являются отличным поддерживающим инструментом, которые позволят тебе сохранять бодрый и здоровый вид долгие годы. Заниматься рекомендуется два-три раза в неделю по часу.

24.5. Зарядка

Всё начинается с малого: сегодня ты не вышел на зарядку, завтра у тебя не подшит подворотничок, а в субботу ты пойдешь в увольнение, натъешишь и убьешь человека.

Армейские пословицы

Ты таки будешь смеяться, но я очень люблю зарядку. И тебе советую ее полюбить – в любой форме. О пользе зарядки писали сотни людей и множество раз, но... кто этой зарядкой занимается? Некогда.

Повторюсь: пятнадцать минут в день с утра по любой системе тебе сильно помогут в течение всего дня. И все равно что ты будешь делать. Пусть даже «вдох глубокий, руки шире...» (хотя этот комплекс тоже не дураки придумывали), асаны из серии «аштанга виньяса» или простые упражнения из цикла реабилитации сколиоза по системе Лоуэна.

Есть два пути поддержания тела в порядке – правильный (восточный) и неправильный (западный). Первый – это регулярные упражнения на предотвращение заболеваний и плохого самочувствия, простая профилактика. Вторым – бежать к доктору только тогда, когда у тебя из ушей течет гной, твоя спина рассыпается на куски, а в глазу торчит вилка. Я считаю, что двадцать минут в день на себя – гораздо проще, чем тратить раз в пять лет полгода на залечивание скрытых и внезапно обнаруженных болячек. Кстати, на эти двадцать минут у тебя через три месяца сократится сон, так что ты ничего не теряешь (и даже на пару часов меньше можешь спать – проверено).

Выводы

*Начинаем утреннюю зарядку
для тех, кто нас смотрит вече-
ром.*

«Ну, погоди!»

Я не заставляю тебя заниматься всем вышеперечисленным. Я просто даю тебе очередной выбор – что делать и куда расти. Могу сказать, что хожу на массаж, занимаюсь танцами и делаю зарядку (если честно – не каждый день). Пару раз в неделю делаю пятнадцатиминутные занятия по растяжкам (нечто среднее между йогой и Фельденкрайзом). У меня на это времени хватает. На себя не жалею, я собой доволен.

Ну а что будешь делать ты – решать тебе. Твоя тушка, твоя ответственность. Я свой выбор сделал.

Подробнее по теме:

Александр Лоуэн, Биоэнергетические опыты.

Мойша Фельденкрайз. Осознание через движение (уроки мастера).

www.hustledance.ru – танцевальный клуб «Движение», Москва.

ГЛАВА 25

ЗАРЯДКА

– Все они давно умерли. Умерли...

– Да, но они, тем не менее, бессмертны. Они не стареют, не толстеют, не дряхлеют, не болеют. Их не мучает страх. Поэтому что они – навеки молоды. Они – боги.

«Воображариум доктора Парнаса»

В принципе я уверен, что ты считаешь свое здоровье «нормальным». С другой стороны, нормальность – это субъективное понятие. Я вот, к примеру, считаю нормальным, когда Фредди Крюгер снится сам себе. И это здорово!

Нас интересует не понятие «нормальности», которое у каждого свое. К примеру, существует старая шутка о работе психотерапевтов: они смотрят, чем клиент отличается от них, а потом ведут корректирующую работу по направлению к норме. Которая, как всем понятно – сам доктор.

Чтобы было понятно, в чем особенности зарядки и при чем тут позитивное мышление, еще раз тебе напомним базовые понимания некоторых психологических течений. Например, в телесно-ориентированной терапии считается, что телесные зажимы напрямую влияют на психологическое и эмоциональное состояние человека.

Уверен, что ты можешь вспомнить из своего личного опыта человека, который попадает под ярлык «неудачника». Вряд ли он выглядит пластично, расслабленно, у него шикарная осанка, хорошо поставленный голос и великолепно развитое тело – скорее всего, картина прямо противоположная. На ум приходят картины скрюченного жизнью существа, при взгляде на которое хочется сначала его распрямить на дыбе, потом накормить.

По результатам многочисленных отзывов моих студентов, которые снова вернулись в лоно здорового образа жизни, мы имеем следующую статистическую картину (собрано на протяжении более чем пяти лет более чем у трех тысяч бойцов):

- улучшается работа памяти и мышление;
- улучшается общий психофизиологический фон;
- уменьшается время сна, в среднем на два часа в сутки;
- повышается производительность труда;
- быстрее просыпаешься;
- бодрее себя чувствуешь на протяжении всего дня.

Сразу скажу плохую новость: результат наступает через сорок-шестьдесят дней ежеутреннего проведения зарядки. Думать, что потом можно зарядку прекратить и результат закрепится – большое недоразумение. Это как любимая шутка моего косметолога: как вы думаете, в каком возрасте надо начинать использовать антивозрастную косметику? Неправильный ответ – при первых признаках старения. Правильный ответ – с двадцати пяти лет.

Так что зарядка принесет тебе результаты, но только при условии качественной работы над собой. Да, сразу скажу – если ты пользуешься любым другим комплексом и привык к нему – продолжай дальше. Этот комплекс для тех, кто меняет утренний тупняк на дневную бодрость.

25.1. Часть первая: суставная гимнастика

*Теперь – наверх! Обеги три раза
вокруг квартала, пять раз пе-
рекувырнись, шесть раз проде-
лай зарядку, взберись на два де-
рева – и живо из главного пла-
кальщика станешь дирижером
веселого оркестра. Дуй!*

Рей Дуглас Бредбери
«Вино из одуванчиков»

Другими словами – это стандартная разминка, чтобы с раннего утра немного потянуть мышцы и сухожилия. Ключевое слово – потянуть, а не порвать. Кстати, обрати внимание, что делает первым делом кошка, когда просыпается – она потягивается. И только потом идет орать о вечном голоде.

Суставная гимнастика нам знакома с самого раннего детства. Лично мне – еще со времен радио по утрам, адски бодрого голоса и «пианины». Обычно в школах или детских садах именно ее называют зарядкой.

Все упражнения делаются в медленном темпе, каждое – по двадцать повторений. Можно под музыку, если угодно.

Упражнения

1. Вращение рук в запястьях.

Выполнение: вытягиваем руки вперед, сжимаем ладони в кулаки и начинаем вращать ладонями. Поочередно в обе стороны, по часовой стрелке и против часовой стрелки.

2. Вращение рук в локтях.

Исходная позиция та же, но вращение происходит не в лучезапястном суставе, а в локтевом. Точно так же, в обе стороны по очереди.

3. Вращение в плечевом суставе (фаскрывтие сустава).

Одно из самых простых упражнений на зарядке. Держим руки перед собой на уровне плеч, локти отведены назад немного, пальцы рук почти касаются друг друга. На счет «раз – два – три» отводим назад локти, на «четыре – пять – шесть» раскрываем руки и максимально отводим их назад, растягивая грудные мышцы и потягивая плечевой пояс.

4. Разминка шеи – «баранка».

Разминку позвоночника мы начинаем с шейного отдела. Сразу предупреждаю тебя, что вращать головой по кругу от плеча к плечу, как катать яблочко по тарелочке – совершенно не надо. Такие движения развивают сверхподвижность шейных позвонков. А до добра это не доводит.

Начнем с первого упражнения. Исходная поза – стоим, руки на талии, ноги на ширине плеч. Вытягиваем вперед подбородок. Потом максимально низко опускаем до груди, потом поджимаем вверх. Получается форма, отдаленно напоминающая баранку-сушку, если смотреть сбоку.

5. Разминка шеи – поворот с фиксацией.

Второе разминочное шейное упражнение. Исходная поза – так же. Выполнение – плавно поворачиваем голову вбок, в конце немного потягиваем и фиксируемся на пару секунд. Можно вытянуть вбок руки, развернуть ладони к себе и фиксировать взгляд на ладонях.

6. Наклоны кортуса вперед.

Исходная позиция: ноги шире плеч, стоим прямо. Наклоняемся вперед, держим спину прямо. В середине наклона, когда спина параллельна полу, делаем небольшую паузу. Потом последователь-

но, с небольшими распрямлениями, словно пружинка, касаемся пола кончиками пальцев, первой фалангой пальцев, и кулаками. Можно сделать четвертый повтор – касаться пола запястьями.

Мастерская версия – наклоны назад. Показано на иллюстрациях.

7. Наклоны корпуса вбок.

Исходное положение стандартное – ноги на ширине плеч, стоим прямо. Медленным, контролируемым движением, на выдохе, начинаем наклон через бок в сторону. Мысленно проводим линию между ступнями, продляем ее на двадцать сантиметров и касаемся пола руками в этой точке. Повторяем в другую сторону.

8. Мельница.

Исходное положение: как и везде. Наклоняемся вперед, держим корпус параллельно полу. Руки расставлены в сторону.

Правой рукой начинаем тянуться к ступне левой ноги, одновременно левую руку отводим вверх. После касания ноги можно повернуть в сторону левой руки голову, растягивая шейный отдел. Возвращаемся в исходное положение и повторяем в другую сторону.

9. Тазобедренный: вращение.

Простое вращение тазобедренным суставом по кругу. Сначала в одну, потом в другую сторону.

10. Тазобедренный: квадрат.

Исходная поза – наша стандартная. Выполнение: представь себе нарисованный квадрат на уровне косточек тазобедренного сустава. И теперь попробуй этими самыми кончиками дотянуться до углов квадрата. В каждом углу – небольшая пауза. Десять повторений по часовой стрелке, десять – против.

11. Тазобедренный: восьмерка.

Сложное в описании упражнение, по-хорошему – надо показывать. Итак, стоим, руки на поясе, ноги на ширине плеч. Делаем вращение по часовой стрелке правой частью тазобедренного сустава – так, чтобы получился полукрут наружу. Затем делаем такое же движение против часовой стрелки левой частью. В идеале надо сделать плавное перетекание с правой стороны на левую, так, словно бы ты крутил восьмерку.

12. Позвоночник: медведь.

Исходная позиция – стоя. Вытягиваем вперед руки слегка согнутыми в локтях, словно бы обнимаем дерево, спину слегка круглим – для простоты можно представить себе, что несем бочонок с медом.

Вторая часть упражнения – медленно отводим руки назад, одновременно распрямляя и немного выгибая назад спину. В конечной точке немного потягиваем руки и медленно возвращаемся в исходную позицию.

13. Голеностоп – вращение.

Исходная поза – как всегда. Держим руки на поясе, ставим любую ногу на носок. И начинаем вращения голеностопом, делая вращательные движения пяткой. Двадцать раз для каждой ноги.

14. Колени – разминка.

Разминка коленей может быть сделана в двух вариантах. Первый: ставим ноги вместе, садимся в легкий полуприсед. Сдвигаем колени, кладем на коленный сустав руки и начинаем активно вращать коленями по кругу, держа их вместе.

Второй: стоим прямо, руки на пояс, поднимаем одну ногу вверх, до параллели бедра с полом. И начинаем в воздухе вращать расслабленной ногой по и против часовой стрелки. Повторить для другой ноги.

Дополнительно можно добавить все, что сочтешь нужным, но при этом основные суставные группы мы размяли. Упражнения делаются скорее медленно, чем быстро – спешить тут совершенно некуда, особенно утром. По количеству выполнений на каждое упражнение – до 20 раз, можно десять раз в одну сторону вращать, потом в другую. Или двадцать так, потом двадцать в обратном направлении – не критично. В свое время я слышал поговорку – «разминки долго не бывает».

25.2. Главные упражнения

Да, именно эта часть зарядки – самое главное, что в ней есть. Если у тебя будет крайне ограниченное время и будет выбор – делать первую часть или вторую, лучше сразу начинай со второй. Она дает самое главное – осанку и хорошую работу позвоночника. А что может быть важнее этого – я даже не знаю.

Если цель упражнений в первой части – это разминка, то вторая часть нужна для нормализации работы позвоночника. Я не говорю, что у тебя есть какие-то проблемы с позвоночником – вовсе нет. Это было бы слишком необдуманно с моей стороны. Я просто говорю, что многие люди не задумываются над тем, чтобы взять от своего тела все, что оно может предоставить.

Эта система упражнений не идеальна – как и я сам. Разумеется, что ты знаешь более полные, хорошие, функциональные и так далее зарядки и комплексы. И моя позиция по этому вопросу крайне простая – если ты делаешь регулярно зарядку, занимаешься йогой и так далее – молодец. А если нет – заткнись и делай хоть что-нибудь. Мой вариант «что-нибудь» значительно полезнее, чем делать «ничего».

Упражнения взяты отовсюду понемногу, и в среднем адаптированы на простого человека обычного сложения и без навыков чесания себя пятками по коронной чакре. Эти упражнения безопасны (при должном правильном выполнении, конечно) и взяты из нескольких источников, где они часто пересекаются. Можешь считать, что это Йога. Или система Александра. Или упражнения из курса реабилитации после травмы позвоночника – мне все равно, упражнения будут работать. Просто выбирай, в какое воплощение реальности тебе сегодня будет удобнее верить.

Упражнений всего шесть, делать их надо каждое утро, каждое постепенно доведя до двадцати повторений. В целом комплекс зарядки вместе с разминкой у тебя вполне может занимать до пятнадцати минут – не самое большое время в жизни. Последовательность не очень важна, мне нравится именно такая. Кроме этого, в паре упражнений будет дана версия для того, чтобы втянуться – мало ли что. Упражнения публикуются в приложении к книге и названы там так же, как и здесь.

1. Подныривание.

Нулевой уровень: ложимся лицом вниз на пол, руки ставим вбок, как на упоре лежа. Медленно распрямляем руки, поднимая корпус, оставляя лежать ноги на полу – получается растяжка поясничного отдела. Можно делать то же самое упражнение с колен (*Вариант а*).

Базовый уровень: встаем в упор лежа, медленно поднимаем вверх таз, до тех пор, пока не получится что-то близкое к прямому углу между корпусом и ногами. Голова полностью расслаблена, ноги опираются на пол полностью ступнями.

Делаем медленное движение, словно бы подныриваем под веревочку. Опускаемся на руки, переносим вес вперед. Распрямляем руки, все еще сохраняя упор только на руки и ступни ног. В конечной точке движения тянемся затылком назад – получается очень хороший прогиб в позвоночнике. Упражнение растя-

гивает позвоночник, работая отличной профилактикой болей в пояснице (*Варианты б и в различаются растяжкой приводящих бедра*).

Продвинутый уровень называется «приветствие солнцу». Искать у йогов.

2. Горизонтальное скручивание.

Исходная позиция: лежим на полу, руки вытянуты в стороны, ноги согнуты в коленях, ступни на полу. На выдохе начинаем медленно наклонять колени вправо, таким образом, чтобы они оставались плотно прижатыми друг к другу, кладем ноги на пол.

Одновременно стараемся удержать оба плеча прижатыми к полу. В завершение упражнения поворачиваем шею, растягивая ее в сторону от наклона. То есть колени смотрят вправо, нос – влево. Лежим несколько секунд, растягиваясь. Повторяем в другую сторону (*Вариант а*).

Более сложная версия: кладем ступню одной ноги на другое колено, и таким образом тянем вниз, до касания обоими коленями пола (*Вариант б*).

Это упражнение продолжает профилактику проблем в позвоночнике, хорошо растягивая поясничный отдел.

3. Скручивание с упором на руку.

Исходная позиция, как в первом упражнении – упор на руки, стоим углом. Медленно, на выдохе, поворачиваем тазобедренный сустав направо, до тех пор, пока тело не будет перпендикулярно земле. Опорная рука остается строго прямой.

Начинаем прогибаться в пояснице, до касания тазом пола. Чуть больше усложняем, делая в исходном состоянии больший наклон. Можно делать упор только на одну руку, заодно разовьешь координацию. Повторить в другую сторону.

4. Пуфна-матсиендрасана.

Это упражнение может также встретиться под названием «вертикальное скручивание». Выполняться может на разных уровнях просветления.

Первый: садимся на пол, пятку левой ноги поджимаем под попу так, чтобы косточка тазобедренного сустава опиралась как раз на пятку. Правую ногу перекидываем через колено и ставим на пол.левой рукой тянем стоящее колено правой ноги к себе, одновременно поворачивая шею вправо. Тянемся на выдохе, повторяем для другой ноги (*Вариант а*).

Усложненную версию можно подсмотреть в учебниках йоги или на иллюстрациях – я ее не делаю, трудовая мозоль мешает (*Вариант б*).

5. Полусвастика.

Самое полезное упражнение для мужчин – растягивает тазовую область, улучшает там циркуляцию крови. Описание будет немного коряво, лучше посмотреть иллюстрации, но давай все же попробуем.

Садимся на пол, вытягиваем вперед одну ногу. Дальше сгибаем ее в колене и кладем на пол так, чтобы ступня смотрела в сторону корпуса. Получается (для правой ноги), что бедро вытянуто вперед, голень под прямым углом – налево.

Дальше, на выдохе, тянешься руками вперед, наклоняясь через свое бедро, до касания носом пола. «Заднюю» ногу можно одновременно вытягивать назад. В нижней точке надо задержаться для растяжки на несколько секунд.

Потом меняем ноги и повторяем.

В чуть более сложной версии вторая нога так же кладется на пол с согнутым коленом. Если смотреть сверху, можно увидеть два из четырех лучей свастики древнего символа индуизма, откуда и пошла йога.

6. Стол.

Исходная позиция: сидим на полу, ноги сжаты в коленях, согнуты и поставлены перед собой. Руки опираются ладонями на пол, пальцы смотрят в сторону ног. Если смотреть сбоку, фигура напоминает букву «М».

Медленным, контролируемым движением начинаем поднимать таз вверх, пока корпус не выпрямляется в прямую линию. Одновременно опускаем назад голову. При правильном выполнении руки и голени стоят вертикально. Теперь фигура при взгляде сбоку напоминает стол. Начинаем делать вдох, и медленно возвращаемся в исходную позицию. Первая часть упражнения делается на выдохе (*Вариант а*).

Немного усложненная версия: начальная позиция та же, только таз поднят над полом и упор идет только на кисти рук (*Вариант б*).

С непривычки можно заметить напряжение в плечевом суставе и пояснице, со временем, когда мышцы немного потянутся, это проходит.

Смотрим также

Очень похожие комплексы можно найти по ключевым словам:

- Пять тибетских жемчужин.
- Йога-23.
- Система Пилатеса.

Дополнительно

На врезке я поместил несколько упражнений на растяжку. Рекомендую их делать, если ты хочешь увеличить терапевтический эффект от зарядки.

Резюме и выводы

Зарядка крайне полезна – она добавляет пластичность мышцам. И как следствие, сжимает зажимы с мозга. Точно так же, чем меньше напряжены мышцы в конце дня, тем меньше требуется времени на сон. Регулярная зарядка позволит тебе сначала просыпаться, потом приезжать на работу. Главное правило: сначала зарядка, потом душ.

Осталось только хвалить себя за достижения.

ГЛАВА 26

САМОГИПНОЗ В АССОРТИМЕНТЕ

Ибо умы бывают трех родов: один всё постигает сам; другой может понять то, что постиг первый; третий – сам ничего не постигает и постигнутого другими понять не может. Первый ум – выдающийся, второй – значительный, третий – негодный.

Николо Макиавелли

Может быть, ты уже слышал или где-то читал, что человек использует крайне малое количество процентов своего мозга. Самое веселое во всем этом, что тут часто имеется в виду глагол «сознательно».

Посуди сам: у нас есть сознательные и бессознательные процессы. Бессознательное управляет железами внутренней секреции, сердцебиением, корковыми процессами, обменными процессами и так далее и тому подобное. И мы про это имеем весьма отдаленное представление, и у этого «вычислительного центра» остается в запасе до девяноста процентов мощности нашего центрального процессора.

Людей, которые раскачали мозг всего наполовину лучше, чем другие, называют гениями. А они просто подняли производительность сознательных процессов с десяти до пятнадцать процентов и настроили хороший обмен данными с бессознательным.

Я занимаюсь эриксоновским гипнозом с прошлого тысячелетия. Преподаю его с 2002 года, и за это время у меня в загашниках появилось много хороших техник, которые повышают стрессоустойчивость и работоспособность, снимают депрессии, улучшают интуицию, и вообще делают человека более сбалансированным.

Фактически нам надо освоить единственный навык – самогипноз, чтобы затем использовать ресурсы ресурса нашего бессознательного.

В этой главе про все это мы и будем говорить, с упражнениями.

26.1. Демистификация гипноза

Совершенная ваза никогда не выходила из рук плохого мастера.

Японская пословица

Давай кратко поговорим о том, что же собой представляет феномен гипноза. Что в первую очередь приходит в голову? Яростный гипнотизер с горящим взглядом, подавляющий волю обычного человека и делающий из него послушного раба своих команд.

Да, это возможно. На сцене. Для этого даже существует специальный термин – эстрадный гипноз. Это шоу, работающее по законам шоу-бизнеса. Народ приходит посмотреть на чудо, народу показывают чудо. Если бы офисные «хомячки» так же массово просили проработать свои детские психотравмы, шоу состояло бы из других номеров.

В обычной, повседневной жизни состояние транса (или гипноза) – это состояние повышенной близости к ресурсам бессознательного и прямого общения со своими бессознательными ресурсами. Более всего похожа на состояние транса фаза активного сна, сопровождаемая сновидениями.

Состояние транса полезно нам по нескольким причинам.

- Достаточно нескольких часов практики, чтобы стать экспертом в самогипнозе.

- Абсолютно любой человек может освоить самогипноз, забудьте про то, что бывают «негипнабельные» люди – с собой всегда можно договориться.

- Состояние транса – это состояние, в котором возможно переобучить себя с устаревших мыслительных стратегий на новые.

- Состояние транса – состояние покоя и защищенности. Например, полчаса самогипноза по уровню отдыха эквивалентно полутора часам сна. Пятнадцать минут самогипноза – сорок минут сна.

- Мы можем поручить нашему бессознательному найти ответы на любые вопросы, и очень часто мы начинаем эти ответы получать. Показательный случай с Менделеевым, который получил ответ на свой вопрос во сне – типичный пример работы бессознательного.

– Транс – совершенно естественное состояние человека. Состояние транса нами используется десятки и сотни раз в день, просто в обычном ритме жизни это состояние продолжается от силы несколько секунд. Максимум – минут. Мы просто научаемся вызывать состояние транса более осознанно и на более длительное время, чем обычно.

– Подключая к повседневным задачам бессознательное, мы можем повысить эффективность своей работы, качество жизни и отдыха.

– То, что ты находишься в состоянии транса, вовсе не означает, что ты теряешь контроль над происходящим. Скорее, это похоже на состояние глубокой задумчивости, когда сознание уходит на второй план фокуса внимания, но при этом не выключается.

Надеюсь, что я раскрыл некие самые страшные мифы о гипнозе, и ты готов немного попробовать свои силы в этих простых упражнениях. Если тебя интересует больше информации о гипнозе и техниках – я сделал для этого специальный сайт hypnosys.ru, где сейчас находится лучшая в рунете библиотека материалов по эриксоновскому гипнозу.

26.2. Понятие самогипноза

Старость гасит страсти, останавливает занятия, заглушает всякие стремления и отдаст вас в жертву страшному врагу, который зовется покоем, но настоящее имя которого – скука.

Эрнест Вилфрид Легуве

Как легко понятно из названия, самогипноз – это умение наводить гипноз на самого себя. Именно из этой трактовки некоторые читатели делают вывод, что для наведения гипноза нужно что-то делать. Например, говорить слова, использовать техники, или там бить в бубен, одновременно прыгая на левой ноге по горячим углям.

Жан Беккио, один из величайших ныне живущих гипнотизеров, считает немного иначе. В свое время он сказал мне, что со-

стояние транса в той или иной форме есть в любом из нас, надо только научиться его замечать и усиливать – и это состояние тут же появится во всей красе. Дальше в тексте я буду использовать синонимы: слова «гипноз», «транс», «медитация» – это одно и то же.

На моих семинарах по эриксоновскому гипнозу техники самогипноза можно освоить меньше, чем за один день. С другой стороны, не всегда есть возможность отловить меня во время проведения гипнотических семинаров – у меня получается их проводить не более пяти раз в год, так что имеет смысл дать в этой книге базовые и работающие техники самогипноза, проверенные временем и практикой.

Главный вопрос, который стоит осветить: как же понять, что самогипноз уже наступил, на уровне очевидных фактов? На этот вопрос очень легко ответить, описав несколько телесных признаков.

- Меняется субъективное восприятие времени. Проведя технику и выйдя из самогипноза, нельзя однозначно сказать, сколько прошло времени. Часто так бывает, по отзывам студентов, что «прошло минут пять», хотя по часам может пройти все двадцать.
- Возникает туннельный эффект. Лучшее всего проявляется в виде ухода на второй план фоновых шумов и звуков – внезапно даже в шумном помещении остаешься в полной тишине. Часто сопровождается туннельной кинестетикой: ощущения концентрируются в одной точке тела. Остальные мышцы и части тела уходят на второй план восприятия.
- Легко можно заметить эффект «как после сауны» – то есть на руках появляются тепловые пятна, очень похожие на то, как выглядит кожа после, например, бани. Также может измениться цвет лица.
- И самый главный признак: наступает общее состояние расслабления и «ломает». Проще всего описать типичными словами студентов на демонстрации гипноза: «Все понимаю. Могу встать, открыть глаза, уйти, выйти из транса, но так ломает...».

Так что, если вдруг эти признаки наступят, да еще и все вместе – это совершенно нормально, ты молодец, у тебя получается.

26.3. Правильная обстановка для самогипноза

*Суди о прожитом дне не по уро-
жаю, который ты собрал, а по
тем семенам, что ты посеял в
этот день.*

Роберт Стивенсон

Человек, освоивший навык самогипноза, может погружаться в это состояние где угодно. Я практикую самогипноз в самолетах, такси, электричках, поездах, на семинарах во время перерывов, перед сном и даже на тренировках в зале.

С другой стороны, особенно в первое время, для обучения себя этому состоянию тебе стоит создать специальную обстановку. Потом, когда ты привыкнешь у себя вызывать состояние транса и этот процесс у тебя будет занимать буквально считанные секунды, можешь подходить к обстановке для медитаций менее строго, а пока лучше перебдеть.

- Используй отдельную комнату, чтобы ты мог остаться наедине. Нет ничего хуже, чем когда в процессе техники, пока у тебя вселенные встают и рушатся, тебя начинают дергать фразами «Кофе хочешь? А то ты сонный какой-то».
- Закрой шторы и выключи яркий свет. Фоновое, неяркое освещение можно оставить, яркий свет раздражает сетчатку глаза и отвлекает.
- Сядь в кресло или на диван в «позе кучера» – спина опирается на спинку кресла, руки лежат на бедрах, ноги стоят ступнями на полу, голова слегка наклонена вперед. Можно также использовать совершенно надежную позу – лежа. Но есть опасность заснуть, особенно если у тебя хронический недосып.
- Можешь негромко включить фоновую расслабляющую музыку. Лично я люблю для таких моментов альбомы Herb Ernst – Dreamflight, Karunesh – Zen Breakfast, Dagda – Celtic Trance. Так может подойти Лайза Геррард и прочие альбомы из стиля New Age – тысячи их.
- Да, обязательно выключи мобильный телефон, компьютер и все остальное – на полчаса ты можешь вполне спокойно остаться без связи с внешним миром.

Этого минимального набора вполне хватит. Разве что музыку лучше всего слушать в больших полноразмерных наушниках – они заодно будут создавать звукоизоляцию.

26.4. Базовая техника: приятное воспоминание

*Верная и деятельная память
удваивает жизнь.*

Оноре де Мирабо

Эта техника нужна нам в том числе как простая тренировка мозга. Мы используем технику репрезентации. Основная идея заключается в том, что, подробно вспоминая ситуацию, мы погружаемся в эмоциональное состояние, которое было очень похоже на то, что в нашем воспоминании. И чем больше мы будем тренировать этот навык репрезентации, тем лучше научимся вызывать в себе эмоции.

Как выполнять технику?

- Вспомни приятную ситуацию из своей жизни, куда тебе было бы приятно снова вернуться. Насколько давно это было, где и когда – не имеет значения.
- Закрой глаза, сделай пару кругов абдоминального дыхания или дыхательной релаксации.
- Позволяй, чтобы с каждый твоим вдохом и выдохом картинка воспоминания начала постепенно проявляться все ярче и ярче.
- Обрати внимание на то, в каком именно месте ты находишься? Это город или природа? С какими людьми ты вместе? Что находится в этом пейзаже? Что на переднем плане, а что на заднем? Что ты сразу видишь из крупных предметов, а какие потом «проявляются» мелкие? Что ты видишь сверху, снизу, справа и слева от себя, впереди и позади? Есть ли какое-то движение? Что ты замечаешь периферийным зрением?
- Позволь, чтобы вместе с образами начали приходить и звуки, которые есть в этом воспоминании. Обрати внимание, что ты слышишь отдельно левым ухом, а что правым. Есть ли ритм в этом звуке? Сколько источников звуков? Есть ли какие-то голоса? Какие звуки есть на фоне?

Позволь, чтобы вместе с образами и звуками начали приходить ощущения в твоё тело. Отдельно обрати внимание на ощущения на коже и на эмоциональные состояния в теле.

Как только ты получишь доступ сразу ко всем этим трём частям воспоминания, можешь попробовать вспомнить запах и, может быть, некие вкусовые ощущения. Как только ты научишься погружаться комплексно в эти воспоминания, техника считается отработанной. В любом случае, тренируй эту технику не менее двадцати раз.

Есть одна интересная хитрость, которая делает эту технику ещё проще и надежнее. В своё время, ещё в старом офисе, в моем кабинете висели на стене фотографии в рамочках. И на каждой изображены были сфотографированные мной лично различные склоны, на которых я в своё время катался на сноуборде.

И глядя на фотографии, я погружался в воспоминания в несколько раз быстрее обычного.

Подумай, может быть, у тебя есть фотографии твоих личных «мест силы»?

Кроме фотографий вполне подойдут разные мелкие предметы, сувениры, игрушки и так далее – все, что может у тебя вызвать позитивные эмоции. Такие предметы вполне можно держать на рабочем месте в поле зрения, и при необходимости быстро «взмедитнуть», глядя на них и вызывая в своём теле комфортные состояния.

26.5. Техника: прогрессивная мышечная релаксация

Прекрасен покой, опасна опрометчивость, мерзостна корысть.

Периандр

Эта необычайно эффективная релаксационная техника была изобретена американским доктором Эдмундом Джэкобсоном в 1920 году. Методика основана на простом физиологическом факте: после периода напряжения любая мышца автоматически расслабляется. Следовательно, чтобы добиться глубокой релаксации всех мышц организма, нужно одновременно или последовательно сильно напрягать все эти мышцы.

Доктор Джэкобсон и его последователи рекомендуют сильно напрягать каждую мышцу в течение примерно десяти секунд, а затем в течение двадцати секунд концентрироваться на возникшем в ней чувстве расслабления. Джэкобсон изначально разработал около двухсот специальных упражнений для максимального напряжения разных мышц, включая самые мелкие. Но в современной психотерапии принято упражнять таким образом лишь 16 групп мышц последовательно:

- Доминантная кисть и предплечье (максимально сильно сожмите кулак и согните кисть в любом направлении).

- Доминантное плечо (согните руку в локте и сильно надавите локтем себе в корпус или на ближайшую поверхность – кровать, подлокотник и т.п.).

- Недоминантная кисть и предплечье.

- Недоминантное плечо.

- Мышцы верхней трети лица (поднимите брови как можно выше и широко откройте рот).

- Мышцы средней трети лица (сильно зажмурьтесь, нахмурьтесь и наморщите нос).

- Мышцы нижней трети лица (сильно сожмите челюсти и отведите уголки рта назад, к ушам).

- Мышцы шеи (притяните плечевые суставы высоко к ушам и в таком положении наклоняйте подбородок к груди).

- Мышцы груди и диафрагму (сделайте глубокий вдох, сведите локти перед собой и сожмите их).

- Мышцы спины и живота (напрягите мышцы брюшного пресса, сведите лопатки и выгните спину).

- Доминантное бедро (напрягите передние и задние мышцы бедра, держа колено в напряженном полусогнутом положении).

- Доминантная голень (максимально потяните на себя ступню и разогните пальцы ступни).

- Доминантная ступня (вытяните голеностопный сустав и сожмите пальцы ступни).

- Недоминантное бедро.

- Недоминантная голень.

- Недоминантная ступня.

Под словом «доминантная» имеется в виду правая для правой и левая для левой.

Разумеется, существуют и более подробные методики прогрессивной релаксации (на тридцать, сорок групп мышц и так далее). Желающие достичь в релаксации высокой степени мастерства могут использовать эти более подробные методики. Но для достижения общетерапевтического эффекта шестнадцать групп считается вполне достаточным количеством.

Во время выполнения релаксации по Джэкобсону автоматически наступает состояние гипнотического транса.

26.6. Дыхательные техники самогипноза

*Истинное наслаждение просто
и безмятежно; оно любит ти-
шину и покой; тот, кто его испы-
тывает, поглощен им всецело.*

Жан Жак Руссо

Есть одно интересное наблюдение – человек всегда дышит. А если не дышит, то ему крайне быстро становится печально. И может быть, ты замечал, что в разных эмоциональных состояниях человек дышит по-разному: когда он спит – у него один рисунок дыхания, когда испуган – другой, когда спокоен – третий и так далее.

Обратное тоже верно – если мы поменяем свое дыхание, то с большой долей вероятности можем поменять свое состояние. В рамках этой книги я расскажу тебе три мои любимые дыхательные техники.

26.6.1. Квадратное дыхание

*Любовь плохо уживается со
страхом.*

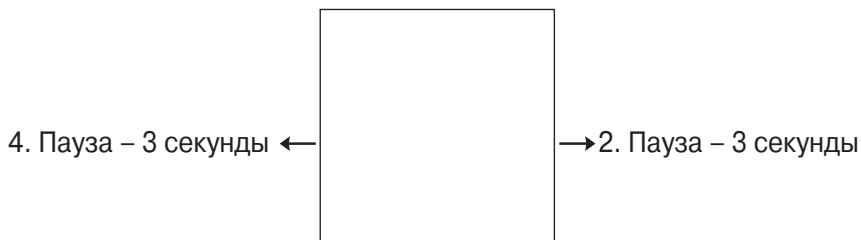
Николо Макиавелли

Сейчас я расскажу тебе о простой и при этом крайне эффективной технике изменения своего эмоционального состояния. Что я имею в виду под словом «простая»? В первую очередь, эта техника делается за сравнительно короткое время – достаточно пяти, иногда семи минут для того, чтобы изменить свое состояние. Во вторую очередь, эта техника может применяться совершенно в любых местах и в любое время, просто потому, что не

требует особенных телодвижений или бормотания священных мантр триста двадцать тысяч раз в определенном порядке.

Так как же делать эту технику? Достаточно просто. Обычно наше дыхание состоит из двух тактов – вдоха и выдоха. Мы же добавляем еще два такта между ними, которые называются и являются паузами. То есть дышать в этой технике следует так: Вдох – Пауза – Выдох – Пауза. Главный секрет состоит в том, что дышать надо «квадратом», или на четыре такта. Иными словами, продолжительность каждого этапа – одинаковая. Например, три секунды идет вдох, потом три секунды – пауза (задерживаем дыхание), потом снова три секунды – выдох и еще три секунды – пауза.

1. Вдох – 3 секунды



3. Выдох – 3 секунды

Главное, от чего я хочу тебя предостеречь – не жадничай. В смысле, не надо сразу брать большое время на каждый цикл. Если вдыхать или выдыхать пять секунд достаточно легко, то держать паузу дыхания поначалу столько же времени бывает непривычно, может заболеть голова или, что чаще бывает, происходит срыв к обычному, привычному для тебя рисунку дыхания. То есть до выполнения цели техники мы ее заканчиваем.

Рекомендую научиться делать это упражнение сначала дома, чтобы привыкнуть к такому рисунку дыхания, и только потом начать применять его в реальных условиях. Чтобы было проще, можешь считать про себя «раз – два – три» на каждом этапе, постепенно увеличивая время на каждый такт до тех пор, пока упражнение не будет связано с очень длительными временами циклов – может быть, по пять-шесть секунд.

Что же ты получаешь по результату упражнения? Я тебя разочарую: чудес не будет. Небеса не будут разверзаться, на тебя не будет падать столп благодатного огня и руки Бога под пение ангелов не будут даровать тебе всемогущества. Вместо этого ты научишься входить в состояние абсолютно нейтральной эмоции – то есть спокойствия.

У состояния спокойствия есть несколько громадных плюсов, на которые я хочу обратить твоё внимание. Первое: состояние спокойствия во время общения производит на твоего собеседника куда лучшее воздействие, чем любой, даже самый незаметный и слабый негативный эмоциональный след.

То есть быть даже «слегка» спокойным гораздо полезнее, чем «немного» нервничающим. Значения в кавычках я дал просто потому, что личное восприятие каждого человека разных эмоциональных состояний может меняться. И если тебе может показаться, что твоё состояние можно описать словами «немного напряжен, но прорвемся», то для девушки, с которой ты общаешься, может сложиться совершенно другое восприятие, и именно поэтому в вашем общении может ничего не получиться.

Второе: состояние совершенного спокойствия со стороны практически всегда путают с эмоциональным состоянием полной уверенности в себе.

Для примера возьми, скажем, обычного ученика автошколы, который впервые выехал на автомобиле с инструктором на дорогу. Что там происходит? Кругом враги, слишком много всего вокруг, что и как делать сразу непонятно, количество информации зашкаливает и происходят неизбежные косяки при обучении. И теперь сравни это состояние с водителем, который за рулем лет пятнадцать. Что у него на лице написано? Будут проблемы – решим, и общее состояние – спокойное и расслабленное.

Так что эмоциональное состояние «дохлого удава» очень и очень полезно для предотвращения негативных накруток. Как это обычно бывает? Один раз поговорил с девушкой, и она, например, не очень была расположена. Да, мы с тобой понимаем, что всякое бывает, и ты продолжаешь общаться, и тут второй раз подряд негатив. Потом третий и четвертый. Обычно в этот момент начинают закрадываться сомнения – все ли ты делаешь правильно, все ли хорошо? Если продолжать общение, то с тобой не захотят разговаривать уже не потому, что ты что-то дела-

ешь не так, а скорее всего, потому, что ты будешь похож на человека, который тащит на себе кармический груз последних девяноста перерождений.

Так что совет простой: если вдруг начинает накапливаться негатив, не надо насиловать себя – возьми чашку эспрессо в ближайшем кафе, посиди, расслабься, подыши квадратом, и с новыми силами и другим состоянием продолжай общение, даруя людям радость и вызывая хорошие эмоции и яркие воспоминания о тебе, как отличным собеседнике и позитивном человеке.

26.6.2. Абдоминальное дыхание

Давай продолжим с похожей техникой, но которая делается немного иначе и дает немного другое состояние. Насколько другое – надо смотреть именно тебе, я не могу предсказать, что именно будет лично у тебя. В целом эта техника отлично подходит как дыхательная практика самогипноза, а также для стресс-менеджмента в повседневной жизни.

Выполнение

Сделай минимум десять дыхательных циклов (а лучше два-три подхода по десять циклов с перерывом) следующим образом:

А) Медленно вдыхай через нос до тех пор, пока живот не «раздуется» максимально.

Задержи дыхание на несколько секунд.

Б) Медленно выдыхай через рот или нос, пока не выдохнешь из легких весь воздух.

Повтори цикл.

Многие ошибочно полагают, что при глубоком вдохе живот «раздувается» от того, что туда проходит воздух, но это не так. Живот раздувается от того, что диафрагма (главная дыхательная мышца) опускается очень низко, немного выталкивая наружу то, что находится ниже.

Именно низкое опущение диафрагмы является главным показателем полноты вдоха, то есть полного наполнения легких воздухом. Это релаксационное упражнение не только способствует отличному насыщению крови кислородом, но и способствует выработке правильного дыхания вообще.

Дело в том, что современные исследования показали, что у нервных, подверженных стрессу и застенчивых людей чаще

наблюдается поверхностное дыхание, при котором легкие не до конца (не до самого низа) заполняются воздухом. Абдоминальное дыхание исправляет этот недостаток и способствует правильной технике дыхания.

Данное упражнение можно использовать при практике самогипноза для получения состояния транса.

26.6.3. Дыхательная релаксация

Когда вы радуетесь, взгляните в глубину своего сердца, и вы увидите, что ныне вы радуетесь именно тому, что прежде печалило вас. Когда вы печальтесь, снова взгляните в свое сердце, и вы увидите, что воистину вы плачете о том, что было вашей отрадой.

Халиль Джебран

Это древняя техника дыхательной релаксации, методически напоминающая абдоминальное дыхание. Ее следует также практиковать по десять дыхательных циклов за подход, в три-пять подходов с перерывами в две-три минуты между подходами.

Техника такова:

- Медленно и глубоко вдыхайте через нос, считая про себя до пяти.
- Задержите дыхание, снова считая до пяти.
- Полностью выдохните воздух из легких через рот или нос, считая до пяти.
- Сделайте 2 вдоха-выдоха в своем обычном ритме.
- Повторите цикл.

Техника считается полезной и для снижения симптомов гипервентиляции легких. В некоторых восточных духовно-телесных практиках советуют применять эту технику в минуту сильных эмоций, волнений, гнева, паники, и обязательно перед принятием важных решений.

Данное упражнение можно использовать при практике самогипноза для получения состояния транса, для снятия волнения, напряжений и так далее в повседневной жизни.

26.7. Техника лечения депрессий и выхода в ресурсное состояние

*Конечная цель – это состояние,
при котором душа пребывает в
спокойствии и равновесии.*

Демокрит

Часто бывает так, что мы начинаем ощущать упадок сил, особенно когда мы работаем над какими-нибудь серьезными проектами, требующими повышенной самоотдачи. В среде эриксо-нианцев есть предположение, что депрессия – это состояние нехватки энергии в организме. Соответственно, была разработана техника, которая с этим состоянием работает, «подзаряжая» нашу батарейку.

Механизм работы этой техники объяснить можно, но на это уйдет несколько часов, так что просто можешь мне поверить на слово – она великолепно работает. Если моего слова тебе мало, можешь поговорить с выпускниками моего трансового семинара. Так что давай перейдем к делу.

Выполнение техники:

- Войди в состояние самогипноза.
- Вспомни во всех подробностях, как ты активно двигался. Это могут быть воспоминания о подвижных играх, тренировки, езда на мотоцикле или сноуборде, и так далее. Воспоминания можно восстанавливать по технике, указанной выше.
- Проживи это воспоминание движения, просмотри его снова во всех подробностях, наблюдай его не менее десяти минут.
- Для лечения депрессии технику надо делать ежедневно на протяжении двух недель по десять минут.

Типичный результат даже после однократного применения: прилив бодрости, энергии, желание заниматься делами.

Этой технике меня научил Жан Беккио.

26.8. Медитация покоя

*Нет ничего лучше покоя, нет
ничего лучше пустоты.*

Ян Чжу

Сейчас мы с тобой перейдем к одной из лучших из известных мне техник выхода в сбалансированное эмоциональное состояние. Техника простая, имеет название «Буддистская медитация покоя». Что она дает на выходе? Всего за три-четыре недели использования этой техники по одному разу в день ты можешь заметить очень явные изменения в своем сознании и поведении, так что можно вполне спокойно попробовать.

Этой технике меня научил один из лучших специалистов в мире по гипнозу Михаил Романович Гинзбург, у которого я имел честь многократно учиться. Техника невероятно рабочая, крайне настоятельно рекомендую. Если поначалу она пойдет сложновато, можно записать текст в аудио-файл (вместе с инструкциями в середине) и прослушивать в свободное время.

Медитация покоя позволяет развивать состояние спокойствия и вызывать его по желанию в будущем. Если у вас есть сложные ситуации, в которых вам не хватает внутреннего спокойствия, то с помощью данной медитации вы можете поработать с ними.

Примите удобную позу (лучше сидя), расслабьте тело, при этом соблюдайте должный уровень тонуса мышц, пусть вам будет комфортно в вашей позе, пройдитесь своим внутренним взором по своему телу, уберите телесные зажимы, сделайте несколько глубоких вдохов, проследите за тем, как ваше дыхание умиротворяет вас.

И начните произносить про себя или вслух слова:

Я покой

Я окружен покоем

Покой меня укрывает

Покой меня поддерживает

В покое я в безопасности

Покой во мне

Этот покой мой

Всё хорошо.

И поскольку медитация происходит от глагола «медитантэ», то есть «размышлять», следующий этап – это размышления.

А) Размышления о покое.

Можно подумать о том, что такое покой для вас, позвольте своим мыслям о покое течь, пусть они приходят и уходят сами по себе... Как этот покой может укрывать, поддерживать... И я попрошу вас подумать об этом немного по-особому... Как бы наблюдая за своими мыслями и за собой, думающем об этом, со стороны. Так, как мы наблюдаем за игрой актеров на сцене... Так, как мы можем наблюдать за тем, как течет река, и за тем, как мы сидим и смотрим на эту реку... Просто позволяя мыслям приходить, изменяться, уходить...

Б) Создать образ.

И на следующем этапе я попрошу ваше воображение прийти к вам на помощь. Попросите его создать визуальный образ. Образ спокойствия. Обычно очень легко и просто представить, как простирается безграничный океан. Или, быть может, это бездонное небо... Или что-то еще, что приносит с собой спокойствие и умиротворение.

Затем обратите внимание, есть ли звуки в этом образе, позволяйте себе воспринимать эти звуки. А после звуков могут прийти ощущения. Это может быть соприкосновение с песком под ногами на берегу океана покоя или ощущение дуновения ветра... Или что-то другое... После ощущений могут прийти запахи или даже какой-то вкус (например, привкус морской соли на губах). Пусть все эти ощущения образа соединятся вместе и создадут то самое неповторимое восприятие образа.

И когда образ спокойствия будет создан, можно просто мысленно открыться и позволить ему войти в тело. Я не знаю, как именно каждый из вас представляет покой... Для кого-то это может быть свет или цвет, для кого-то тепло, для кого-то это процесс вхождения в океан и омовение в нем... Или как-то иначе, это неважно. Правильно – это так, как именно вы себе это представляете.

И покой входит в тело и заполняет его... Как жидкость заполняет сосуд, заполняет всё тело до кончиков пальцев на руках. И покой растворяет все страхи, все тревоги, все огорчения. И на какое-то время остается только состояние покоя и комфорта.

И тело с благодарностью отзывается на эти несколько мгновений покоя и комфорта. Если приходит расслабление, можно позволить ему прийти и воспользоваться им. И может, именно сейчас, в каких-то частях тела, начинают распускаться и развя-

зываются узелки напряжения, о которых вы могли и не знать, что они там есть. И почувствовать это только сейчас, когда вместо напряжения приходит покой и комфорт.

В) Покой и комфорт.

Запомните это состояние комфорта: обратите внимание, в каких частях вашего тела находится центр покоя, если таковой центр существует, откуда покой исходит и какие именно ощущения его сопровождают.

Г) Входим в сложную ситуацию с внутренним спокойным состоянием.

И на следующем этапе я попрошу вашу память помочь вам вспомнить какую-то житейскую ситуацию дома, на работе или где-нибудь еще, которая вызывает у вас тревогу или беспокойство. Мысленно войдите в эту ситуацию, удерживая внутреннее состояние покоя. Настолько, насколько это возможно. И оцените, как изменяется ситуация благодаря тому, что вы внутренне спокойны. В каждой ситуации несколько компонентов, и один из них очень важный – это наше внутреннее состояние. Может быть, меняется ваше отношение к людям, может быть, меняется отношение людей к вам. Может быть, меняется что-то другое. И когда придет внутренняя уверенность, что спокойствие в ситуации восстановлено, вы можете отпустить ситуацию, дать ей уйти, раствориться.

Вернитесь на предыдущий этап, где вы формировали образ покоя. Здесь вы продолжаете позволять себе и своему телу ощущать состояние покоя. И кто-то, может быть, вспоминает это ощущение, а кто-то, может быть, заново открывает его для себя, это исключительно комфортное состояние покоя.

Вернитесь еще на один этап назад. Там вы позволяете себе размышлять, а мыслям течь, приходить, уходить самим по себе. И это могут быть мысли, связанные с покоем или не связанные с ним. Попробуйте понаблюдать как бы со стороны за своими мыслями и за собой, думающем об этом.

Про себя или вслух проговорите слова:

Я покой

Я окружен покоем

Покой меня укрывает

Покой меня поддерживает

В покое я в безопасности

Покой во мне

Этот покой мой

Всё хорошо

С комфортной для себя скоростью постепенно вернитесь из медитации.

26.9. Ваза с ресурсами

Нет счастья, равного спокойствию.

Будда

Следующая техника будет тебе полезна как комплексное ресурсное состояние, в котором всегда можно найти жизненные силы, энергию, бодрость, ответы на нерешенные вопросы, любовь и прощение.

Эта техника – один из простых вариантов комплекса техник, известных как «Источник», и является очень действенной даже при самостоятельном использовании. Использование техники простое – сначала надо создать источник силы, в данном случае вазу, а потом, в сложных жизненных ситуациях, его использовать. И смелее используйте – вазы хватит на следующие несколько перерождений.

Изначально авторство техники принадлежит Жану Беккио, у которого я имел честь учиться, и эту технику я модернизировал и немного дополнил для использования в самогипнозе.

Для начала тебе надо закрыть глаза и войти в состояние самогипноза. И для начала позволь себе представить вазу из обожженной глины, прекрасную вазу, какие бывают в Китае, и в Африке, и во Франции. Такие вазы есть и в России. Такие вазы бывают в деревне и в городе. Но эта – очень-очень красивая ваза. Она очень искусно разукрашена. И ты ее воображаешь, ты ее мысленно изобретаешь. И когда ты представишь ее как следует – ее форму, со всеми деталями, оттенками цвета, можешь переходить к следующему шагу.

Теперь ты мысленно идешь к человеку, который делает такие вазы. Ты выбираешь хорошего специалиста, мастера, который прекрасно владеет своим ремеслом. И ты опишешь ему вазу, которую он должен будет для тебя сделать. Ты располагаешь временем, чтобы все хорошо объяснить мастеру, чтобы дать ему все необходимые детали для осуществления твоего проекта...

И теперь ты сядешь в кресло напротив мастера и будешь наблюдать за его работой... Чтобы присматривать за ним и, наблюдая, учиться. Но мастер не сразу садится за свой гончарный круг. Сначала он идет на задний двор, чтобы найти среди всего разнообразия глины, гипса и других материалов, которые у него есть, тот, который больше всего подходит для изготовления твоей вазы. Бывает красная глина, зеленая глина, и другие сорта тоже есть. Есть твердая глина, есть мягкая, есть эластичная, он выберет ту, которая больше всего подходит для реализации твоего замысла. И ты видишь, как он возвращается и кладет на свой круг кусок этой глины, которую использует, чтобы реализовать твой план. Гончар кладет руки на эту массу, у которой нет определенной формы, и начинает вращать круг...

Внимательно смотри на круг. И смотри на умную работу рук гончара. Руки сначала работают параллельно, они сближаются и немножко поднимаются вдоль формы, которая мало-помалу появляется... И руки поднимаются вверх... И вскоре форма получена, и гончар убирает руки, чтобы посмотреть со стороны на предмет, который он создал. У тебя есть время, и ты даешь время гончару, чтобы создать хорошую форму.

И когда гончар придаст вазе окончательную форму, он с большой осторожностью уберет обе руки и остановит круг. Гончар возьмет вазу и поставит ее в печь, чтобы сделать первый обжиг. И пока ваза обжигается, в том кресле, где ты сидишь, там, у гончара, ты можешь располагать своим временем и предоставить возможность своему разуму поблуждать, помечтать о других вазах или о чем-нибудь другом, о том, что тебя интересует. И в течение нескольких мгновений, пока ваза обжигается в печи, ты можешь мечтать. И ты слышишь, как гончар открывает печь. Он берет вазу, ставит ее на рабочий стол, ждет, пока она остынет, и начинает третью часть своей работы. Он расписывает вазу. И ты сам подойдешь к нему и точно укажешь, что он должен будет сделать. Он техник, исполнитель, а ты знаешь, что надо делать. Ты знаешь, в каком месте какой цвет нанести. Ты знаешь, как ты хочешь ее украсить. И ты указываешь ему все это с большой точностью. А гончар – хороший мастер, он понимает все то, что ты ему говоришь, и выполняет то, что ты просишь его сделать.

Давай хорошие указания, потому что гончару в этой части работы очень важно знать твои желания, знать, в каком направ-

лении ему двигаться, как реализовать твой проект. Очень-очень хорошо. Сейчас гончар будет обжигать твою вазу второй раз, чтобы закрепить то, что сделано. И когда работа будет зафиксирована, он предложит тебе эту вазу... Он дает ее тебе, и ты уходишь с ней. И ты идешь с ней туда, куда хочешь.

А эта ваза немножко волшебная – «ваза с ресурсами». В ней уже находится то, что мы называем ресурсами, которые состоят из твоего прошлого опыта, всякого опыта, потому что всякий опыт положителен, если рассматривать его с нужной точки зрения. И эта ваза очень большая, она может вместить любой опыт, который придет, начиная с сегодняшнего или завтрашнего дня, и ты поместишь его в эту вазу. Ты поставишь вазу туда, куда хочешь, на место, которое ты знаешь и любишь.

И еще некоторое время ты будешь представлять, что твоя ваза наполняется всеми ресурсами твоего прошлого, какими бы они ни были. Тебе нет необходимости об этом думать... Твое бессознательное их знает. Это ресурсы, которые твое бессознательное получало, начиная с раннего детства, это ресурсы всех обучений твоей жизни... того, чему научили тебя родители, друзья, учителя – всего, чему тебя научила твоя жизнь.

Все эти ресурсы начинают сами по себе размещаться в вазе ресурсов. И ты будешь спокоен, зная, что, когда ты этого хочешь, тебе достаточно будет подумать об этой вазе... Так же спокоен, как Аладдин из сказки, у которого есть волшебная лампа, и когда ему нужна помощь в жизни, ему достаточно потерять лампу, и появится джинн, который поможет разрешить любую проблему. И ваза ресурсов будет чем-то вроде такой лампы. И когда у тебя в жизни появится необходимость прогрессировать в том направлении, в каком ты хочешь, тебе надо будет только подумать об этой вазе. Сначала ты подумаешь о ней специально, а затем тебе уже не нужно будет думать, твое бессознательное само по себе использует все необходимые знания...

И когда возникнет необходимость, та энергия, которая у тебя есть, и те ресурсы, которые сберегались, мобилизуются. И все эти ресурсы направляются в те части твоего тела или твоего духа – а для меня тело и дух это одно и то же, – которые в этом нуждаются. Все мельчайшие части, из которых состоит ваза, каким бы ни было наше представление об этом, разместятся по своим местам... Одни по своим прежним местам, а некоторые – по дру-

гим, потому что каждая вещь должна быть на своем месте. А когда каждая вещь на своем месте, единое целое, которое эти вещи составляют, функционирует лучше всего.

И с пониманием важности проделанной работы, с пониманием того, что эта ваза всегда будет с тобой, ты можешь закончить эту медитацию.

Резюме и выводы

Состояние самогипноза может творить чудеса, помогая тебе в достижении своих целей, прорабатывая проблемные состояния, давая тебе все, что ты захочешь – надо только просить у самого себя. И тренировать навык самогипноза и техники, не читая их в книге, а именно ежедневными практиками. Кстати, техника BSFF полностью основана на техниках (само) гипноза.

Заключение части: в чем смысл жизни и как искать радость бытия?

В людях, по большей части, вообще нет ничего особенно плохого. Они просто склонны увлекаться новыми поветриями, например: обрядиться в сапоги и расстреливать других людей, или обрядиться в белые простыни и вешать других людей, или обрядиться в узкие джинсы, хвататься за гитары и созывать других людей на концерт. Только дайте им новый символ веры соответствующего фасона, и их умы и сердца – ваши.

Терри Пратчетт

Ну что же, пора уйти в жесточайшую философию. И тема нашего краткого философского разговора (для меня вечернего – для тебя не знаю) – как раз в том, как научиться радоваться жизни и происходящим событиям. Снова.

Да, я уже писал – почти все наши сегодняшние косяки идут родом из детства. Давай, к примеру, расскажу тебе одну историю.

Как-то раз, сидя в Тайланде на пароме, я наблюдал перед собой в естественной среде обитания семью туристов из России. Они комплектовались бабушкой, дедушкой, мамой и ребенком, который научился недавно ходить. Может, и еще кто был.

Особенность такого парома заключается в том, что там очень много не только тайцев, но и людей из разных культур и даже материков. Ребенок, что характерно в его возрасте, исследовал возможности шила в своей заднице – и постоянно где-то как-то тусил и отжигал. Вернее, хотел это делать всеми силами. Как только он подползал к кому-то, его хватала за руки мама или бабушка и утаскивала в гнездо. Кстати, хочу сказать, что в Европе на публике обидеть ребенка – это похуже, чем сказать о благородном прошлом НСДАП, и пройтись потом по евреям.

Так рождаются забытые подавленные желания. Со временем ребенок понимает, что ему все равно не дадут сделать дальше двух первых шагов – и привыкает жить на незримом варианте длинного поводка.

Но на этом история не заканчивается. В один момент ребенок навернулся – на корабле это бывает. Кто может сказать, что было дальше? Да все просто. Боец заплакал, что естественно для его возраста. Мама взяла его чуть ли не в боевой захват и начала утешать.

Что это нам дает? О, стратегия номер два: общение с женщинами связано с болью, дискомфортом и унижением. Добро пожаловать в ад, короче. От лица меня и коллег выношу таким родителям благодарность за то, что обеспечивают меня работой на следующие двадцать лет.

И вот, спустя двадцать лет такого воспитательного ада, наш боец внезапно оказывается один против всех. Или все против него, не суть важно. Обычно человек не понимает, что же ему делать с собой, своими целями и планами – и когда такого четкого понимания нет, от безысходности рождаются алкоголики.

Я вижу первую и главную проблему в том, что человека отучили радоваться жизни. Радоваться каждому новому дню, солнцу, дождю, людям, миру, достижениям и общению с людьми. И без любви к этому миру работать на то, чтобы сделать этот мир лучше – затея, обреченная на провал. И да, люди к вам потянутся сразу в последователи, как только увидят, что вы делаете мир лучше, обещаю вам.

Теперь давай сделаем одно лирическое отступление, прямо связанное с темой постановки цели. Я писал уже и говорил на семинарах, что постановка цели и ее достижение – это процесс в первую очередь творческий и бессознательный. Когда мы работаем над достижением цели и правильно поставили задачу нашему бессознательному, то оно (твое бессознательное) начинает выделять ресурсы на достижение целей.

Фишка в том, что если цель не завершена, то ресурсы зачастую продолжают выделяться. И будут выделяться еще очень и очень долгое время – вот такой у нас несправедливый мир. Это похоже на стратегии, когда ты одновременно дал задачу строить пятьсот зданий. И судорожно ждешь окончания всего процесса – можно и не дождаться.

Так вот, когда мы живем в детском возрасте, контакт с бессознательным у нас налажен достаточно хорошо. С возрастом обычно процесс ухудшается.

И вот она, почти под рукой, техника получения ответа на свой вопрос: а что же меня радует? Что я хочу делать? Что я люблю?

Слушай внимательно. Садись как-нибудь вечером, трезвым и сосредоточенным, отключи мобильный телефон, телевизор и все на свете – лампу можешь оставить настольную. И напиши список всего того, что ты обещал себе сделать в детстве – просто список обещаний, какими бы они ни были. Твоя задача это не оценивать, а вспоминать.

Второй шаг простой – начинай выполнять обещания, данные самому важному человеку на свете – самому себе. С одной стороны, это приведет тебя к понятию «целостности» – у тебя будут завершены множественные процессы. С другой – многие вещи ты действительно полюбишь и захочешь ими заниматься дальше.

Так и радуйся этому. И в заключение части, уже по традиции, длинная цитата из Пратчетта:

Козья ножка, которую он скручивал искусными пальцами, была довольно необычной, потому что, подобно многим странствующим волшебникам, от которых он перенял это искусство, герой имел привычку складывать окурки в кожаный кисет и употреблять их для изготовления новых самокруток. Таким образом, согласно велению немаломога закона средних чисел, какую-то часть этого табака он курил в течение многих лет. Та штука, которую он безуспешно пытался прикурить, была... в общем, ею можно было мостить дороги.

Ее изготовитель пользовался настолько славной репутацией, что даже отряд конных кочевников-варваров уважительно пригласил его к своему костру из конского навоза. Кочевники Пуцземелья на зиму обычно переселялись поближе к Краю. Это племя непредусмотрительно установило свои фетровые шатры в душающей жары минус трех градусов, и теперь большинство кочевников расхаживали с облупленными носами и жаловались на тепловой удар.

– Каковы же величайшие ценности, которые даются нам в жизни? – изрек вождь варваров.

Это одна из тех вещей, которые полагается говорить в варварских кругах, чтобы поддержать свою репутацию.

Человек, который сидел справа от вождя, задумчиво допил коктейль из кобыльего молока и крови снежной кошки и высказался следующим образом:

– Чистый степной горизонт, ветер в твоих волосах, свежая лошадь под тобой.

Человек слева от вождя ответил:

– Крик белого орла в небесных высях, снегопад в лесу, верная стрела на твоей тетиве.

Вождь кивнул и произнес:

– Это, конечно же, вид убитого врага, унижение его племени, стоны и плач его женщин.

При столь вызывающем утверждении из-под всех бород слышалось одобрительное бормотание.

Потом вождь уважительно повернулся к гостю, небольшой фигурке, заботливо отогревающей у огня отмороженные конечности, и обратился к нему со словами:

– Однако наш гость, чье имя – легенда, должен поведать нам истину: каковы же величайшие ценности в человеческой жизни?

Гость прервал очередную неудачную попытку прикурить.

– Што ты икажал? – беззубо прошамкал он.

– Я сказал: каковы же величайшие ценности в человеческой жизни?

Воины нагнулись поближе. Ответ героя стоило услышать. Гость долго и упорно думал, а потом с нарочитой неспешностью изрек:

– Горячая вода, хорошие итوماتологи и мягкая туалетная бумага.

V

Стратегии успешного мышления

Часть

Или тебя увлекает жалкая слава? Посмотри, с какой быстротой всё погружается в забвение, как зияет вечность, беспредельная в обе стороны, как пуст всякий отзыв, какая переменчивость и неразборчивость у тех, кто как будто хвалит тебя, и какое узкое очерчено для тебя пространство. Да и вся-то земля точка. Какой же уголок в ней занимает твое местопребывание? И много ли здесь таких, что станут хвалить тебя и каковы они сами?

Марк Аврелий

В этой части книги не будет пошаговой стратегии того, как заработать миллион, присовывая «мисс мира». Я бы даже сказал, что вообще пошаговых стратегий не будет – они тут совершенно лишние.

Здесь собраны заметки про стратегии эффективности и успешности, которые сделаны мной в разные времена и даже на разных континентах. Почти все из них были опубликованы в моей книге «Как стать успешным, зарабатывать и нравиться девушкам». Так как эта книга больше не будет издаваться в бумаге, я счел нужным особенно важные вещи опубликовать в этой книге тоже.

Кого такой подход не устраивает – пишите жалобы патриарху Кириллу. Или Бенедикту XVI. Я считаю, что важные мысли надо доносить до тех пор, пока они вами не начнут делаться – именно поэтому я на каждом своем семинаре говорю про алкоголь.

Хорошая новость состоит в том, что главы из моей предыдущей книги значительно дополнены и отредактированы. И новая информация тоже есть. И структурированность. И вообще, это новая, улучшенная версия.

ГЛАВА 27

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ОБУЧЕНИЕ

Между человеком образованным и необразованным такая же разница, как между живым и мертвым.

Аристотель

Давай с тобой посмотрим (без иронии, серьезно) на обучение среднего студента в вузе. Как это происходит и к чему это ведет?

Есть такой термин, он называется «инверсионный след». Грубо говоря, каким бы невидимкой ни был самолет, он оставляет след в небе, по которому его могут вычислить. Если перевести это в реальность обучения, то человек учится тому, чем он занимается. Нельзя научиться резать людей скальпелем, если ты целыми днями играешь в футбол. Сложно научиться проектировать машины, если ты растешь горох. Не получится стать филологом, если ты читаешь только демотиваторы – ну и так далее и тому подобное.

Давай посмотрим, чем занимаются студенты в институте. Я имею в виду реальность СНГ.

- Студенты адски бухают.
- Забивают болт на обучение.
- Дают взятки всем сотрудникам вуза.
- Прогуливают лекции.
- Через неделю после сдачи предмета не могут ничего по делу сказать.

И на выходе мы получаем абсолютно безмозглого юнита с дипломом о «высшем» образовании. Наличие фундаментальных знаний – ноль. Умение говорить то, что хочет услышать преподаватель – есть. Умение развиваться самостоятельно – ноль. Умение собирать и обобщать информацию – ноль (копипиздинг из интернета рефератов к аналитике имеет отношение такое же, как морская свинка к морю или свиньям). Умение решать проблемы – ноль. Интерес к профессии – ноль.

Резонный вывод – надо брать пять таких долбедов, чтобы делали работу одного специалиста. Зарплату соответственно тоже разделить на пятерых.

А теперь перенесемся в страны загнивающего капитализма.

Стоимость обучения в Оксфорде, например – 25 тысяч фунтов стерлингов в год (в среднем, с налогами), проживания – восемь тысяч в год. Накиньте еще хотя бы семь тысяч на расходы, и получаем в год сорок тысяч фунтов стерлингов. Это два миллиона рублей в год.

Гарвард стоит от 35 до 63 тысяч в год. Проживание – двенадцать тысяч в год. Усредним, получаешь шестьдесят тысяч долларов США. Миллион семьсот. Это без карманных расходов – получается два миллиона. Более дешевый Массачусетс (M.I.T) стоит 39500 в год, 11200 проживания. В среднем высшее образование в США дешевле миллиона в год найти сложно для человека с улицы.

Считаем дальше. Средняя продолжительность обучения – шесть лет, хотя нередки случаи обучения по восемь лет. В западных институтах студент сам выбирает интенсивность обучения. За шесть лет набегает в пересчете на наши деньги – двенадцать миллионов.

Студент может взять кредит на обучение и выплачивать его, скажем, десять лет после окончания института.

Ты как, серьезно представляешь себе студента, который потратил почти полмиллиона долларов на обучение, работающим за тысячу долларов в месяц? Да если просто эти деньги платить в погашение кредита (без процентов!) – это сорок лет работы. Стать свободным от долгов в шестьдесят пять – мечта, а не реальность. Гораздо проще предположить, что работодателя пошлют очень и очень далеко с такими зарплатами.

Нормальная зарплата выпускнику хорошего вуза на западе в сто тысяч долларов в год не является чем-то запредельным. К сорока годам можно получать и половину миллиона в год.

Можно и тридцать миллионов в год.

Долларов.

Зарплаты.

Теперь мой главный вопрос: если ты знаешь, сколько стоит обучение, сколько стоит твоя почка (а если тебя отчислят, долг банку отдавать надо), будешь ли ты адски хуярить во время обучения, чтобы стать хорошим специалистом? Плохому специалисту платят в год пятьдесят тысяч, а это не то же самое, что сто.

27.1. Плата за обучение

Мы имеем дело с самым образованным поколением в истории. Но их мозг заряжен без указания направления куда двигаться.

Тимоти Лири

Я много раз проводил открытые семинары и работал по заказу компаний. В чем разница? Программа семинара может быть практически идентичной, но результаты у корпоративщиков зачастую бывали хуже на порядки. Причину я нашел быстро – за участников заказных семинаров платит компания. И мы тут же попадаем в реальность «бесплатного» образования.

Как только я ввел условием договора, что все участники семинара обязаны платить хоть какую, но значительную сумму своих личных денег, то тут же произошли разительные перемены. Во-первых, на семинары перестали приходить люди, которые не любят вкладывать деньги в свое обучение. Во-вторых, люди стали учиться со значительной отдачей.

Я проводил эти опыты и с обычными людьми – делал бесплатные семинары для всех желающих. И вместо обучающего процесса дело скатывалось в бардак и педерастию. Результаты двух одинаковых групп по одному семинару за деньги и без денег различались как небо и говно.

Получается, что деньги за обучение являются существенной мотивацией учиться. Так что я зарекся учить бесплатно – только самых достойных последователей, которых выбираю себе сам. Если ко мне приходит человек, который долго плачется, что хочет учиться. Но денег нет – чтобы помочь ему сохранить лицо, я могу предложить ему работу. Подавляющее большинство на работу почему-то не соглашается.

27.2. Ресурсы и развитие

Образование в учебном заведении позволит Вам заработать на жизнь; самообразование принесет Вам богатство.

Джим Рон

Просто для справки. Я лично знаю таких людей, как...

- программистов, которые получают пятьсот долларов США за час работы;
- человека, которого вызывают из Израиля, например в Алматы, для настройки систем биллинга у сотовых операторов;
- тренеров, которые получают больше десяти тысяч долларов за рабочий день;
- писателей, которые получают в год гонораров больше, чем половина миллиона.

Хотя средний программист получает тысячу в месяц, средний тренер получает меньше тысячи в месяц, средний писатель получает тысячу за книгу. Твою мать, в чем разница?

Представь себе, что ты не послушался родителей в далеком детстве и запустил план «все для фронта, все для победы». Вместо того чтобы пробухать пять лет с раздолбаями разных сортов в институте, ты все свое свободное время тратил на то, чтобы стать профи в том деле, который ты себе выбрал.

Ни минуты на порно, мультики, фильмы, пьянки, социальные сети, новости – яркий фанатичный блеск в глазах и развитие по восемнадцать часов в день. Общение на форумах таких же фанатов, обмен опытом в узкой тусовке, все деньги инвестируются в развитие своего навыка – никаких «статусных» вещей, только самое необходимое.

Как ты думаешь, что вырастет из тебя за пять лет? Подсказываю: ты станешь как минимум специалистом на вершине своей профессиональной иерархии. А люди на вершине получают не на пять процентов больше, чем основание. Разница обычно в десятки раз.

Давай обратим внимание на простой жизненный механизм принятия решений, который часто встречается у людей. Вот

смотри – живет себе обычный человек, у него есть мечты, цели, представление о будущей жизни и так далее и тому подобное.

Давай взглянем на эту ситуацию чуть шире, чем обычно. Что у нас есть?

Человек имеет некий ежедневный (ежемесячный) приток необходимых и важных ресурсов, например, денег, времени, опыта, еще чего-то важного.

С другой стороны, он живет в некоем обществе, в котором есть свои представления о том, что такое хорошо и что такое плохо. В частном случае, человек читает журналы, смотрит интернет, общается с людьми, взаимодействуя каждый день с множеством других людей.

И в этом обществе существует много навязанных ценностей, которым «надо» соответствовать, чтобы быть в этой социальной среде уважаемым и равноправным членом общества. Например, надо иметь машину, мобильный телефон, квартиру и так далее. Не считая других социально значимых аксессуаров уважаемых марок.

Что делает средний человек? Он покупает статусный аксессуар, чтобы «быть не хуже, чем все». Возможно, чтобы быть лучше. Или еще одна мотивация – как это, взрослый мужик, да и без машины? Это неправильно, это значит, что у него что-то не так. То есть человек идет на поводу общественного мнения и тратит весьма крупные деньги – для чего?

Эти деньги тратятся для того, чтобы обесцениваться. Любой аксессуар со временем теряет стоимость, и в итоге он стоит чуть больше, чем ничего. Примеры? Пожалуйста. Сколько сейчас стоит «крутой пацанский автомобиль», то есть Mercedes S600 в 140 кузове? Как насчет пяти тысяч долларов? Или попробуй продать купленную в 2006 году Nokia 8800 за те самые две штуки баксов. Получишь, ну в лучшем случае, сто.

Это два примера того, как статусные в прошлом вещи обесценились в двадцать раз. Ну и кроме всего прочего, сейчас они ни разу не статусные, не для уважения, и вообще пользоваться ими так себе идея.

Что же они дают? В моменте они могут вызвать пару часов разговоров о твоём величии. Чтобы потом, в подтверждение этого самого величия, ты снова был вынужден тратить деньги на новые, улучшенные игрушки, снова доказывая всем вокруг и са-

мому себе, что ты боец хоть куда и эге-гей. Рано или поздно все свободные деньги будут уходить на то, чтобы подтверждать свое собственное величие, на которое, по большому счету, всем глубоко по фигу.

Пользы такое поведение не приносит – да, ты получаешь плюс один сантиметр в моменте, но через год это уже несколько, а через пять лет – минус пять.

Что же можно делать? Смотреть в будущее. Я понимаю, что в этой стране не принято думать, как в твоём бизнесе ты будешь общаться с клиентами через пятнадцать лет. У нас культивируется подход «урвать сейчас, а там разберемся». Но хочу обратить на это твоё внимание.

Например, если бы ты потратил две тысячи долларов в 2006 году на себя, что бы ты смог получить? Два-три хороших семинара развития своих навыков (цены были чуть другие). Например, на семинар по зарабатыванию денег, по стрессоустойчивости и креативности.

Как ты думаешь, если навыки, полученные от умных людей, использовать четыре года, они принесут тебе две тысячи? Да, причем в месяц. Дополнительного дохода. Да, у тебя не будет прямо сейчас в моменте крутой мобилы. Что делать, печально. Ты знаешь, на отношение других людей это крайне редко влияет. Да и девочкам на нее по фигу. Тогда остается вопрос – а зачем тебе труба за полтысячи, если по уровню необходимого комфорта вполне хватит трубы за сто?

Да, это требует одного фундаментального навыка – уметь понимать, что тебе нужно реально, а что требуется обществом. Не знаю как ты, а я свободно могу прожить без машины, хотя иногда приходится ездить на такси. Да, придется покупать только то, без чего ты реально не можешь прожить. Да, не все готовы вкладывать деньги в себя сейчас, чтобы хорошо жить в будущем – ну так это не для них пишу.

Да, приходится отказывать себе действительно во многом – с другой стороны, в начале творческого пути ты себе, действительно, много позволить вряд ли сможешь.

Так что подумай, спроси себя – что для тебя важнее: получить сейчас сомнительный бонус в глазах других людей или сделать так, чтобы через три года эту ерунду ты мог купить с дохода за один день?

27.3. Экспонента

*Когда предмет становится
полностью устаревшим, мы де-
лаем его обязательным курсом.*

Питер Друкер

В самом начале моего обучения, на самом первом семинаре, еще в 1999 году, в первые дни обучения, я жадно впитывал новую информацию, для меня каждое слово тренера было откровением, каждая техника – совершенством, каждая демонстрация – гениальной.

Потом я тренировался в наведении транса и метафорах, в том числе групповых наведениях. До сих пор помню свое состояние, когда пятьдесят студентов по моей команде уходят в транс, у них получают трансовые феномены, они обучаются и прорабатывают свои застарелые убеждения. Круто, черт побери!

Потом были курсы повышения квалификации и очень-очень много всего. С самого начала взял себе за правило любую тему изучать только у человека, который изучает ее по времени больше, чем я. И с каждым годом круг преподавателей неукоснительно сужается. Посуди сам: через десять лет изучения и еженедельной практики идти на семинар по эриксоновскому гипнозу к молодому тренеру с налетом в тридцать наведений и стажем меньше двух лет? Разве чтобы его подучить. Имеет смысл, да.

Да, к нам приезжают мастера великого калибра. Редко, но приезжают. И я к ним с удовольствием хожу. Были семинары у Эриксона, Беккио, Гинзбурга, Гиллигина. Двое из них – личные ученики Милтона, одна – его дочь. Практически из первых рук можно получить много интересного и показательного.

Вот тут наступает маленькая нелинейная зависимость, которая заставляет меня немного печалиться. Смысл в том, что чем больше я практикуюсь в гипнозе, тем меньше нового я узнаю на семинарах мастеров. Да, у многих из них опыт по тридцать лет. У меня – всего чуть больше десяти.

И получается, что на семинаре за многие тысячи долларов мой конспект может составлять буквально три-четыре страницы. Стоимость новой информации возрастает по экспоненте, и каждый раз – все больше стоит, и все большая разница в соот-

ношении «сигнал – шум». На первом семинаре по гипнозу, ценной меньше двух сотен, я исписал половину тетрадки. Чисто для справки: столько тогда стоила аренда однокомнатной квартиры на месяц в Москве, цены меняются.

Огорчает в большинстве случаев именно то, что группы студентов набираются по методу «кто пришел, и ладушки», и разрыв в уровне вопросов – буквально от нулевого уровня до мастерских тонкостей в толковании стратегии реальности клиента.

Что в итоге получается? Чем больше ты изучаешь и практикуешь любую тему, тем сложнее тебе учиться. Разлом происходит на уровне трех–пяти лет практики, когда уже можно отправляться в свободный полет, встречаясь с коллегами своего класса или более продвинутыми для обучения и обмена опытом.

Самая большая ошибка – прекратить практиковать, тогда ты становишься теоретиком. Любой навык – это моторика, она требует практики. Для меня практика в гипнозе – мои семинары по гипнозу и стресс-менеджменту плюс консультации. Получается в год около сотни наведения транса – как раз хватает, чтобы навыки улучшались. Если бы я не практиковал гипноз и самогипноз, буквально через пару лет для меня этот навык стал бы чем-то полузабытым.

Если ты не практикуешь изученные навыки, ты всегда будешь нулевого уровня. Развитие подразумевает возрастающую стоимость в получении новых знаний. Думаю, что это наблюдение справедливо для любой профессиональной деятельности. Даже в соблазнении – если ты ушел с головой в семейную жизнь и через несколько лет вернулся в реальность – начинать придется с нуля. Да, навыки вернутся быстрее и веселее, но практика все равно будет нужна.

27.4. Еще одно замечание

Для необразованного человека чтение книги цитат – уже хорошее дело.

Уинстон Черчилль

Давай на примере рассмотрим жизненный путь человека применимо к его зарплате. Вернее, отношения в обществе к этой самой зарплате.

Допустим, есть человек, который в восемнадцать лет зарабатывает двадцать тысяч рублей. Что скажет стая? Например, молодец, студент, подрабатывает. Респект и уважуха.

Что будет, если человек зарабатывает двадцать тысяч в двадцать пять лет? В принципе ничего такого. Только что закончил институт, работает на первой работе. Бывает, одним словом.

А если это твоя зарплата в тридцать лет? Средняя женщина скажет, что тут что-то нечисто. Нельзя в тридцать столько зарабатывать. Или должны быть крайне уважительные причины – например, Перельман твоя фамилия.

Что будет, если ты столько получаешь в сорок? Гм, если без мата и негатива – про тебя ничего не подумают.

Получается, что ты должен с каждым годом зарабатывать все больше. К примеру, если твоя зарплата с восемнадцати лет будет расти каждый год на две тысячи рублей, то к сорока она будет составлять около ста тысяч. Тоже не фонтан, кстати. При стаже двадцать с лишним лет это ни много ни мало – так, средний класс, досиживающий штаны до пенсии. С кредитным Фокусом.

Что получается? Жизнь – это эскалатор, который едет вниз. Если ты будешь на нем стоять, рано или поздно окажешься у основания пирамиды, которая находится в постоянном движении и борьбе за естественный отбор.

ГЛАВА 28

ДАВАЙ НЕМНОГО ПОГОВОРИМ О ЦЕЛЯХ

*Чтобы оставаться на месте,
нужно бежать изо всех сил, а
чтобы двигаться вперед – в два
раза быстрее.*

«Алиса в стране чудес»

Еще раз напомним определения слова «успех». Так вот – успешный мужчина (или женщина) – это тот, кто достигает своих целей. Совершенно логично из этого следует, что если человек не достигает целей, то он вряд ли может считаться успешным. Если он достигает не своих целей – то он либо биоробот, запрограммированный работать на благо других, либо отличный последователь. Как там это было? «Если человек говорит вам, что его богатство нажито тяжелым трудом, спросите его: “Чьим?”».

Отсюда следует, что на пути успешности есть два навыка, которые имеют прямое отношение к целям. Первый – это умение достигать цели. Второй – это умение понимать, какие цели твои, а какие тебе были имплантированы в мозг, например, рекламой.

В этой главе книги я буду говорить о ключевых моментах, связанных с достижениями целей. Возможно, некоторым из вас текст может показаться несистемным, без четкого последовательного руководства к действиям. Что делать, путь успеха и состоятельности – это больше творчество, чем программа.

28.1. Понятие ресурсов

*Первую женщину Даг убил в
пятнадцать лет. Я помог ему
избавиться от трупа. А для чего
же еще нужны друзья?*

«Готика»

Это типичный пункт стратегического планирования на тему восприятия того, что у тебя есть и может быть. Давай для простоты обсуждения признаем, что мы живем с тобой в некоем мире, по самые уши полном ограничений. К примеру, не каждый из нас может видеть в ультрафиолете или отраживать отре-

занные конечности, как накачанная анаболиками морская звезда. Типичны также примеры мотоциклистов: когда хордовое из всех сил пытается казаться внешнепанцирным.

Точно так же мы имеем доступ к нашим базовым ресурсам и можем ими распоряжаться правильно или проебать заре на-встречу. Список базовых ресурсов прост:

1. Время. Оно вполне себе ограничено.
2. Деньги. Совокупность всех наших доходов, например за месяц.
3. Знакомые или личная социальная сеть. Полезные нам связи и люди.
4. Знания. Про это – в поиске Грааля.
5. Навыки. Твои личные умения, которые ты интегрировал.

Первое правило, связанное с правильным распределением ресурсов, звучит очень просто. Не надо или нет никакого смысла ставить себе цели, связанные с базовыми ресурсами. Этот косяк чаще всего встречается в варианте «хочу много бабла». Деньги – это инструмент для достижения других целей. Точно так же, как ты не ставишь себе цель «хочу пятьсот часов свободного времени», не надо ставить цель на деньги.

Тебе нужны не деньги, а то, что ты на них купишь. Тебе нужно не свободное время, а то, что ты за это время сделаешь. Тебе нужны не пять тысяч друзей вконтакте, а пара десятков полезных для бизнеса людей. Точно так же сложно себе представить, что ты изучаешь методы работы паяльной станцией с мотивацией «вдруг пригодится», особенно если ты работаешь на маслобойне.

Второе правило. Оно еще проще: базовые ресурсы конвертируются один в другой. Курс обмена не так важен, как сам этот принцип. Некоторые бойцы могут на этом правиле очень жестоко залипнуть, так что давай раскроем понятие.

Например, есть у тебя некая благая цель: открыть свой бизнес по продаже свежих сепулек. И для этого нужно помещение, лицензия и стартовый капитал. Стартовый капитал у тебя есть, а вот с лицензией и помещением пока не очень. Можно, конечно, денег на все заработать. А можно посмотреть свою телефонную книжку и вспомнить, что у Никифора простаивает помещение, которое он хочет продать лет через пять, а Евстафий имеет дядю в лицензионном комитете, да еще и обязан тебе за знакомство с женой.

И можно договориться, что сначала ты встанешь на ноги, а потом за все время аренды компенсируешь, а нет, так нет – здание все равно простаивает, кому хуже будет?

Правильно комбинируя ресурсы, ты можешь достичь очень многого. Да, надо иметь знакомых, уметь с ними договариваться, быть хорошим человеком и так далее. Ну, так для этого можно и подучиться пару месяцев на лингвистике.

28.2. Потреблядство

– Ипотека в двадцать пять процентов годовых! Это настоящее анальное рабство!

– Фил, у нас в Украине ипотека уже пятнадцать процентов.

– Это все равно что сказать «теперь меня долбят в очко членом не 25, а 15 сантиметров!».

Из разговоров
на вольные темы

Второй пункт правильной работы с целями заключается в понятии самих целей. К примеру, что происходит с твоей мотивацией к действиям, если шеф поставил тебе невыполнимую задачу за нереальные сроки? С большой долей вероятности ты не будешь даже начинать шебуршить в этом направлении. Мы это называем простым словом «саботаж». Это типичный пример внешней негативной мотивирующей реальности.

Вторые примеры еще проще: «тебе надо поступить в институт», «купи машину», «если ты меня любишь, подари шубу» и так далее и со всеми остановками. Все дело в том, что если ты будешь жить, достигая чужие цели, то и жить ты начинаешь – чужой жизнью. А радости там обычно мало.

Бывает иначе. Из всех щелей лезут слизистые тентакли Средств Мозгового Истощения, в которых находятся таблички в стиле «купи ТОВАР и тебе дадут». Вариантов много, имя им – легион.

Я думаю, тебе знакомы персонажи из мира твоей реальности, которые покупают себе в кредит телефон стоимостью в пять зарплат, чтобы потерять его через два месяца. Или, если пере-

фразировать старый советский анекдот, «следов насильственной смерти не обнаружено. С собой была закладная на ипотеку, документы на выплату кредита за отпуск, ремонт квартиры и новую машину».

Людям свойственно не проводить разницу между инструментами для достижения целей и целями. К примеру, новый мобильный телефон – это цель твоей жизни? Прими мои глубочайшие соболезнования. Мобильный – это инструмент коммуникации. Точка. Он нужен не для того, чтобы с презрительной миной выложить его на обеденный стол, а чтобы по нему связываться с нужными людьми и быть на связи.

Как легко догадаться, под такое определение попадают телефоны ценой даже в пятьдесят долларов. Да. И если к ним так относиться – они так и будут работать. Телефон за тысячу долларов не будет держать сигнал в двадцать раз лучше. Да и в три раза не будет. Телефоны, как инструменты связи, по большому счету, одинаковы. Купленный на рынке бэушный телефон передает СМС с таким же энтузиазмом, как и новый, купленный в люксовом салоне.

Да, есть джинсы, к примеру. Их функция – прикрывать твою благословенную задницу от комаров, костров, пыли и изменчивой погоды. Лейбл над правым задним карманом на эти функции никак не влияет. Купленные на распродаже портки за тысячу рублей делают это с таким же фанатизмом, как и новые из магазина – за пять.

Вы мне резонно можете возразить: а как же клубное соблазнение? А как же бизнес-переговоры? Так под эту классификацию все точно так же попадает. Вещи определенных марок и определенного внешнего вида являются инструментом либо привлечения самочек пососать твою шишку, либо инструментом привлечения денег в твой бизнес. Заметь, я не пишу про стоимость вещей – хорошо одеваться можно за совершенно разные деньги, равно как одеваться в Милане и выглядеть как конченный убанец.

Я всеми силами против того, чтобы ты покупал вещь просто потому, что это круто. Или потому, что лучше, чем у всех, или потому, что вся братва такую носит. Это типичный пример матричного мышления – стараться выделиться из толпы, при этом оцениваться все той же толпой. Фаллос Мебиуса, блин.

Наша задача – научиться трезво распределять свои ресурсы. Как только в голове у тебя появляется первый вау-импульс покупки, научись его тормозить. И спрашивать себя: эта покупка нужна мне для достижения какой цели? Если ответа нет, покупка не совершается.

28.3. Истинные и ложные цели

О более слабых и простых людях лучшие всего судят по их характерам, о более же умных и скрытых – по их целям.

Френсис Бекон

Я для себя ввел разделение целей. Для простоты я называю их «мои цели» и «навязанные цели». Разделение дается не просто так – есть цели, которые важны мне, для моего эмоционального состояния, для радости моей персоны, для моего будущего. Или потому, что мне нравится всем этим заниматься – сложно придумать адекватное и взвешенное обоснование катанию на сноуборде.

Вспоминай свое прошлое – наверняка были у тебя в жизни увлечения, которыми ты занимался не покладая рук на протяжении часов, недель или там месяцев, тратил все свое свободное время. Тебя не волновал недосып, у тебя блестели глаза, у тебя были силы, ресурсы и желания заниматься всем этим делом почти вечно...

И что мы сделали с нашей мечтой? Где такая радость от ежедневного похода на работу? На примере работы мы легко можем разобрать истинность и ложность целей. За буквально несколько абзацев.

Средний офисный человек забывает понятие чести, гордости, собственного достоинства и силы данного слова. Вспомни Средние века: рыцарь присягает служить господину до своей смерти. Или до смерти господина. Потом можно будет присягать наследнику, если будет желание. Господин обеспечивал рыцарю земельный надел или достойное финансовое содержание. А также заботу об оставленных дома семьях, пока рыцари в походах несли свет и добро во тьму и зло.

За фразу «наш господин мудак и гандон, он несет херню» следовала моментальная ответственность путем укорачивания че-

ловека на одну шестую роста. Можно было освободиться от клятвы верности одним путем – уйти в церковь или получить расторжение клятвы от господина. Рыцарей не парила экзистенциальность бытия – это были проблемы господина. Рыцари несли службу, ездили в патрули, защищали земли и занимались физической и моральной подготовкой. У них каждый день было чем заняться. И доблесть рыцаря была в том, чтобы хорошо делать свою работу.

У нашего офисного «хомячка» происходит подмена целей и смысла существования. Когда он устраивается на работу, он в последнюю очередь думает о том, чтобы хорошо делать свою работу. У «хомячка» работает только одна программа – выживания. Ему надо купить еды, оплатить квартиру и бухнуть, чтобы не ощущать ежедневно своего жалкого бессмысленного существования.

То есть перед нами возникает типичное офисное рабство.

А рабы думают не о том, как бы хорошо делать свою работу. Рабы думают даже не о восстании – для этого нужен внутренний стержень, который у раба встречается не чаще, чем алмазы в куче навоза в совхозе «Путь Ильича». Раб мечтает только об одном – стать хозяином над другими рабами. Крайне сомнительная мотивация. И рано или поздно, работая на галерах с девяти до шести, рабы начинают понимать, что перспективы у них нет. И начинается саботаж работы и бизнес-процессов.

Другими словами, люди даже за деньги не очень любят работать над чужими целями. И производительность такого труда – сильно ниже, чем кажется даже автору книг ужасов.

Простым языком скажу следующее. Если цель вызывает у тебя множество эмоциональных откликов (позитивных), то у тебя найдутся ресурсы для ее достижения. Если при постановке цели ты понимаешь – «еще успеется», то эту цель лучше поставить в конец очереди на исполнение.

Как это понимать – я писал в техниках по постановке цели, например «Рамка Цели». Или даже «Расширенная Рамка Цели». Первая техника есть в моей первой книге.

28.4. Лестница в небо

Если Вы работаете над поставленными целями, то эти цели будут работать на вас.

Джим Рон

При всей моей любви к творчеству Led Zeppelin тут, скорее, мы будем говорить о визуальной концовке замечательного фильма «Тот самый Мюнхгаузен». Да, у многих из нас есть громадные планы, и как говорили парни из славной группы Deep Purple – проблема не в том, чтобы написать часовую рок-оперу. Проблема в том, чтобы написать трехминутную хорошую композицию. То есть давай говорить о масштабе наших целей.

Условно говоря, цели можно разделить по масштабу на три уровня.

1. Рутинная. Скучная, ежедневная мелочовка, которая отупляет во время работы.
2. Средний уровень. Интересные и качественные цели.
3. Египетские пирамиды. Что-то настолько глобальное, что сжимается все при мысли об этом деле.

Что делать с рутинной – я написал в следующей части главы, так что надо просто подождать несколько страниц, и все будет доступно.

Что нас интересует на самом деле – это зависимость глобальности цели и мотивации к ее выполнению. Чем проще цель – тем меньше мотивации. Обратное тоже верно – чем глобальнее цель, тем тоже меньше мотивации. Разница только в том, что первое – скучное, а второе – сложное.

Давай подумаем, как делали египетские пирамиды. Вряд ли по методу Микеланджело – брали кусок камня и обтесывали все лишнее. Работы было бы – обалдеть как до фига. Да и камень такого масштаба найти в середине пустыни – задача не очень тривиальная. Я думаю, что египетские каменотесы просто молча покрутили бы пальцем у виска и пошли спать.

Вместо этого пирамиду Хеопса (да и другие тоже) построили из каменных блоков, каждый из которых весил около двух с половиной тонн. Да, этих блоков было больше двух миллионов. Но каждый отдельно взятый блок при наличии двух толковых инже-

неров, отдельного взвода джамшутов, ворот с лебедкой и полой насыпи можно затащить и на вершину пирамиды. И в середине – и вообще куда хочешь. Штука тяжелая, но назвать ее неподъемной сложно – так весит средняя современная машина.

А теперь подумай – может быть, у тебя есть в голове проекты и цели настолько глобальные, что у тебя захватывает дух, и непонятно, как и с какой стороны подойти. Наша задача в этом случае не в том, чтобы бегать кругами с табличкой «Паника!», а подумать, как же сделать эту задачу из кошмарной – интересной.

И тут у нас остается третий класс целей – интересные. Они не настолько рутинные, как первые, не настолько глобальные, как вторые – они в середине. И именно их делать обычно интереснее всего – они достаточно сложны, чтобы гордиться достижениями, и недостаточно глобальны, чтобы делать это следующие триста лет.

Так что задача получается простая – разбивать наши пирамиды по кирпичам и блокам и тщательно заниматься ратификацией при достижении каждого промежуточного результата.

28.5. Делегирование полномочий

*Зачем зарабатывать одышку,
строая симфонии? Давайте де-
лать оперетты!*

Клод Дебюсси

На пути к целям, большим и глобальным задачам, рано или поздно мы сталкиваемся с необходимостью ежедневно разруливать множество мелких вопросов, для решения которых вполне может подойти человек с существенно более простым уровнем компетентности.

И вообще, разбираться с разной мелочовкой очень быстро начинает напрягать и утомлять – времени требуется столько же, сколько и на важные дела. А выхлоп не такой глобальный. И совсем без мелочовки тоже никак. Что же делать? Правильный ответ – отдать решение этих вопросов другим людям.

На эту тему у меня есть потрясающая история из руководящего опыта в моей компании. Однажды мы наняли на постоянную работу курьера. На работу, вы не поверите, курьером. Документы возить, разную мелочовку. Зарплату человек получал сред-

нюю по рынку. В общем – нормальное отношение к людям и так далее. Но история не про это.

В один момент времени появившись в офисе, я увидел незнакомого до этого момента человека. «Ты кто?» – спросил я бойца. Спустя полтора часа, когда я закончил кататься по полу от смеха и задавать уточняющие вопросы, выяснилось следующее. Наш курьер нанял себе помощника, которому платил приблизительно половину своей зарплаты. А этот боец-на-подхвате делал приблизительно девяносто процентов работы.

Это потом я понял, что этот курьер научил меня идеальному управленческому соотношению «сигнал–шум». Которое я с тех пор люблю и всячески приветствую.

Давай снова сделаем экскурс в царство математики средней школы. Сделай простое вычисление: подели весь свой совокупный доход за месяц на двести. Полученная цифра (для простоты) – это стоимость одного часа твоей работы. Понятно, что некоторые работают больше, некоторые меньше, а есть персонажи, которые вообще в офисе не появляются. Но в целом по больнице рабочих часов в месяце – ровно две грешные сотни.

Допустим, у тебя получилась средняя цифра в три сотни рублей. Тут нет задачи оценить, много это или мало – это математика. Подумай: можешь ли ты поручить работы на двадцать часов своего времени за те же самые деньги? Смысла вроде бы нет – те же деньги, та же работа. Ты забываешь, что в свободное время можешь сделать больше важных дел, и не обязательно, что за те же самые деньги.

Пример из моего опыта. Я как-то понял, что навести порядок в квартире, выгладить все рубашки и футболки, все сложить, вымыть и протереть – занимает у вашего покорного слуги никак не меньше шести часов времени. Потом я посмотрел на стоимость часа своей работы и задал вопрос: готов ли я заплатить эти деньги, например, за пять часов сна? Или за то, чтобы консультировать людей (при немного другой оплате)?

Пример из опыта моих студентов. Одна выпускница лингвистики, которая сделала свою танцевальную студию, как-то сказала мне, что у нее много времени уходит на решение разной рутины – встретить людей, открыть зал и так далее. Я сказал, чтобы она взяла на работу администратора – работа несильно требующая высшего образования. Главное, чтобы человек был хо-

роший. Мне сказали, что работа администратора будет очень дорого стоить. «Гм, – сказал я. – А давай ты напишешь объявление, что нужен человек на работу три вечера в неделю на четыре часа в день, обязанности такие-то». – «И что?» – «А потом спроси у соискателя, за какие деньги он готов работать». Спустя неделю нашелся человек, который сказал, что за такой круг обязанностей его вполне устраивают 480 гривен в месяц (меньше двух тысяч рублей).

Напиши список рутины, который тебе надоел или скучен. Дай критерии правильной работы, хорошего выполнения задачи. Спроси у соискателя, за какие деньги он готов работать – и тебя могут ждать очень большие сюрпризы.

28.6. Реакция избегания проблем

Опоздавшему достаются кости.

Я регулярно мотаюсь по разным городам и странам. Тренерская жизнь – это жизнь на колесах. И в регионах я встречаю замечательные примеры мышления, которые суммарно называю «бизнес по-русски». Примеров крайне много, больше всего мне нравится один из них. Кажется, в Екатеринбурге я как-то вызвал такси и подвинул переднее сиденье так, чтобы мне было удобно. Реакция водителя мне понравилась: «Я что, после каждого пассажира сиденье двигать обратно буду?» Честно говоря, да – ты получаешь деньги за комфорт людей.

Реакция избегания проблем – это общий механизм мышления стандартного «хомячка». Он всеми силами будет стремиться как можно меньше напрягаться, откладывать неудобное для себя действие, судорожно оттягивать конец и так далее. Дело будет откладываться до тех пор, пока отдаленный возможный пиздюль не меняется на реальную перспективу увольнения.

Типичный пример такой стратегии мышления – поведение студента во время сессии. Нет никакой доблести в том, чтобы судорожно учить предмет за два дня до сдачи, оставаясь через неделю после зачета с девственно пустой головой.

Точно так же ведут себя в тренажерном зале подснежники, которые после былинного отказа в ночь с восьмое на девятое марта внезапно понимают, что дело таки не в женщине, а в них самих, и приходят в обитель тестостерона и запаха конюшни

быстро привести себя в форму за пару месяцев. Ты знаешь, я по своему опыту могу сказать – за месяц можно «слить» восемнадцать килограммов веса. Только интенсивность тренировок в этом случае и суровость диеты можно описать одним предложением. Представь, что есть монета, на одной стороне которой добро, а на другой – зло. Так вот такие тренировки находятся с другой стороны такой монеты в целом. Другими словами – приведение своего тела в форму к первому июля по моему графику занятий начинается первого января.

Или возьмем пример написания книги (дипломной работы, отчета и так далее). Обычно книга считается по количеству знаков – стандарт четыре сотни тысяч, хоть в этой книге и значительно больше. Средний человек в день может набивать за два-три часа около десяти тысяч знаков. Книга пишется за полтора месяца. Да, надо писать каждый день и регулярно, и при тренировке у тебя будет получаться в год 3,5 миллиона знаков – почти Донцова.

Работая в отрезок «осталась одна неделя», ты просто загоняешь свой организм в дикий стресс, и некоторые даже начинают прибегать к психостимуляторам и разным ноотропам. В любом случае, фармакология не заменяет привычки работать, никакие таблетки не привьют тебе умения работать над достижением своих целей.

Достижение цели – это ежедневная постоянная работа, каждый день – по запланированному отрезку. Откладывать цель на крайний срок – это получить факап с вероятностью, близкой к ста процентам, запредельно сбитые сроки, потерю деловой репутации и ярлык пиздобола на твоей личности. Зато недельку лишнюю побухал – большое достижение. Я еще раз напомним правило: пока вся страна бухает, твоя фирма занимается завоеванием лидерских позиций.

28.7. Первый шаг и правило обратной связи

Обычный план сегодня гораздо лучше идеального плана через месяц.

Дуглас МакАртур

Я думаю, ты хоть раз готовил себе еду в домашних условиях. Я не про углеводы с пальмовым маслом под гордым именем «До-

сирак» и не про разогретые в микроволновке готовые вторые блюда. Я про еду.

С едой связан вполне показательный пример. Допустим, ты решил вечером выпить на сон грядущий протеиновый коктейль – чтобы мясо там росло, силушка была богатырская, азотистый баланс восстановить и банку увеличить. И сделал все это, как положено, в шейкере, и для гарантии качества – на молоке замешал. И так лениво было все это мыть, что бросил в раковину и оставил до утра. А утром – работа, важные дела, и вспомнил ты про грешный шейкер деньков эдак через пять. Не нравится шейкер – возьми кастрюлю, в которой варились пельмени.

Я уверен, что у тебя были такие опыты – геноцид зарождающейся цивилизации, которая уже начала делать первые робкие шаги по освоению раковиносферы.

Но если взять шейкер сразу после того, как коктейль выпит, его достаточно просто ополоснуть в воде – и все. Он чистый. И казалось бы – при чем тут цели и, вообще, кулинария и холостяцкий быт?

Смотри дальше, то есть глубже. Пирамиды строили начиная с первого камня. Цукерберг делал Фейсбук с первой строчки кода. Книга начинает писаться не с оглавления, а просто с набросков или плана. Даже проектирование машины начинается с эскизов и набросков.

У старых добрых самураев было хорошее правило: «Когда решение принято, у тебя есть время семи вздохов, чтобы начать действовать».

Многие, ой как многие мне знакомые люди начинают после обдумывания цели заниматься «вылизыванием» планов – улучшая мечту, добавляя блеска. Лоска и деталей. Забывая одну простую вещь – пока ты не начал действовать, это все остается фантазиями и по сути своей – пустой растратой мыслительной энергии.

Расскажу пример из своего опыта. В 2002 году я запустил первый (и по моему скромному мнению – непревзойденный) в России и СНГ проект по обучению пикапу. Да, с высоты прожитых лет я могу сказать, что как тренер я был не очень. Сейчас я веду слегка лучше. Программа семинара по современным стандартам далека от совершенства – например, к концу шестого дня обучения мои бойцы умели доблестно обмениваться номерами

телефонов с девушками. Сейчас обучение этому навыку занимает полтора дня.

Все дело в том, что если бы я тогда занимался вылизыванием проекта до современных стандартов качества и тренерского мастерства, этого проекта никогда бы не было. Тренерское мастерство мною получено в том числе и во время ведения первых РМЭСов. Студенты давали нам обратную связь, и мы постоянно развивали программу. Мы получали статистику и опыт, развивались и делали проект лучше, с каждым годом шли по пути эволюции. Да, проект начинался как лучший в СНГ – тогда он был лучшим, при всех своих несовершенствах. Лучший он и сейчас – и не факт, что через десять лет программа будет той же, а стандарты обучения такими же. Вполне может быть, что будут еще скачки и прыжки в развитии.

Те из вас, кто думают над запуском своего личного дела, часто могут полагать, что у них выбор между запуском хорошего бизнеса и идеального. Реальность такова, что вы выбираете запуск бизнеса и бездействие. Начать и улучшить – хороший путь. Опыт вырабатывается на полях сражений, а не только за чтением форумов.

Даже если у тебя есть проект, который работает, и тебе все в нем нравится, каждый вечер или каждое воскресенье возьми за правило задавать себе вопросы: Что я могу улучшить в своем бизнесе? Что я могу улучшить в себе? Какие качества я еще могу развивать? Что могу дать хорошего своим сотрудникам? Чем замотивировать к личностному росту?

И за пару лет спокойно и почти без мата выйдешь если не в лидеры рынка, то в крайне заметные игроки. Остальным часто впадлу думать, менять и развиваться. Значит, это будет твоим конкурентным преимуществом и секретным оружием.

28.8. Энергия и совместные действия

*Каждый полет начинается
с падения.*

Уж

Мы с тобой уже поняли, что совсем рутиной заниматься скучно и ее стоит делегировать. А что делать с остальным? Тут тоже есть над чем подумать. Приведу примеры своих наблюдений, ко-

торые лично у меня выдают действительно хорошие показатели. В виде тезисных правил, если тебе угодно.

Правило первое: учись отдыхать.

Цели – это хорошо. Цели – это вообще похвально и достойно всяческого уважения. Только глядя на некоторых людей, мне не до конца понятно, ради чего они живут – для себя или куда еще?

Я вот искренне и честно считаю, что живу для себя. И первый критерий такого дела – это умение «стиснув зубы» отдыхать. Да, у меня есть специальный день овоща – понедельник. В это время я нарушаю диету (или делаю углеводное чередование), смотрю мультыки, сплю до победного, играю в стратегии и вообще – ничем общественно полезным обычно не занимаюсь. Не считая того, что прямо сейчас вот этот фрагмент текста я написал в понедельник.

Точно так же я считаю, что ездить в отпуск надо дней на пятьдесят-восемьдесят в году. Да, в СССР отпуск был по тридцать рабочих дней плюс многочисленные майские – тогда честно знали, сколько времени нужно на восстановление. Текущие две недели – это издевательство. Возьми за правило три-четыре раза в год уезжать на две недели на фиг, без работы и телефона – и ты обалдеешь, как много ты сделаешь по приезде.

Кстати, вот тебе и цель в зарабатывании денег – привыкай ездить каждый раз в разные страны. Да, хочу заметить, что отпуск – это хороший бонус самому себе за заверченный проект, а не повод прерваться, потому что устал.

Правило второе: сочетай глобальное и простое.

Если всю жизнь делать только глобальное и космическое, можно легко потерять связь с реальностью. Есть любопытное наблюдение: люди, которые делают только очень большие задачи, имеют производительность труда, скажем, 10 единиц. А те, кто занимаются и простыми задачами (средней сложности по нашей классификации) – вместо со сложными, разумеется – выходят на все двадцать.

Как это можно объяснить? Учись переключать мозг от глобального к обыденному, это даст хороший рост производительности.

Правило третье: дай посмотреть на картину со стороны.

Моя любимая техника – объясни десятилетнему ребенку, что ты хочешь. Если ты не сможешь донести до него важность твоих действий, ты вряд ли донесешь их и до своих последователей.

Возьми коллегу из смежной области, с которым у тебя хорошие отношения, и попроси свежим взглядом посмотреть на твой проект со стороны. Помни классику: систему формирует наблюдатель, и если наблюдатель находится внутри системы, он с большой долей вероятности может упустить разные системные процессы.

Есть хорошая иллюстрация, она называется «восприятие выжившего». Когда во время Второй мировой войны английские инженеры исследовали вернувшиеся с боевых вылетов самолеты, они подвели статистику – больше всего пробоин было на крыльях и кокпите, и почти никогда – на баке и кабине пилота. Что же надо усиливать? Прямой и глупый ответ – там, где дырки. Правильный – там, где дырок нет, просто потому, что при попадании пули в бак или кокпит – самолет не долетал до базы.

Правило четвертое: умей останавливаться.

Когда мы ставим цели, многие забывают про правило выхода из цикла по окончании времени. То есть когда пишем цель, мы должны четко понимать, до какого числа какого года она нам нужна. И если к этому моменту цель не достигнута – надо быть честным мужчиной, списывать убытки и двигаться дальше.

Примеры совершенно неважны Либо это двадцать минут на взятие номера телефона. Либо три года на выход проекта на окупаемость, либо еще как и куда – в любом случае время вышло – выходим мы. Да, можно разумно корректировать сроки, если требуется еще немного. Но сколько можно? Как говорил великий Дюк Нукем: «Ты чего ждешь? Рождества?»

Правило пятое: успех начинается со стратегического планирования.

Средний «хомячок» думает категориями пятницы – то есть его мысли уходят только до следующего обнуления памяти. В особо торжественных случаях пятница может называться «Новый год» или «день рождения». Спроси у «хомячка», сколько тысяч долларов будет на его счету в момент выхода на пенсию – и ты будешь долго смеяться. Спроси, какая у него будет зарплата через пять лет и почему – и результат снова очевиден. Главное – отделять «я хочу» от «у меня будет столько и потому».

Хотят повально все, делают – почти никто.

Стратегическое планирование – это работа на уровне десятилетий. Средние сроки – от трех до пяти лет. Короткие сроки – год.

Неделя – это тактические маневры, а не стратегия. Что будешь делать лично ты через пять лет? Чем будешь заниматься? Какой проект будет завершен? Чем ты будешь гордиться? За что тебе выскажут респектов?

Учитывая, что люди не умеют думать стратегическими категориями, они с радостью пойдут в последователи к человеку, который точно знает, что будет завтра, через год и через пять лет. И сможет про это рассказать последователям, а не промывать что-то эзотерическое в танце.

Резюме и выводы

*Многие упорны в отношении
раз избранного пути, немногие – в отношении цели.*

Фридрих Ницше

Я в этой главе рассказал некоторые тонкости работы со своими целями. Про целеполагание можно написать отдельную большую и подробную книгу, может быть, и осилю на досуге. Но мы не про это.

Мы про то, чтобы ты научился отделять навязанные внешние цели от своих личных. Мы про то, что есть инструменты, а есть – потреблядство. Одно необходимо, второе – совершенно излишнее. То есть инструмент – это без чего никак нельзя обойтись, и оно жизненно нам необходимо. Покупай смело, не вопрос.

Я также рекомендую уметь масштабировать свои цели. Глобальные разбивать на блоки, рутинную мелочь – делегировать. И дальше – помнить про правило двух китайских иероглифов.

ГЛАВА 29

СИЛА ДУХА, ИЛИ САМОМОТИВАЦИЯ В ПОДРОБНОСТЯХ

*Знали, победы не будет.
Знали – победы не ждать.
Но, проиграв,
возвращались опять.
Умирать.*

«Крылья»

Как часто люди жалеют себя – это словами не передать. Истоки этой стратегии мышления находятся все там же – начиная со школьных времен человек привык не работать больше всех, все равно это никто не ценит. Или потом, успеется – все равно это никому не нужно.

В принципе я всячески поддерживаю стратегию достижения цели минимальными усилиями. Например, чтобы поменять кран в доме, я не поеду на рынок закупать инструменты и не буду гробить пару дней на хреновую починку крана – я позвоню специально обученному человеку.

Но бывает, что эта стратегия превращается в ту, которая звучит «люблю, когда комфортно». Давай с тобой рассмотрим пример из физиологии бодибилдинга (или любых других силовых аэробных нагрузок, пусть даже регби). Чтобы мышца росла, надо дать ей нагрузку, с которой она не справляется, и строительный материал (белок и тестостерон).

Но наши подснежники любят качаться со штангой полегче, чтобы не надорвать чего. И исключают самые важные комплексные упражнения. Я в таком случае рекомендую брать гантели по килограмму, у нас такие в зале есть. А что? Легко, напряга никакого, спокойно можно отработать пять подходов по десять повторов хоть на бицепс, хоть на брахиалис.

Так вот. В комфорте развитие бывает только в стороны коlobка. С маленьким усохшим хвостиком, из которого можно только писать. Ты даже не представляешь, как мало людей поднимают руку в ответ на вопрос «кто при отработке домашнего задания выложился на сто процентов?». Обычно – никто.

Знаешь, почему? Люди привыкли жалеть себя. И прекращать тренировку, например, при первых признаках дискомфорта.

А возможности мозга человека, равно как и его тела, лежат очень далеко за пределами дискомфорта. Правильная фраза про комфорт и дискомфорт звучит так: «Когда заебался – это в лучшем случае половина».

У меня есть много, ой как много примеров того, как люди под воздействием сильнейших эмоциональных состояний уходили далеко за рамки привычного определения того, что такое «возможности человека». Вот тебе пример – попробуй постоять в стандартной стойке на кулаках в упоре лежа. И стоять до тех пор, пока держат руки. И как только руки не держат – поставить себе под живот, например, идеально выточенное шило. Напротив печени. Время автоматически удваивается. Маленький шрам от укола чуть выше моей талии об этом очень давно мне говорит.

Но люди значительно чаще сдаются, чем терпят поражение – как говорил бесконечно уважаемый мною Генри Форд.

Так вот те, кто сдаются, не достигнув цели – не имеют всего того, о чем они мечтали, хотели, думали и фантазировали. Болото комфорта, урны радости, трясина семейного быта и тихий омут счастья ждет вас, очкунишки. Остальная часть главы для тех, кто хочет в себе воспитать бойца за гранью добра и зла. Эта глава – о темной стороне Ситхов.

Упражнения

Если человек – раб привычек и хозяин времени, то почему бы ему не уделить час своего времени на воспитание своих привычек?

Елена Ермолова

Сила духа воспитывается одним способом. Упражнениями на развитие силы духа, ты не поверишь. Назвать их комфортными, удобными или такими, которые делаются лежа – крайне затруднительно. Скорее, наоборот – за десять минут многие из этих упражнений сделают из неподготовленного стонущий от боли ковыляющий кусок мяса на следующие три дня.

Задача – не делать это упражнение один раз. Задача – не попробовать. Задача – дойти до нормативов.

Моя жизненная позиция очень простая. По крайней мере, касательно этих упражнений. У людей стратегии по жизни очень часто пересекаются, несмотря на разные контексты. И у них либо вырабатываются стратегии достижения цели, либо стратегия слива. Если угодно, первый импринтный контур по Лири «Бей-Беги». И воспитание в себе стратегии достижения целей несмотря ни на что может достаточно легко переноситься человеком самостоятельно в другие жизненные контексты.

И с помощью этих упражнений можно в себе воспитать совершенно нечеловеческую настойчивость в достижении целей. А можно понять, что оно тебе на фиг не нужно и десять тысяч рублей в месяц – приличная зарплата. Меня устроят оба варианта.

Варианты выполнения упражнений представлены в конце книги.

Упражнение первое: «Орел»

Воля может и должна быть предметом гордости гораздо больше, нежели талант. Если талант – это развитие природных склонностей, то твердая воля – это ежеминутно одерживаемая победа над инстинктами, над влечениями, которые воля обуздывает и подавляет, над препятствиями и преградами, которые она осиливает, над всяческими трудностями, которые она героически преодолевает.

Оноре де Бальзак

Любимое упражнение на наших семинарах – в первую очередь потому, что оно достаточно просто выполняется. Начнем с того, что от физической подготовки студента в этом упражнении вообще ничего не зависит – чем больше студент работал, например, над развитием плечевого пояса, тем тяжелее руки и сложнее их держать. То на то и получается.

Выполнение очень простое. Стоим прямо, упор на ноги на ширине плеч, вес на середину ступней – стандартная стойка. Голова

прямая, челюсть параллельна полу. Вытягиваем руки вверх и в стороны, до параллели с полом, опускаем большие пальцы вниз.

Идеальное выполнение – простоять все заданное время, ни разу не опустив и не подняв руки. Тарификация простая: у начинающих это пятнадцать минут, потом двадцать пять, и так до тридцати-сорока минут.

Очень рекомендую замечать все мысли, которые побуждают прекратить выполнять упражнение, облегчить себе задачу, схватить и так далее – их проговаривать вслух, чтобы записать на диктофон, например. И потом всю эту ересь отработать атомным напалмом под названием BSFF.

На достижение хороших нормативов может уйти три-пять месяцев.

Упражнение второе: Стойка на кулаках

Мы верим только в тех, кто верит в себя.

Талейран

Второе по сложности из нашей когорты упражнений. Взято напрямую из разных боевых направлений издевательства над личностью, где служит базовым упражнением для укрепления запястий и мышц спины. Так что если у тебя они вдруг будут укрепляться – будь готов. Упражнение для простоты может быть сделано в трех вариантах – для совсем начинающих, бойцов и фанатов. Различаются только вариантами выполнения, так что давай перейдем к описанию.

Выполнение: принимаем стандартный упор лежа. Упор на кулаки (ну если очень будет тяжело, можно на ладони, но смысл теряется). Спина прямая, голова продолжает линию спины, то есть тоже прямая. Руки выпрямлены. Цель для начала – простоять хотя бы пять минут, в идеале довести время выполнения до пятнадцати-двадцати минут.

Упрощенная версия: все то же самое, только руки сгибаем в локтях и опираемся на пол предплечьями.

Усложненная версия: ноги ставим на приступку или табуретку, так чтобы носки были на одной высоте с головой.

Точно так же рекомендую прорабатывать негативные ограничивающие стратегии, как и в предыдущем упражнении. На достижение результатов может уйти до квартала.

Упражнение третье: Кибо-даси (Кибо-Дачи)

*К занятому человеку редко ходят
в гости бездельники, – к кипя-
щему горшку мухи не летят.*

Бенджамин Франклин

Базовая стойка в карате и паре смежных школ издевательства над личностью. Там она позиционируется как стойка удержания равновесия. В принципе да – для этого она тоже отлично подходит. Вся фишка в том, чтобы это самое равновесие держать хотя бы три-пять минут. Может быть, ты уже заметил, что с каждым следующим упражнением уменьшается время нормативов. Так вот – это потому, что возрастает сложность упражнений.

Выполнение: ноги ставим значительно шире плеч, ступни в параллели друг другу, упор на внутреннюю часть ступней. Держим прямую спину и приседаем до тех пор, пока бедра не станут параллельны полу. Голени при этом должны быть строго вертикальны. Норматив – три минуты для начала, можно довести до десяти.

Упрощенная версия – ноги выше параллели, постепенно опускаясь до нужного уровня.

Аналогичное упражнение называется «Атлант» – делается около стены. Выполнение: прислоняемся к стене, обязательный контакт ягодицами, лопатками, затылком. Бедра параллельны полу, голени параллельны стене. Фигура – прямой угол отовсюду. И стоим хотя бы десять минут.

Упражнение четвертое: «Бурятский мост»

*Я стоматолог-любитель. Боль-
ше двух пломб у меня не выдер-
живал пока никто.*

Мультик про капитана Пронина

Начиная с этого упражнения, мы с тобой переходим границы разумного и начинаем говорить про полный хардкор. В принципе бурятский мост – все то же самое, что и раньше, результат только достигается быстрее (или дольше – смотря о чем мы).

Выполнение: встань на носочки, вытяни вверх руки, положи одну ладонь на другую. Ничего сложного? Понятно, но в такой

позе надо лечь на пол, чтобы упор был на носки ног и ладони рук. Расстояние от груди до пола – не больше десяти сантиметров.

По времени? Черт его знает. Больше двух минут на моей памяти не стоял никто.

Упражнение пятое: «Кот да Винчи»

Я не люблю сражаться, я люблю побеждать.

Бернард Шоу

По сути своей, это полный аналог предыдущего упражнения, так что опишу его достаточно кратко. Выполняется точно так же, только руки вытягиваем не вперед, а вбок. И тоже статически удерживаем тело на малом расстоянии от пола.

По времени смотри сам – берем первоначальный результат, и наша цель сделать время стояния хотя бы в три раза больше.

Упражнение шестое: Достижение своих целей

Человек добивается успеха, прикладывая усилия к преодолению препятствий и прикладывая способности к служению потребностям других людей. Большинство людей думают об успехе как о чем-то, чего надо добиться; а на самом деле успех начинается с отдачи.

Генри Форд

Грешен, признаюсь. Люблю самые важные вещи вставлять внутрь текста, когда уже некоторая часть перескочила на следующую главу. Так что тут – подарок внимательным и настойчивым читателям.

Так вот, для меня воля – это инструмент достижения своих целей. И как любые другие стратегии мышления, она воспитывается у человека за сравнительно короткое время. Если эти самые стратегии мышления воспитывать, а не забить на них болта, сказав себе «ну как-нибудь потом». Очень надеюсь, что ты не прочитал предыдущие упражнения, а отработал их. Просто потому, что без запаса толщины внутреннего стержня делать сле-

дующее упражнение достаточно сложно – нужен запас прочности на излом.

Выполнение: каждый вечер пиши себе список задач и целей на следующий день. Каждый следующий день ты делаешь совершенно все, что в списке написано, без каких-либо отговорок, и не ложишься спать, пока все не будет сделано.

Эта простая техника учит тебя сложным правилам жизни. Например, ставить себе реальные, а не фантастические цели. Точно так же – настойчивости в достижении целей. Реальному взгляду на мир и жизнь. Помни, что успех – это достижение целей, и этот навык идти вперед до победы, а потом до следующей победы – лучшее, что может случиться в жизни человека. В качестве дополнительной фишки хочу напомнить тебе про ратификацию своего успеха, про это я уже отдельную главу написал. Да, сочетание правильной постановки цели и ратификации успеха может свернуть не только горы, но и звезды.

Упражнение седьмое: Гонки на выживание

Ничего нет трудного для человека, имеющего волю.

Эразм Роттердамский

А вот это упражнение я крайне не рекомендую делать вообще в числе первых, и может быть, даже на первый год тренировок. По количеству разного рода жести и тяжелых последствий для здоровья оно лидирует из всех, с которыми я сталкивался. Напоминаю, что выполнять любые упражнения ты будешь на свой страх и риск, и по глупости попасть в тяжелую форму обезвоживания проще простого.

Выполнение требует математики.

Допустим, что средняя скорость пешехода равняется на пересеченной местности один метр в секунду. Получается для простоты, три с половиной километра в час. За трое суток без сна и отдыха человек может пройти (в теории) двести пятьдесят километров. Отбрасываем 20% – получаем две сотни.

А теперь сама задача. Выбираем совершенно безлюдное место, где вероятность встретить общественный транспорт близка к вероятности встретить мамонта, гуляющего под руку с инопланетянином. Идеальный вариант – тайга в полярное лето. Или

там, казахские степи. В общем, страна у нас большая, места хватит на всех.

И берем бойца, выдаем ему набор туриста – флягу с водой, нож, таблетки для очистки воды, спички и компас (можно GPS, если он протянет по заряду на все время). Никакого телефона или еще чего для связи быть не должно – рассчитывать надо только на себя.

Высаживаем за двести километров от точки сбора, даем направление строго на север, например, и отчаливаем. И ждем в точке сбора спустя трое суток и два часа на запас. Если боец опоздает – до следующего обитаемого места надо идти еще три сотни километров. Если захочет, например, поспать – надо будет ускориться. Поест, разжечь костер – придется потом побегать, чтобы нагнать.

Доходят процентов десять людей. И они потом могут свернуть горы. Некоторые не доходят никогда. Так что подумай, что написать в завещании.

Резюме и выводы

*Побеждающий других силен, а
побеждающий самого себя мо-
гуществен.*

Лао-Цзы

Все упражнения, описываемые в этой главе, совершенно выполнимы на уровне физиологии. В подавляющем большинстве люди, когда прекращают выполнять эту тренировку, просто жалуют себя или потому, что им слишком сложно. К сожалению, заработать миллионы тоже слишком сложно – надо работать за пределами своих возможностей. Так что эта тренировка очень полезна для повторения хотя бы один раз в неделю.

ГЛАВА 30

ОДОБРЕНИЯ, ПОХВАЛА И ПРАЗДНИКИ

Следует помнить, что из опыта мы должны извлечь только мудрость, содержащуюся в нем, – и не больше.

Марк Твен

В этой главе мы с тобой будем говорить о формировании привычки быть успешным человеком. И о главном механизме формирования этой привычки. А также почему у подавляющего большинства людей этот механизм «сбит». Начнем с экскурса в историю, конечно же.

30.1. Исторические праздники и празднования

Для глуща каждый день праздник.

Пословица

Для начала четыре простых примера. И один – чуть более сложный.

Праздник «осенины» праздновался 21 сентября. Фактически праздник осеннего равноденствия, или конца лета, позже – рождество очередной богородицы. Фактически это праздник урожая, люди праздновали окончание тяжелых полевых работ.

Юрьев день – старый славянский праздник первого выпаса скота. Позже стал праздником Георгия Победоносца.

Масленица – наверное, единственный языческий праздник, который без изменения дошел до наших дней. Праздновали проводы зимы и встречу весны.

25 декабря – день зимнего солнцестояния. В этот день, например, праздновали день рождения Митры, Диониса, Хоруса, Осириса, Адониса, Кришны. В Римской империи в этот день праздновался Sol Invictus, праздник «Непобедимого солнца». И только в конце четвертого века нашей эры сделали ребрендинг в пользу дня рождения очередного бога.

День рождения. В язычестве бытовало мнение, что в день своего рождения человек наиболее близок к миру духов, и все ска-

занные ему слова в этот день приобретают силу заклинаний. Поэтому имениннику старались говорить только хорошие слова. Также ему советовали встречаться только с друзьями и избегать общения с недругами или врагами.

30.2. Зайдем с другой стороны

– Доброе утро, сэр. Хороший сегодня денек, согласны? Как Вы себя чувствуете? Ничего личного, но белый человек посреди Гарлема с плакатом «Я ненавижу черномазых» либо имеет на то серьёзные основания, либо у него не все дома.

«Крепкий орешек – 3»

Что общего у педагогики, дрессировки собак и гипноза новой волны? Везде используются в той или иной форме разработки Павлова, опубликованные еще в начале двадцатого века. Вы можете столкнуться с названием «позитивное подкрепление» или «ратификация» – по сути это одно и то же.

Говоря простым языком, если похвалить человека за какое-то поведение, в следующий раз это поведение будет осуществляться с большим энтузиазмом. Особенно это заметно у детей. Хотя и у взрослых тоже отлично работает.

Могу рассказать на своем примере. Несколько лет назад я начал целенаправленно экспериментировать с ратификацией некоторых аспектов своего поведения. В частности, я заметил, что мои походы в тренажерный зал стали не так часты и регулярны, как вначале. И я взял за правило после тренировки, глядя на себя в зеркало, говорить простую фразу: «Молодец! Отлично отработал!»

Что в результате? Например, поход в тренажерный зал стал приносить радость – появилось сильное эмоциональное влечение к занятиям. Второй эффект проще измерить – за месяц мои результаты в приседании со штангой выросли со 180 килограммов на восемь повторов до 260 на шесть. При той же диете, ритме жизни и без фармакологии.

Для меня – это крайне показательный пример. Цена вопроса – минута в раздевалке.

30.3. Так о чем мы говорим?

К сожалению, существующие «объяснения» несколько, на мой взгляд, надуманны и еще менее понятны, чем само объясняемое явление.

Бенуа Мандельброт

Теперь давай вернемся к теме нашей книги. Так вот, успешность человека – это привычка, которая формируется на протяжении всего пары лет. Это привычка, которой легко научиться и которая легко теряется в алкогольном угаре.

Успешность формируется понятием праздника – это ратификация в ее изначальной форме. Например, наши предки радовались тому, что пережили зиму, и праздновали это. Точно так же можно было радоваться тому, что ты отпахал месяц на сборе урожая. Или устроить праздник на тему плодородия, для резервного копирования генофонда.

Успешность по жизни формируется привычкой праздновать достижения своих целей, поощрять себя за достижения. И чем значительнее цель, чем больше было потрачено на нее усилий, тем больше должен быть праздник. И тем значительнее похвала себе.

Примеры простых поощрений.

- Поход в кино.
- День отказа от всех диет.
- Вечер в стриптиз-клубе.
- Просмотр пары серий любимого сериала.

Примеры серьезных поощрений.

- Месяц отпуска.
- Покупка себе новой машины.
- Кругосветное путешествие.
- Изучить новое бесполезное, но приятное дело (освоить новое хобби).

Самое важное – похвала и поощрения должны быть выданы по окончании дела, а не в середине, начале или там авансом.

30.4. Сбой механизма

– Вы, наверное, очень гордитесь дочерью?

– Почему? Это ведь не мои достижения.

«Теория большого взрыва».

S02E15

Как и любые жизненные стратегии, эта стратегия в чистом виде встречается у крайне ограниченного круга лиц. И по странной случайности, нищих среди них – нет.

Как я уже много раз говорил и писал, разница между очень успешным по жизни человеком и простым офисным планктоном – в стратегиях мышления. И то, что мы сейчас с тобой обсуждаем – важнейшая из них. Важнейшая на пути к успеху. И поэтому я прошу тебя очень внимательно прочитать следующие абзацы.

- Какое свое достижение ты празднуешь в Новый год?
- Какую свою заслугу ты празднуешь в свой день рождения?
- Что именно ты одобряешь в пьянках по пятницам?
- Что происходит такого говенного в твоей жизни, что тебе нужен праздник без повода?

Празднуя без поводов (то есть без своих заслуг и достижений), ты убиваешь на корню сам механизм успешности.

Например, всю жизнь праздновать то, что ты когда-то был (была) самым быстрым сперматозоидом? Я что-то не помню, чтобы олимпийские чемпионы праздновали свою победу каждый год.

Праздновать Новый год, то есть смену даты в календаре? И какова твоя заслуга? Ты что, весь год пинками гонял по небосводу Ра в компании с Шивини и Вицципуцци, чтобы они не хавлили и работали светиллом?

Что там у нас еще осталось? 23 февраля? День, когда эпически надрали задницу Красной Армии? 14 февраля, то есть луперкалии? Майские праздники? У офисного планктона? Не смейся меня.

Пойми одну вещь – если ты устраиваешь себе праздники без повода, ты отучаешь себя двигаться к достижению целей. Еще

хуже может быть только одно – отмечание *начала дела* вместо отмечания **первого достижения**. Поясню – открыть фирму и нажраться по этому поводу – это не ратификация достижения целей. Открыть фирму и отпраздновать первый крупный контракт – да.

Выводы:

- Похвала себе – важный принцип увеличения эффективности.

- Хвалить себя надо за завершение работы (проекта, цели).

- Чем значительней проект, тем значительней похвала.

- Никаких праздников, если ты к ним не имеешь отношения.

Любые церковные, светские и прочие праздники – на хер. Пока все бухают, ты успеваешь сделать больше.

ГЛАВА 31

ЛИДЕРСТВО. ХАРИЗМА. СИЛА

- *Чем ты занимаешься?*
 - *Я силовик.*
 - *Э-э-э...*
 - *В хорошем смысле этого слова. Занимаюсь силовым спортом.*
- Из разговоров с женщинами

Я понимаю, что название этой главы и следующий тест могут показаться весьма странным сочетанием, но я настаиваю, чтобы ты следующий тест прошел. Причем прошел до того, как прочитаешь всю следующую главу.

Я этот тест называю «школьным». Он полностью основан на программе школы и не затрагивает каких-либо узкоспециализированных знаний. Условия теста простые – отвечать по памяти, не пользуясь поисковыми и экспертными системами, на каждый вопрос отводится максимум тридцать секунд. Если не знаешь – не знаешь, бывает. Главное – честность. Результаты теста и его смысл – потом. Вопросы разделены на два класса: простые и усложненные.

Простые вопросы

- Что точно обозначает число «Пи»?
- Перечисли все семь античных чудес света.
- К какому семейству относятся пауки?
- Что именно обозначает термин «валентность»?
- Назови точную дату начала Второй мировой войны.
- Назови точную дату окончания Второй мировой войны.
- Перечисли хотя бы пять представителей Голштейн-Готтрупской династии.
- Назови точное имя победителя битвы при Ватерлоо. Подсказка: он имел звание генерал-аншефа российской армии.
- В каком веке произошел раскол христианской церкви на православную и католическую ветвь?
- Назови хотя бы восемь русскоговорящих обладателей Нобелевской премии.
- Назови даты существования Римской республики.

- Сколько овец Ной вез на своем ковчеге? (Допустим, что он существовал.)
- Как ведет себя конденсатор в сети переменного тока?
- На каком принципе работает трансформатор?

Сложные вопросы

- Назови как можно больше фамилий лицеистов первого выпуска. Это тот самый выпуск, где учился Пушкин.
- Назови десять самых полноводных рек мира.
- Назови хотя бы двенадцать союзников Германии во время Второй мировой войны.
- В честь какого животного названы Канарские острова?
- Кто из европейцев впервые доплыл до американского континента?
- Откуда родом (из какой страны) был Марко Поло?
- Сколько у человека чувств? (Подсказка: зрение, обоняние...)
- Какие металлы являются жидкими при комнатной температуре?
- Армии каких стран прошли парадом в Варшаве после захвата Польши в 1939 году?
- Почему СССР был исключен из Лиги Наций?
- Почему в школе на ноль делить нельзя, а в институте можно?
- Как называется «Откровение» авторства Иоанна Богослова?
- Назовите существенные отличия НСДАП и КПСС.
- Где в России живет народность, которая называет себя Инуиты?
- Назови совершенно точно первоначальное значение термина *degradation*?

Давай разберем ответы. Все давать не буду – оставляю тебе простор для поиска. Но, к примеру, впервые до Америки из европейцев доплыл Лейф Эрикссон, около 1000 года нашей эры. Викинг. А Вторая мировая война шла с 1 сентября 1939 года до 2 сентября 1945. Самый частый ответ – с 22 июня до 9 мая. Это даты Великой Отечественной войны, что совсем не то же самое. А в битве при Ватерлоо русская армия не участвовала, и победитель битвы – первый герцог Веллингтон.

На остальные вопросы ответы простые, их знает даже Википедия. Но меня волнуют не сами вопросы, а количество верных ответов на них, которые ты дал по памяти. Массовое тестирование пока-

зало, что в среднем правильно отвечают на пять вопросов из простого списка и около двадцати процентов студентов – отвечают меньше, чем на пять. Про сложные вопросы мне стыдно говорить.

Вы знаете, лучшей рекламы школьному образованию мало что может сделать. Заметь, я не прошу тебя по памяти процитировать теорему косинусов или объяснить, почему тяжело загруженный самолет летит легче, чем легко загруженный. Или таки рассказать, что на самом деле из себя представляет транзистор. Или почему не возникло революционное движение сразу после войны 1812 года. Эти вопросы выходят за рамки стандартной школьной программы, равно как и программирование на ассемблере.

Но нас волнует не только то, что случилось во время прохождения теста, но и то, что с этим делать, и вообще – зачем нужен был этот тест? Ответ простой: умение анализировать данные, работать с памятью и давать ответы на вопросы – это составная часть работы лидера, то есть руководителя бизнеса. Я надеюсь, что ты хочешь рано или поздно иметь бизнес, который процормит не только тебя, но и твоих внуков?

Давай решим, что да, ты хочешь, и кратко поговорим про типы лидерства. Зачем это все нам нужно? Как сказать, если лидера как минимум не уважают, компания быстро разваливается. А если лидер не понимает механизмов этого самого лидерства, то компания редко живет больше двух-трех лет.

31.1. Интеллектуальное лидерство

Интеллект – это способность находить алгоритм решения ранее неизвестных задач (путь решения проблем).

П.Н. Другой

Простой совет на тему того, как расширять свой кругозор. Например, когда ты куда-то путешествуешь в поезде или самолете, что ты берешь с собой читать? С большой долей вероятности – журналы. Попробуй брать книги, хотя бы художественные. Как минимум они стоят столько же, сколько развлекательный глянец, а хватает их на гораздо большее время. Простое чтение литературы, написанной хорошим языком, даст тебе хороший словарный запас и умение грамотно складывать буквы в слова.

Зачем это все нужно? Неотъемлемая кармическая обязанность лидера – публичные выступления. Неважно, перед группой сотрудников или стоя на крыше броневика с надувным бревном в штанах. И представь себе, что ты в этот момент начинаешь вещать в стиле Бивиса и Баттхеда. В лучшем случае получишь тухлым ботинком между мандибулой и *os occipitale*.

Развивай навык до уровня чтения в сутки хотя бы трех сотен страниц. Или пяти тысяч за отпуск. Это всяко полезнее и приятнее, чем бухать со свиноматками в баре.

Могу сказать, что для меня лично интеллектуальное лидерство прямо связано с общей эрудированностью. Хотя бы потому, что почти все типовые проблемы, которые встречаются в жизни, были описаны не только греческими философами и Макиавелли, но и в том числе давно освещены в хороших фильмах.

Понятно, что жвачка для мозга, щедро приправленная сортирным юмором, сильно проще для восприятия, чем фильмы Орсона Уэллса или «Хранители» в варианте Зака Снайдера. Наверное, потому, что там нет фраз в стиле «Пыщ-пыщ, ололо, я водитель НЛО!». Точно так же сложно слушать авангард или джаз после блатняка (у нас его почему-то называют шансоном).

Бывают контексты, где не любят гребаных умников. Обычно они полностью состоят из уроков и прочих урук-хаев. Но именно гребаные умники делают большие деньги, и тогда они становятся реально уважаемыми людьми. Именно поэтому я настоятельно советую своим студентам читать мемуары достойных людей – начиная от Генри Форда, заканчивая Маннергеймом. Единственное, что читать эти мемуары надо не в «Караване историй», а в книге, и написанные самим автором, а не после литературной обработки. Тогда можно очень и очень многому научиться.

Интеллектуальное лидерство крайне необходимо в компаниях, где большое процентное соотношение «умников» к обычным людям.

Типичный пример постановки и достижения целей: запереться в отеле и сидеть на доставке пиццы до тех пор, пока задача не будет обсосана до костного мозга. Потом так же методично заниматься ее достижением.

Типичный пример разрешения проблем: найти лучшего юриста, лучшего начальника службы безопасности, лучшего пиар-

щика и спросить: «Что надо сделать, чтобы воевать с нашей компанией было экономически невыгодно?» И сделать это за три года до возможного наступления проблем.

Другими словами, интеллектуальный лидер просматривает линию будущего на этапе стратегического планирования. И предотвращает проблемы до их теоретического появления.

31.2. Иерархическое лидерство

Когда Ринсвинд прибыл, великие полководцы обсуждали стратегию битвы. Похоже, все сходилось во мнении, что если послать на штурм горы по-настоящему большое количество людей, то достаточная их часть сможет избежать летящих вниз булдыганов и захватить крепость.

По существу, это основа всего военного мышления.

Терри Пратчетт

Самый понятный вид лидерства. Давай разберем на примере вооруженных сил. Иерархия подчинения выстраивается просто – от верховного главнокомандующего до рядового через несколько посредников. Ответственность за неподчинение прямо прописана в уставе, например.

Лидерство выстроено на кнутах и прянике. Если ты молодец – тебя поощряют (неделей отпуска, внеочередным присвоением звания протодиакона, именными революционными шароварами). Если ты не молодец – тебя анально карают (гауптвахта, епитимья, наряд вне очереди, неполное служебное соответствие).

Типичный пример постановки и достижения цели: спросить у начальника.

Пути решения проблем – сгрузить проблему на подчиненного. Типичный пример – у Пратчетта.

– *Сержант?*

– *Сэр?*

– *Глаз с этого ребенка не спускать!*

– *Слушаюсь. Капрал?*

– *Сержант?*

– *Позаботься о парнишке.*

– *Да, сержант. Рядовой Ахейос?*

– *Да, капрал, – отозвался тот мрачным от дурных предчувствий голосом.*

– *Пригляди за пацаном.*

Рядовой Ахейос оглянулся. Оставались только Ринсвинд с Эриком, и хотя это общеизвестная истина, что итатские во всех отношениях стоят на самой нижней ступеньке воинской иерархии, где-то сразу после полкового осла, выражение их лиц давало понять, что они не собираются выполнять ничьи приказы.

Сама по себе иерархия – крайне полезно, особенно если продвигать по служебной лестнице харизматиков, а овощей оставлять на нижних грядках. В чистом виде иерархическое, вынужденное лидерство лучше никогда не использовать, хотя бы потому, что вынужденное подчинение рождает далеко не вынужденный саботаж. Поищи, что обозначает термин «дембельский аккорд». Точно так же, что в обычной компании нельзя посадить за пьянку на гауптвахту или отправить в дисциплинарный батальон.

31.3. Примативное лидерство

Странно, когда мужчина стремится быть красивым. Совершенно естественно, когда мужчина стремится быть сильным.

Владимир «Динамит»
Турчинский

Теперь настало время нанести визит вежливости последователям Конрада Лоренца, Виктора Дольника, Ричарда Доркинза, Карла Фриша и других выдающихся ученых. Все эти люди изучали поведение животных, что не только интересно, но еще и дает нам множество параллелей с современным человеческим обществом.

Как там было у разных мечтателей? Типа если бы я попал в Средневековье, к викингам, я бы стал воином, захватывал деревни, убивал врагов, был сильным и смелым... Давай приведу тебе интересные примеры.

– Совершенно нормальный результат, когда на соревнованиях кидали камни весом двадцать стоунов на пять метров. Или, современным языком, 130 килограммов. На сколько такой камень кинешь ты? Если не веришь этой информации, то один швед поднял спиной вес в 2105 килограммов (его звали Оскар Валунд. Рекорд задокументирован официально).

– Описаны в исторической литературе случаи, когда рыцарь срубал молодую березу и рукой выжимал из нее сок. Переводя на русский язык, это динамометрия под двести килограммов. В современном мире существует всего пять человек, которые сжали рукой эспандер с сопротивлением 165 килограммов.

– В 1893 году Джеймс Вальтер Кеннеди сделал становую тягу с весом в 600 килограммов (ядро весом 36 пудов 25 фунтов).

– Средний викинг мог грести на веслах две недели по 10 часов в сутки. А после этого махать топором весом в десять килограммов пять часов. И так – всю жизнь.

– Григорий Кашеев в 1908 году перенес на спине живую лошадь. А лошадь в среднем весит от четырехсот до шестисот килограммов.

Таки вот, пупсик, в средневековой Скандинавии вождем часто становился самый сильный. Самые слабые были рабами и были рабами всю свою жизнь. Сегодняшний средний полупидор, простите, метросексуал, с точки зрения физической силы, представляет собой кусок мяса, в убийстве которого нет даже воинской доблести. Средний боец, который при мысли о тренажерном зале хочет накатить пивка, от таких метросексуалов далеко не ушел.

Чем этот тип лидерства полезен? Многими вещами. Например, если есть два варианта, за кем следовать, то подсознательно человек выбирает самого сильного, если прочие факторы находятся на приблизительно равном уровне. Точно так же физическая комплекция дает значительный бонус во время ведения переговоров (не только силовых) и при установлении раппорта. Есть и минус – в соблазнении девушки тебя гораздо больше боятся, поэтому приходится очень медленно спускаться с горы.

Типичный вариант решения проблем – силовые наезды. Например, в бизнесе «проплатить», чтобы конкурента убрали с рынка. Чем плоха эта стратегия? Как минимум, такой человек

не понимает, что конкуренты – его лучшие друзья, потому что устраивают бесплатный аудит его бизнесу, указывая на слабые места. Конкурентов надо любить, они ваши лучшие друзья, они вас мотивируют развиваться.

Да, в случае опасности вашему стаду, самый сильный самец первым принимает бой. В жизни самый сильный самец должен быть еще и немного умным, чтобы оставаться в рамках закона. Когда у вас слишком хорошо все с выработкой тестостерона, башня может очень далеко уехать, надо бы себя контролировать.

31.4. Харизматическое, или сбалансированное лидерство

Глупо надеяться совершить что-то глобальное, например, установить мир во всем мире, устроить счастье для всех, но каждый может сделать какое-нибудь маленькое дело, благодаря которому мир станет хоть чуточку лучше. К примеру, застрелить кого-нибудь.

Терри Пратчетт

Самое веселое в харизме – что этого слова практически нет. Ну да, есть определение – «дар богов», и все такое. Я могу дать другое определение: харизматическое лидерство является иррациональным. То есть основано на глубокой эмоциональной эмпатии сотрудников или членов движения.

В харизматичности, если копнуть глубже, чем бульварная пресса, есть несколько составляющих. Я для простоты называю их сбалансированным лидерством, то есть умением брать отовсюду лучшее и объединять в себе. Что же общего у всех стилей лидерства? Давай посмотрим на подробных примерах.

Миссия

Хорошо, когда у человека есть цели. Часто бывает, когда для достижения целей люди собирают команду. И есть существенная разница между лидером и кошельком наёмников.

Например, когда вся команда работает над достижением твоих целей, они прекрасно понимают, что результаты работы при-

надлежат тебе. И совершенно реально, законно и трезво хотят получить компенсацию за свою работу. И что бы ты при этом ни говорил вслух, если твои цели реально касаются только тебя, то ты этот подход к работе будешь транслировать каждую минуту своими действиями, и это все окружающие быстро поймут. Люди ни разу не идиоты. Они выставят тебе ценник или просто уйдут с клиентской базой к тому сеньору, который предложит больше. Это всего лишь наёмники, они работают там, где платят больше.

Теперь представь себе другую картину. Все твои сотрудники, команда, подчиненные и коллеги, каждый день видят, что главная задача твоей работы – сделать бизнес еще более полезным людям. Ты каждый день работаешь над тем, чтобы твои продукты были более удобны, качественны, больше радовали и больше приносили пользы. И это не просто слова – это безлимитный рабочий день с полной самоотдачей, и ты требуешь от людей того же, что делаешь сам. Твоя высшая цель – сделать мир если не совершенным, то хотя бы удобнее для значительного количества людей.

Такой подход не отменяет получения денег за свою работу, но это стоит не главной целью. Как ты думаешь, если твои люди будут понимать, что они несут пользу в мир, будут ли они работать чуточку лучше?

Личный пример

Истинный лидер сам проживает то, что говорит. Если требует от сотрудников ходить в зал – сам тягает железо в этом зале регулярно. Если требует читать книги – то сам читает много и с удовольствием. В психологии это правило называют «конгруэнтность», я бы использовал другой термин – «истинность».

В свое время, на одном семинаре по подготовке тренеров, где я присутствовал в качестве студента, примерно полтора часа ведущий тренер объяснял, как отвечать на вопросы студентов в стиле «покажите, как сами продаете» во время семинаров по продажам. Я спросил: «А почему нельзя научиться, а не рассказывать теорию из книг?» В общем, в этот день тренер преподавать больше не смогла.

Причем два тренера, один из которых, скажем, хороший продажник, а другой, к примеру, преподаватель езды на мотоцикле, достаточно легко могут научить друг друга продавать и ездить на мотоцикле. Бесплатно, из обмена опытом. Я не понимаю, за-

чем тренироваться отвечать на вопросы по существу, вместо того чтобы реально научиться. Я не представляю себе хирурга, который обучает молодых врачей, не умея держать скальпель.

Что же будет, если лидер сам не будет соблюдать то, о чем проповедует? Я рекомендую тебе крайне внимательно прочитать книгу и найти в тексте правило членососа – это как раз про этот случай. Люди не очень любят, когда их обманывают – это не только рвет раппорт на глубинном уровне, это вызывает саботаж в рабочих моментах, выполнение заданий только под присмотром, убийство творческой инициативы и прочие веселые моменты.

Честность

Я думаю, если ты еще не осознал всю пользу честности, тебе надо перечитать соответствующий раздел.

А если ты забыл, то понятия честности нам известны еще со времен игр в песочнице. Как там было? Играй по правилам. Будь честен. Умей проигрывать. Уважай соперников. В мире бизнеса – ничего не поменялось. Только песочницы теперь зовут карьерами.

Стратегическое планирование

Миссия – это не только счастье для всех и никто не уйдет обиженным, это еще и понимание того, как этого счастья достичь. Умение прогнозировать развитие бизнеса на пять, десять и более лет вперед – часто называют словом «видение». И по поводу стратегического планирования ниже я написал отдельную главу.

Недостатки

Харизматичное лидерство – это лидерство парадокса. Любят часто не за что-то, а вопреки. И недостатки – то самое «вопреки». Этот пункт объяснить сложно, но я постараюсь кратко изложить самую суть.

Если у тебя будут одни достоинства, но не будет недостатков, то, с одной стороны, это невозможно, а с другой стороны, обычные люди в это чудо не поверят. Так что идеал оставь сферическим лидерам в вакууме. А лично тебе я рекомендую осознать какой-то один свой «недостаток» и сделать его своим главным союзником.

Мелкий изъян делает лидера человечнее, все равно, чем он будет – дефектами речи, нервным тиком или грузинским акцентом и плохо работающей рукой.

Резюме и выводы

– Я думал, что гномы не верят в дьяволов, демонов и прочую нечисть, – удивился Ваймс.

– Это верно, только... мы не уверены, что нечисть об этом знает.

Терри Пратчетт

Да, в этой главе я не хотел написать полноценную работу по воспитанию в себе лидера и убийству в себе раба – скорее, тут даны наброски и указаны пути развития. Кому тема лидерства реально важна и интересна – у Дениса Шальнова и Петра Кузнецова есть отдельный лидерский тренинг, который однозначно стоит посетить всем, кому тема лидерства важна не только как реальность, но и как перспективы.

ГЛАВА 32

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – НА РАЗНЫХ ПРИМЕРАХ

Достань из кошелька последние центы, вложи их в свою голову, а голова наполнит твой кошелек долларами и проследит за тем, чтобы он никогда не пустел.

Бенджамин Франклин

В этой главе я хочу с тобой открыть тему работы со своими ресурсами – на примере денег в основном.

32.1. Стратегия «Здесь и сейчас»

Будущее должно быть заложено в настоящем. Это называется планом. Без него ничто в мире не может быть хорошим.

Георг Лихтенберг

Я довольно много общаюсь со стриптизершами. Кроме того, что у них обычно отличная фигура, растяжка и определенный фанатизм в работе, у подавляющего большинства из них явно присутствует определяющая жизненная стратегия. Чтобы было понятно, о чем идет речь, я кратко расскажу про средний образ жизни средней стрипки.

Подъем около двух часов дня, дальше часов до пяти-шести – свободное время. Обычно тратят его на социальные сети или шопинг, редко кто занимается растяжками и походами в фитнес – нагрузки на работе и так хватает. Часам к семи – в клуб на репетицию, где их два-три часа гоняют по шестам или ставят шоу-программу. С десяти часов клубы открываются, в шесть закрываются. Потом такси, домой, спать.

На работе хорошая танцовщица получает от пяти тысяч за вечер (может и пятнадцать) – эти деньги складываются из чаевых, приватов, консумации и прочих крэйзи-меню. Самое веселое в этой жизни – то, что мало кто вообще откладывает деньги.

Зачем? Завтра будет рабочий день, снова заработаю, а все сегодняшние деньги спускаются по принципу «легко пришло, легко ушло». В лучшем случае копят деньги на аренду квартиры, а когда это надоедает, переезжают к мальчику. Особо продвинутые умудряются накопить на машину, и крайне редко на квартиру.

Что это дает в итоге? Ближе к тридцати годам наша барышня выходит в тираж – поддерживать такую же фигуру, как у двадцатилетней девушки, крайне сложно, да и новое поколение принимается на работу регулярно. Клиенты не любят смотреть на целлюлит и обвисшую грудь.

И остается возрастная барышня с большими запросами и специфическими навыками посреди великого бескрайнего ужаса под названием «рынок труда». Некоторые устраиваются работать хореографами или артдиректорами. Некоторые продолжают трудовую деятельность в борделях, но это еще лет на пять. Совсем немногие выходят замуж. А что остальные? Да какая разница, судьба незавидная. Зачем про них?

Чтобы было совсем честно, скажу, что такая стратегия мышления часто присутствует у официанток, таксистов, рабочих вахтовым методом и многих других. Ничто так не портит будущее, как постоянный доступ к большому количеству мелких денег ежедневно.

Общее во всех этих людях одно – они живут сегодняшним днем. Они думают, что завтра все будет так же, как и вчера, и так будет продолжаться вечно. Плюсы этой стратегии мышления можно увидеть у любой возрастной стриптизерши с потухшими глазами. И эти плюсы нужно раскрывать по правилу Лопиталья.

Но есть и действительно серьезные плюсы – с этими девушками часто можно совершенно адски отжигать на пути соблазнителя, благо комплексов в сексе у них обычно очень мало, а возможностей и энтузиазма для любимого человека – очень много. Но это тоже стратегия «здесь и сейчас», которая подходит для быстрого соблазнения на одну ночь.

В более бытовом виде эта стратегия используется низшим звеном офисной пищевой цепочки, которая рассылает друг другу «юмористические» картинки с надписями в стиле «сегодня пятница! Давай бухать!!!». Мало у кого есть какое-либо карьерное будущее, если твое стратегическое мышление ограничивается крайним рабочим днем недели.

У меня есть заведения, которые относятся к моим любимым и которые я посещаю много-много лет подряд. И иногда я задаю персоналу вопросы в стиле: «Вот ты работаешь официантом достаточно давно. Сколько еще лет ты хочешь работать на этой работе?» Ответы часто являются иллюстрацией к части социального программирования.

Не повышают, работы другой нет, ничего делать другого не умею, и прочее – прямо живые примеры целеустремленных и последовательных альпинистов карьерных лестниц. Второй вопрос, который я задаю, часто звучит так: «А что мешает научиться?» Возвращаемся к первому предложению в этом абзаце.

Мы не рождаемся с набором навыков, мы их прокачиваем всю жизнь. Помни про «Модель ста баллов», или про RPG.

Стопперы

Этим веселым словом я называю факторы, которые убивают стратегическое мышление людей и концентрируют их мысли на удовольствии здесь и счастье сейчас. Типичный пример – алкоголь. Сложно найти человека, который не знает про вред алкоголя.

Однако алкогольный угар глушит трезвые мысли в голове, заменяя собой высокоинтеллектуальные беседы и спортивные достижения. Люди знают, что потом будет плохо, что будет похмелье, что денег не останется, что здоровье ухудшается. И какой ответ на все это? Правильно, ответ один: похуй.

Полный комплект стопперов почему-то совпадает с тем, что я писал в части про зависимости. Что там у нас было?

- Алкоголь.
- Наркотики.
- Онлайн-игры.
- Неправильное питание.
- Потреблядство.
- Кредиты.

Слишком много рекламы вокруг нас, которая провоцирует потреблять, пить, тратить, ведь получаешь все хорошее сейчас. А потом расплата, но так это сильно потом.

Нельзя быть стратегически сбалансированным человеком, лидером, достигать успеха, если ты регулярно останавливаешь свое развитие алкогольными угарами. Нельзя быть хорошим спортсменом, сидя на каннабисе. Нельзя быть человеком с мускулистым телом, поедая пирожные килограммами перед сном.

Все так плохо?

Так ли плоха эта стратегия мышления? Не совсем. Есть контексты в жизни, когда стоит ярко гореть. Например, в отпуске или посещая клубы с целью быстрого соблазнения – стоит жить полным сегодняшним днем. А не думать о том, что будет через десять лет.

А вот на работе работать по принципу «сегодня проблемы скинули на завтра, и ладушки» – очень так себе стратегия. Да, от человека возраста двадцати лет ждать собственной ответственности и понимания пути своего развития – очень странно, ему важнее женщины в Южном Бутово, которые позвали его вечером пить кофе. К тридцати годам время стратегического планирования будущего наступило пять лет назад.

Хотя есть одно исключение, и я совершенно точно считаю, что можно жить по стратегии «здесь и сейчас», если ты на основании собственного опыта знаешь, что на следующее утро снова возродишься с мечом в руке, чтобы пировать с героями в чертоге Вальхаллы.

А серьезно – здесь и сейчас стоит концентрироваться на тренировках, на общении с людьми, на чтении книг и просмотре хороших фильмов. Точно так же эта стратегия полезна, например, во время путешествий на мотоцикле. Потому что если важна конечная точка путешествия, то она достигается за тридцать секунд до выезда.

32.2. Основы еврейства

Эти евреи... Они убивают меня.

Иисус Христос
в варианте Мультиреальности

Я до сих пор помню первый реальный случай основ еврейства, который я получил на семинаре в Тель-Авиве году в 2003-м, кажется. Случай был крайне прост и незатейлив.

Группа из восьми или десяти человек вместе с моей персональной выбирала место для обеда. Не вламываясь в кабак, нет. Один делегат от тусовки шел в ресторан, показывал на нашу компанию за окном и спрашивал, какую скидку получают десять клиентов, если придут сразу. И пока эта скидка не достигала двадцати процентов, в ресторанчик мы не заходили. Со второй или тре-

твей попытки всегда находился адекватный менеджер, который понимал свой гешефт, и мы нормально обедали при хорошей экономии денег.

В России почему-то на банкеты наценка. Почти везде. Для меня это критерий того, что менеджер в кафе – человек альтернативной одаренности. Почему при массовой явке обеспеченных людей они должны больше платить? У меня это в голове не укладывается.

Меня эта история многому научила, главное – считать свои деньги. Ведь богатый человек это тот, кто тратит меньше, чем зарабатывает. Ты можешь зарабатывать сто тысяч долларов в год и тратить сто тысяч и еще десять. По результатам года – ты не человек, у которого все хорошо, ты должен. Кругом.

32.3. Анальное ипотечное рабство

*Банки существуют не для того,
чтобы вы богатели.*

Народная мудрость

Я люблю приводить ипотечное кредитование как крайний случай фимоза головного мозга. Для того, чтобы реально в адекватном состоянии брать ипотеку, надо жить не в России. В Израиле ипотека, к примеру, три процента годовых. Есть страны, где ипотека два процента. И только у нас матрица говорит всем: «Купи квартиру, хороший хомячок – это тот, у кого есть своя норка. По фигу, что надо крутиться в колесе целыми днями. Зато – свое!».

Давай посчитаем. Математически.

1. Квартира стоит полмиллиона долларов. Неважно, сколько ты рассчитываешь или какие цены в твоём городе. Тут главное – сам подход к использованию денег. Так что давай считать на примере показательной квартиры 80 квадратов, в адекватном месте города – у нас такие цены.

2. Банки залупят 15 процентов годовых, страхование, первый взнос и так далее. Даже если обещают десять, чисто десяти процентов нигде нет – всегда есть дополнительные скрытые платежи.

3. Из этих исходных данных ежемесячный платеж составит 5 тысяч долларов США сроком на 25 лет.

4. Стоимость квартиры на выходе будет полтора миллиона долларов. Из которых миллион – чистый доход банка.

Проценты могут отличаться, суть не в этом. Суть в том, что «хомячок» искренне считает, что эта квартира – его. Полный бред, до конца срока выплаты денег квартира – банка. Я лично знаю человека, который купил в ипотеку четырехкомнатную квартиру. Заплатил стартовый взнос, платил пару лет. Потом настал кризис. Человек потерял работу. Сейчас у него нет квартиры, прописки и живет он немного не в таких радужных условиях.

«Хомячки» берут квартиру в ипотеку только по одной причине – таким образом банк заставляет их работать чуть больше, и на работе у них всегда за спиной стоит призрак потери норки. Я же говорю – анальное рабство.

32.4. Адекватная стратегия инвестирования в будущее

*Единственное, что разрушает
мечты, это – компромисс.*

Ричард Бах

Да, я уверен, что ты веришь в пенсионный фонд. И готов жить на издательскую пенсию в пять тысяч рублей всю старость. Посмеялись и забудет.

Давай возьмем те же самые исходные условия, что и для ипотеки. К примеру, ты берешь 150 000 стартового капитала и готов вкладывать пять тысяч в месяц. Сразу говорю, что на две тысячи ты снимаешь квартиру и спокойно живешь. (Цены в баках США.)

При консервативной стратегии инвестирования в облигации под 12 процентов годовых, с капитализацией процентов и ежемесячными взносами, за двадцать пять лет мы получаем на выходе.... барабанная дробь...

7 656 000 долларов США.

Твоих личных денег. А если вкладывать те же самые пять тысяч в месяц, то цифра будет уже 11 миллионов. На эти деньги можно купить не только одну квартиру – хватит на машину, яхту и бордель на первом этаже.

И это – консервативная стратегия накопления с гарантиями. А если ты, как и я, готов идти на разумный риск и знаешь толкового человека, который умеет управлять деньгами (а среди моих студентов есть такие люди), то на тех же самых условиях инвес-

тирования, по три тысячи в месяц, можно получить другой результат. Со средней доходностью 30% (цифры занижены, у толковых управляющих они выше) и сроком 25 лет на выходе будет **двести гребанных миллионов**. Долларов, мать их.

Ты мне возразишь, что бывают кризисы и обвалы рынка. Да, в 2008 году такой был. И толковый боец, который управляет моими деньгами, показал доходность больше трехсот процентов. В кризисный год полного пиздеца, ага.

Да, не у каждого есть такие деньги, и надо с чего-то начинать. Интересно, что будет, если взять стартовый капитал в десять тысяч рублей и каждый месяц вносить по пять тысяч рублей на протяжении всего рабочего срока? Те же самые тридцать лет?

На выходе будет 630 миллионов рублей, которые даже положенные в банк дадут 60 миллионов в год процентами. Или пять миллионов в месяц. Обращаюсь к господам из пенсионного фонда: где мое бабло? Как можно провафлить столько денег, чтобы получалось пять тысяч в месяц?

Если вкладывать в месяц 10 тысяч, получается уже миллиард двести миллионов. А если тридцать тысяч – то три миллиарда. Я думаю, на эти деньги я смогу прожить. С трудом выживая, но как-то выкручусь.

Фишка в том, что на государство рассчитывать нет никакого смысла. Ждать милости, ноя по поводу пенсии – идея весьма пораженческая. А если взять все деньги, которые тратятся на алкоголь и сигареты, и вкладывать их в свое финансовое будущее, то цифры будут весьма хорошими. Единственное, тут важно постоянство – один раз положив тысячу рублей и забив болта, ты счастья не получишь.

Мое правило: я откладываю в счет будущего светлого пенсионного счастья десять процентов от всех моих доходов без исключения. Плюс полностью вкладываю доход от одного мелкого проекта в комплекте. В месяц набегает достаточно весомая сумма. Я это делаю с пониманием того, что этот проект – на десятилетия. И чем дольше я буду вкладывать свои деньги, тем больше на меня будут играть квадратные уравнения сложных процентов.

Я очень тебе советую вкладывать деньги, и регулярно, и ежемесячно. Это даст тебе запас прочности на любой черный день. Да, и когда мои студенты получают хорошие деньги, основыва-

ясь на моих советах, вы же будете всем советовать у меня учиться, так ведь? Вот и договорились – в конце книги смотри ссылку на команду лингвистов-брокеров.

32.5. Еще один финансовый пример

Не существует такой проблемы, в которой не было бы бесценного дара для тебя. Ты создаешь себе проблемы, потому что эти дары тебе крайне необходимы.

Ричард Бах

Я знаю огромное количество людей, у которых есть множество благих и хороших целей. Начиная от захвата мира (в очередь!), заканчивая чем-то приземленным, дешевым и банальным – ну, пусть будет «Порш Кайен». Давайте на эту тему сейчас еще и порассуждаем.

Начну издалека. С вопроса, который я очень люблю задавать своим студентам, и звучит он так: сколько стоит час твоего времени? В доходной шкале? К примеру, возьмем стандартную рабочую неделю, стандартные 22 дня в месяц и среднюю зарплату в 50 тысяч рублей. $22 \cdot 8 = 176$ часов в месяц ты работаешь. Твое время стоит 285 рублей в час.

Отойдем в сторону от того, что, таская рояли на девятый этаж, ты будешь зарабатывать в два раза больше, а заливая бензин на заправке, работая нелегальным эмигрантом в Евросоюзе – столько же. Будем считать эти цифры как усредненный пример.

Даже если учитывать, что реально рабочих часов в месяц под две сотни, а то и под двести двадцать, мы будем брать самые маленькие цифры – не хочу бить по твоему самолюбию цифрами типа 150 рублей в час. Это меньше дохода бабушки-баттлхантера у метро.

Итак, на достижение твоей цели требуется, допустим, пятьдесят тысяч долларов. К примеру, цифры условные. Полтинник до радости и счастья, совмещенного с презрительным взглядом свысока на этих жалких людишек, копошащихся у подножия твоего величия.

Для простоты будем считать в рублях, округленно и усредненно.

Итак, ЦЕЛЬ.

Требуется: ресурсы в виде бабла, количество 1 500 000 рублей.

Альтернатива: при заработке 500 рублей в час это три тысячи часов времени. Цифра кажется астрономической, да. ТРИ ТЫСЯЧИ ЧАСОВ!!!! Если взглянуть на первый абзац этой истории, то все равно получается тридцать месяцев, откладывая все что есть, то есть два года и еще полгодика сверху.

А теперь подумаем. И очень-очень внимательно подумаем еще, я буду писать, как сделать все то же самое гораздо раньше. Возьмем три стратегии.

Первая, простая: взять кредит в банке и выплачивать каждый месяц тридцатку. Да, это будет кредит на пять-семь лет, и заплатишь ты сильно больше двух миллионов, зато тачка твоя уже сейчас. Как говорится, имея крутую машину, ты показываешь окружающим не то, сколько зарабатываешь, а сколько должен банку.

Вторая, нереальная: откладывать тридцатку каждый месяц, пока не накопишь нужную сумму. Мой опыт подсказывает, что правильно фраза будет заканчиваться «пока не пропьешь».

Третья стратегия сперта из мира стратегических игр. Там можно построить рудник и ждать, пока накопится сумма. А можно подкопить чуток, построить второй рудник, и доход увеличивается. А потом третий. И четвертый. И в итоге ты все строишь сильно быстрее, потому что приток денег выше. Переводя на русский язык: можно ждать, отдавать больше, чем стоит вещь, или инвестировать в себя и в итоге заработать сильно больше.

К тому же стратегию можно дополнить простым и понятным методом, он вообще очень вкусный. Но и самый сложный для среднего человека при этом.

Начнем. Скажи, ты можешь, сидя за компьютером, зарабатывать пять сотен в час? Например, переводя тексты или перепиывая статьи? Ответ – да, это средняя цена по рынку. Обладая хоть каким-нибудь средним навыком, на халтуре можно получать до тысячи в час.

Люблю математику. Сериал «Лост», он же «Остаться в живых», идет около ста часов. «Доктор Хаус» – не считал, лень было. И еще пару сериалов, добавив ежедневно два часа на «посмотреть» на «девок вконтакте», и так далее и тому подобное – мы за год легко находим за тысячу часов. Не могу найти других слов, но за год ты продрачиваешь на миллион рублей.

Ты можешь найти себе любые оправдания, да, но мне по фигу – у меня на сериалы нет времени. Мне есть чем заняться, и чем больше я занимаюсь своими делами по повышению профессиональных навыков и чем больше ты смотришь сериалы, тем больше с каждым годом у нас разница в простом эквиваленте успеха – ежемесячном заработке.

Да-да, помню: зато у тебя богатый внутренний мир и ты прожил пару чужих жизней. Мо-ло-дец.

32.6. Работа на перспективу

Вспомни, откуда ты пришел и куда ты идешь, и прежде всего, подумай о том, почему ты создал беспорядок, в который сам попал.

Ричард Бах

Основа человека успешного крайне простая. Я сейчас про это кратко скажу, дальше продолжу, конечно. Так вот, успешный человек умеет думать перспективами – он строит планы на пять лет, на десять, на всю жизнь и следующие пять перерождений.

И эти планы гораздо важнее текущей реальности – он хочет жить хорошо в будущем, отказывая себе во всем в текущем моменте. Да, это похоже на светлый образ строителя коммунизма, согласен.

С другой стороны, мышление «пусть сейчас будет плохо, потом будет хорошо» – оно вечное, это путь развития. Человек себе отказывает сейчас во всех этих статусных игрушках, работает как проклятый и так далее и тому подобное. Да.

Люди со стороны готовы душу продать, чтобы им сейчас было так же плохо, как нашему руководителю. Они не понимают, что на себя он тратит меньше процента заработка, это в голове не укладывается. Как же так – не хвастаться, работать на хер знает куда, когда можно уже сейчас поймать СТОЛЬКО ВСЕГО ВКУСНОГО!

Если мыслить категориями сегодняшнего дня, всегда будешь жить от зарплаты до зарплаты. Попробуй прожить на реальный минимум, отказывая себе во всем, остаток денег фанатично вкладывая в дело – и успех придет. Если не будешь ходить на пьянки три раза в неделю.

32.7. Командный игрок

Хэдвелл обязательно совершит нечто великое. Быть может, сегодня, а может, завтра или в следующем году. И тогда она подарит ему самое большое сокровище, которым женщина может одарить мужчину. Мучительную смерть.

Роберт Шекли

Прошлым летом я общался с одной своей старой знакомой, которая открывала свой собственный бизнес. Этот бизнес связан с непосредственной работой с людьми. Пусть будет, для примера, парикмахер.

Вы понимаете, что у парикмахера конечный уровень доходов?

Работая сам на себя, ты не заработаешь больше, чем физически можешь. Допустим, на стрижку у тебя уходит час, в день ты работаешь десять часов, всегда абсолютно. И если стрижка стоит пятьсот рублей, ты хоть усрись, но больше ста пятидесяти тысяч в месяц не заработаешь грязными. Ну двести, если спать будешь стоя у телефона.

Какая бы ни была стоимость твоей работы, твой заработок конечен. Это – физические ограничения твоего тела. И вселенской несправедливости по имени «в сутках всего двадцать четыре часа».

А что будет, если мы подойдем к вопросу этого бизнеса с командной точки зрения? Разумеется, логично будет нанять на работу десять человек и платить им по триста пятьдесят рублей за стрижку, оставляя сто пятьдесят себе за присмотр. И прочие учредительские и финансовые функции. Давай посмотрим – $150 \cdot 10 \cdot 10 = 15$ тысяч в день, при той же занятости на работе другими людьми. То есть почти полмиллиона в месяц, при этом тебя самого никто стричь людей не заставляет. Ты работаешь меньше, а получаешь больше.

И это только в одном салоне – а их может быть и 10, и 40, и 1721. Их может быть даже больше 9000.

Что мешает? О, ответ есть. Все начинается с того, что сначала нанимается на работу падаван, который тебе помогает. И средний «будущий миллионер», проведя нехитрый подсчет, знает, что если стрижет он – получает пять сотен на карман, а если не он – то полторы.

В этом случае ответ очевиден – мало кто готов платить свои деньги другому человеку за работу, которую можно сделать самому.

В моменте это выгодно, я согласен. Если согласишься на предыдущий пункт – то, работая на перспективу, отдавая свое бабло людям, ты строишь команду. Которая прекрасно видит, что ты платишь большинство денег другим людям.

Ни одна компания не разорилась потому, что слишком много платит продавцам – советую тебе медитировать над этой фразой вечно.

32.8. Цели связаны с другими людьми

– Я сделаю вас знаменитыми!

– Я знаменит уже 10 лет, денег давай.

«Коктейль»

Я сейчас вопрос задам такой, с подковыркой. Как ты думаешь, на кого ориентируется сотрудник компании, от кого принимает правила жизни и так далее?

Допустим, есть в компании руководитель среднего звена, такое бывает. У которого есть цели в жизни – купить себе крутую, по его понятиям, тачку. На этом ход мыслей останавливается. Так получилось, что мешанское мировоззрение у человека – тридцать лет назад должен быть польский кухонный гарнитур, венгерская стенка в гостиной и фарфор.

Фарфора, сука, должно быть много. Чтобы все видели, что у вас все хорошо, и завидовали. Ходили в гости и завидовали. И что сейчас с этим фарфором и польскими гарнитурами? Не ходя к гадалке, скажу – выбрасываются на хер.

Когда я был впервые во Владивостоке, я реально долго не понимал этой фишки – у человека может быть жить негде, но у него должен быть Land Cruiser Prado. Потому что это круто. Перед пацанами не стыдно.

Теперь лирическое отступление.

Кто, как ты думаешь, напрямую транслирует ценности компании подчиненным? Господь Яхве, его величество Гипоталамус, энергетический вампир семнадцатого левела или таки начальник?

И что будет, если начальник транслирует своим подчиненным, что его интересы выше всех остальных? Что на первом месте стоят интересы его персоны, а на втором нет вообще никого? Ну совершенно логично, что все подчиненные начнут играть в ту же игру – ведь начальник личным примером показал, что так не только можно, но и нужно. И упрекать за это он точно не будет. Как вам компания, в которой воруют, укрывают доходы, левачат и так далее? Типичный бизнес а-ля-рюс, очевидно же.

Продолжая мысль о целеполагании. Меня дико прут люди, у которых цели дальше своего носа, то есть игрушек, вообще не идут. Хочу игрушку «а», потом «б», потом «ц», и чтобы вообще не работать!

Вы потенциальные клиенты пирамид, рынков форекс и прочего разводилова.

Почему? Вы не хотите работать, вы хотите потреблять. Вы ничем не отличаетесь от девок, которые спят с мужиками за подарочки.

Мало того, когда у вас все это случайно (или в кредит) получится, у вас внутри начнется самый большой пиздец – цели кончатся, и что тогда делать? Новые цели? С новыми игрушками? В этой игре выигрывает производитель лакшари, а не вы.

Есть один способ это обойти, он называется «духовная практика». Духовная практика продавца – служить человеку в работе, духовная практика тренера – вести человека к его цели, духовная практика руководителя – создать коллектив, в котором лучше, чем где бы то ни было еще, и так далее и тому подобное.

Замечу, что все эти цели – ради других людей. Если вы живете ради того, чтобы другим людям было хорошо, у вас всегда есть смысл жизни, цели и так далее.

И всегда есть новые цели, ресурсы для их достижения и так далее.

И бабла будет более чем достаточно, но в это сложнее всего поверить.

32.9. Бизнес по-русски

Несчастен тот человек, у которого есть любимый ресторан и нет любимого автора. Он нашел любимое место, где можно накормить тело, но не нашел любимого места, где можно накормить свой ум.

Рон Джим

Надеюсь, ты в курсе, что в России есть Краснодарский край. В котором, по чистой случайности, есть такие города, как Анапа, Сочи, Геленджик и так далее. Чем же эти города нам интересны? Совершенно характерным примером бизнеса. Давай раскрою, что я имею в виду. Снова с математикой.

– Койко-место стоит триста рублей в сутки. Без кондиционера и без всего остального. Минимально удобный номер стоит от полутора тысяч в сутки. За четырнадцать дней получается больше двадцати тысяч.

– Билет Москва–Краснодар стоит около десяти тысяч в сезон.

– Транспорт от аэропорта до Анапы – ну, тысяча в лучшем случае.

– Стоимость обеда на человека – тысяча рублей. Я имею в виду не чебурек, а обед.

– Если ты едешь в край на машине – совершенно «бесплатные» гаишники прилагаются.

– Добавим стоимость лежаков, сервиса, заблеванные сортиры, дома, в которых живет под пятьдесят человек, и так далее и тому подобное.

– В комплекте куча геморроя и отношение к тебе, как кошельку на ножках.

Совершенно логично, что в этом году поток туристов в край снизился в разы по сравнению с прошлым. Предсказываю, что динамика будет отрицательной еще долгие годы – ввести заградительные пошлины, как на машины, на отпуск в Тайланде будет сложно.

Надо ли объяснять, что если твое главное желание «по-быстрому срубить баблоса», то этот подход может работать только в

условиях отсутствия конкуренции в принципе. А найти бизнес без конкурентов сейчас надо ой как сильно постараться. Например, если Аэрофлот хочет взять за билет в Бангкок и обратно в Новый год семьдесят тысяч, они пойдут на хер, потому что Emirates возьмут двадцать пять. Сложно быть патриотом и летать латексными компаниями, особенно за свои пятьдесят штук разницы в цене. Это так же странно, как покупать отечественные «машины».

Теперь возьмем показательный пример от противоположного. В западных авиакомпаниях никогда не берут денег за первые ряды в самолетах с пассажирами с детьми – они выдаются бесплатно и сразу. Точно так же детям дарят наборы игрушек и рюкзачков, раскрасок и всего разного много. Для чего? Дети рано или поздно вырастут, а приятные воспоминания, связанные с компанией, останутся.

В бизнесе по-человечески как нигде работает правило «мостостроителя». Ну, вы его уже знаете. На женщинах не работает, к слову.

Я не знаю почему, но в наших компаниях про репутацию компании думают в последнюю очередь, а именно репутация дает тебе место в пирамиде жизни. Мало кто готов вести бизнес с человеком, который кидает, или ворует, или срывает сроки и так далее – и точно так же и по тем же причинам не ведут бизнес с такими компаниями.

Твоя задача быть не только бизнесменом и строителем мостов, твоя задача понимать – что твой самый главный капитал – это твое слово, которое должно быть нерушимо, словно отлито из чугуния. И если ты дал слово, ты должен его сдерживать, несмотря на любые растраты, сроки, усилия и бабло. Это качество в тебе будут уважать все, даже конкуренты, а клиенты – боготворить. Работать на перспективу – это человеческий бизнес, своровать и урвать – русский.

Заключение части

*Массе свойственны глупость и
легкомыслие, из-за которых она
позволяет вести себя куда угодно,
завороженная сладостными
звуками красивых слов и не спо-
собная проверить разумом и
познать подлинную суть вещей.*

Мишель де Монтень

В этой части мы с тобой обсуждали базовые навыки эффективного мышления, и я могу их кратко повторить. Эти навыки простые – умение ставить цели, оперировать стратегическими мотивами, а не желанием пожрать завтра, понимание, что деньги – это инструмент, а не самоцель, работать ради людей, а не ради денег...

Тут можно очень много писать, подводить итоги, но надо ли? Я лучше тебе расскажу одну старую притчу. Я услышал ее от Ника Оуэна, а ты прочтешь ее от меня.

Давным-давно у самых Синих гор жил один молодой человек, который очень хотел стать Мастером Меча. А по обычаям той земли, настоящим Мастером Меча мог стать только тот, у кого был настоящий Меч Мастера.

Молодой человек очень хотел стать Мастером, и он отправился по городам далекой страны у самых Синих гор. Он хотел прийти к одному из старых Мастеров Меча и попросить его: «Великий Мастер! Слава о твоих подвигах идет по всей стране. Ты сражался во всех больших сражениях. Ты всегда побеждал, заслужил славу и почет. Но теперь ты живешь в покое, у тебя есть все, что ты хочешь, и тебе больше не нужен твой Меч – Меч Мастера. Продай его мне или подари».

Молодой человек очень надеялся, что кто-то из старых Мастеров откликнется на его просьбу, и он отправился в путь и долго шел, направляясь к одному из больших городов, где, как он знал, жил престарелый Мастер Меча. Он шел долго и вошел в ворота. Он у всех спрашивал дорогу, и каждый с готовностью показывал ему дом, в котором жил этот человек – великий Мастер Меча, ушедший на покой. И юноша пришел в его дом и обратился к нему:

– Великий Мастер! Слава о твоих подвигах идет по всей стране. Ты сражался во всех больших сражениях. Ты всегда побеждал, заслужил славу и почет. Но теперь ты живешь в покое, у тебя все есть, и тебе больше не нужен твой Меч – Меч Мастера. Подари его мне или продай.

Мастер Меча выслушал юношу, улыбнулся и ответил ему:

– Я бы с радостью, но ты знаешь, этот меч тебе не подойдет.

Молодой человек поклонился Мастеру и снова отправился в путь. Он поднимался в горы, спускался в долины, он плыл по рекам, переправлялся через них и шел дальше. Он пришел в другой город, нашел дом старого Мастера Меча. Он вошел в этот дом и обратился к Мастеру:

– Великий Мастер! Слава о твоих подвигах идет по всей стране. Ты сражался во всех больших сражениях. Ты всегда побеждал и заслужил славу и почет. Ты – настоящий Мастер, это все знают. Но теперь ты живешь в покое, у тебя есть все, и тебе больше не нужен твой Меч – Меч Мастера. Продай его мне или подари.

И старый Мастер Меча выслушал юношу, улыбнулся ему и ответил:

– Я бы с радостью, но ты знаешь, этот меч тебе не подойдет.

И вновь отправился в путь юноша, который очень хотел стать настоящим Мастером Меча. Он шел все дальше, находил старых Мастеров и обращался к ним с одной и той же просьбой:

– Великий Мастер! Слава о твоих подвигах идет по всей стране. Ты сражался во всех больших сражениях. Ты всегда побеждал и заслужил славу и почет. И вот теперь, великий Мастер, ты живешь в покое, у тебя есть все, о чем можно только мечтать, и тебе больше не нужен твой Меч – настоящий Меч Мастера. Продай его мне или подари.

И раз за разом, выслушав юношу, старые мудрые Мастера улыбались и отвечали одно и то же:

– Я бы отдал, но ты знаешь, этот меч тебе не подойдет.

И тогда молодой человек решил отправиться в горы, на поиски тайных кузнецов. Он шел дни и ночи. Вставал с восходом, ложился спать, когда солнце уже давно село. Он спал мало, и все

шел и шел далеко в горы. И наконец, он нашел далеко в Синих горах тайных кузнецов и рассказал о своем положении. Он попросил выковать ему меч, который бы казался настоящим Мечом Мастера. Кузнецы выслушали его и ответили:

– Ты хочешь стать Мастером, и тебе нужен Меч. Хорошо.

И они выковали ему меч, который так же сверкал благородной сталью, легко рассекал железо, шелк или волос, был великолепно сбалансирован, покрыт сложной замысловатой чеканкой и выглядел как самый настоящий Меч Мастера. Юноша с радостью и благодарностью принял свой новый меч, поклонился тайным кузнецам и отправился в путь.

Он сражался во многих битвах и побеждал. Слава о нем разносилась все дальше по далекой стране, опережала его появление, приводила в восторг друзей, вселяла уважение в сердца противников. Он прожил богатую, достойную жизнь и однажды, наконец, ушел на покой, поселился в одном городе далекой страны и много лет жил спокойно и счастливо. И лишь иногда, когда гости восхваляли его, настоящего Мастера Меча, ему становилось неловко. Ведь он-то знал, что у него так и не было настоящего Меча Мастера.

И как-то раз к нему пришел незнакомый юноша. Он поклонился и сказал:

– Великий Мастер! Слава о твоих подвигах идет по всей стране. Ты сражался во всех больших сражениях. Ты всегда побеждал и заслужил славу и почет. Ты – настоящий Мастер, все это знают. И вот теперь ты живешь на покое, у тебя есть все, и тебе больше не нужен твой Меч – Меч Мастера. Продай его мне или подари.

Старый Мастер улыбнулся юноше непонятной улыбкой и ответил:

– Я бы с радостью, но ты знаешь, этот меч тебе не подойдет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КНИГИ, или ФИНАЛЬНЫЕ СЛОВА

*Если хочешь жить для себя,
живи для других.*

Луций Анней Сенека

Дорогой друг, ты прочитал книгу, и за это я тебе благодарен. В ней собраны результаты исследований десятков людей на протяжении многих лет, но не это главное. Я хочу напомнить тебе слова, которые я писал в своей самой первой книге, и эти слова были о том, что, когда ты начнешь ощущать себя, твое окружение может начать тебя удерживать на месте всеми возможными способами.

Возможно, что ты найдешь в себе силы и снимешь отдельную квартиру, найдешь новый круг общения, сможешь все сделать сам, и это будет великим достижением. Великим, хотя и бесполезным, надо признать. Быть одиночкой – это совсем не то, к чему я призываю в книге. Я писал о социальном программировании, но не призывал прерывать общение с обществом.

Подумай – может быть, ты слышал про клубы по интересам? Обычно они собирают людей по принципу общих хобби. И есть подозрение, что социальный статус в клубе владельцев яхт чуть выше, чем в клубе дуть из бульбулятора. И когда вокруг тебя есть определенное общество, ты поднимаешься до уровня этого общества.

А теперь подумай, что делаем мы с нашими студентами? Мы работаем над развитием и личностным ростом, нам важен не только наш успех, но и успех окружающих – мы своеобразный клуб, который всегда с тобой. Возможно, мы в своей массе не очень чутки и женственны, но мы все равно тебя поддержим.

Помни про это.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	3
Метафорическое вступление	7

Часть I. Социальное программирование

Глава 1. Matrix has you. Вместо предисловия	13
Глава 2. Так все же почему матрица?	15
Глава 3. Жизненные пути	17
Глава 4. Социальное окружение. «Суповой набор»	21
4.1. Родители	22
4.2. Старшие родственники, друзья родителей	25
4.3. Школьные друзья, друзья детства	26
4.4. Друзья по университету	28
4.5. Коллеги по работе	29
4.6. Начальник	30
4.7. Колян и Васян	31
4.8. Отношения. Машка / Петька	33
4.9. Итог. Упражнения	35
Глава 5. Путь «Так надо», или Жизнь обычного человека	37
5.1. Раннее детство. Садик	41
5.2. Раннее детство и родители	43
5.3. Школа	44
5.4. Начальная школа	48
5.5. Начальная школа и семья	52
5.6. Средняя школа	54
5.7. Психосоматические расстройства	59
5.8. Родители и взросление	66
5.9. Старшая школа	69
5.10. Родители и старшая школа	71
5.11. Университет	73

Глава 6. Чего хотеть?	78
6.1. Результаты с противоположным полом	80
6.2. Результаты в делах. Количество финансов и имущества	81
6.3. Лидерские качества, харизма	82
6.4. Публичная известность / признание специалистов	84
6.5. Самореализация и самопринятие	85
Глава 7. В поисках Грааля, или Путь «Я хочу»	87
7.1. Верный боевой конь. Воля	90
7.1.1. Уверенность в себе и своих силах. Стопроцентная вера в результат	91
7.1.2. Личная ответственность	92
7.1.3. «Форс-Мажор»	94
7.2. Оружие и доспехи. Навыки и знания	95
7.3. Учителя, соратники и последователи. Социальный конструктор	98
7.3.1. Учителя	99
7.3.2. Как же найти правильных Учителей?	102
7.3.3. Соратники	105
7.3.4. Последователи	108
7.3.5. Социальный конструктор	112
7.4. Рыцарь отправляется в поход. Действие и первый шаг	114
7.4.1. Важнейший компонент действия — первый шаг	117
7.5. Пропитание и обеспечение. Отдых. Радости, победы, достижения	118
7.6. Твой Грааль. Мотивация. Любовь	122
7.6.1. Мотивация. Тайна желаний	123

Часть II. Поступление информации и формирование зависимостей

Глава 8. Телевидение	138
8.1. О целях	138
8.2. Физиология	139
8.3. Диетология	140

8.4. Управление временем	141
8.5. Искажение восприятия реальности	142
8.6. Аргументы зависимых личностей	143
8.7. Ну и как же использовать телевизор?	145
<i>Резюме и выводы</i>	145
Глава 9. Газеты	146
<i>Резюме и выводы</i>	150
Глава 10. Средства Мозгового Истощения	151
10.1. Отвлечение внимания	151
10.2. Создавать проблемы, а затем предлагать способы их решения	151
10.3. Способ постепенного применения	152
10.4. Отсрочка исполнения	152
10.5. Обращаться к народу как к малым детям	152
10.6. Делать упор на эмоции в гораздо большей степени, чем на размышления	153
10.7. Держать людей в невежестве, культивируя посредственность	153
10.8. Побуждать граждан восторгаться посредствен- ностью	153
10.9. Усиливать чувство собственной вины	153
10.10. Знать о людях больше, чем они сами о себе знают ..	154
<i>Резюме и выводы</i>	154
Глава 11. Интернет	155
11.1. Онлайн-игры	156
11.2. Новостные ресурсы	158
11.3. Знакомства	159
11.4. Форумы	160
11.5. Порно	161
11.6. Зависимость	162
11.7. Блоги	162
11.8. Социальные сети	163
11.9. Тайм-киллер	165
11.10. Плюсы и минусы	167
<i>Резюме и выводы</i>	167

Глава 12. Люди как ретрансляторы информации	168
12.1. Негативное программирование	168
12.2. Социальное моделирование	170
12.3. Слив негативной информации	172
<i>Резюме и выводы</i>	174

Глава 13. Человек зависимый	175
13.1. Чем хороша зависимость для продавца?	176
13.2. Стратегия формирования зависимости	177
13.3. Виды зависимостей	178
13.4. Терапия зависимостей	180
<i>Резюме и выводы</i>	182
<i>Заключение части</i>	183

Часть III. О питании в целом

Глава 14. Углеводы	188
14.1. Гликемический индекс	188
14.2. Что же и как есть?	189
14.3. А какие углеводы какие?	190
<i>Выводы по углеводам</i>	191

Глава 15. Жиры	192
15.1. Экскурс в историю	192
15.2. Экскурс в математику	193
15.3. И что?	195
15.4. Группа риска	196

Глава 16. Белки и все остальное	199
16.1. То самое соотношение Б:Ж:У	199
16.2. Девиации в питании	200
16.3. Индекс массы тела	201
16.4. Реальные цифры	201
<i>Резюме и выводы. Примечания</i>	202

Глава 17. Алкоголь	203
17.1. Средства Мозгового Истощения и алкоголь	203
17.2. Формирование зависимости	204

17.3. Алкоголь и влияние окружения	206
17.4. Алкоголь и внутренние физиологические процессы ..	207
17.5. Цифры и необратимые изменения в организме	209
17.6. Экономические плюсы трезвости	210
17.7. Алкоголь и бегство от реальности	212
17.8. Как завязать?	212
Глава 18. Витамины	215
18.1. Гиповитаминоз.....	215
18.2. Суточная норма потребления витаминов	217
18.3. Как получить все необходимые витамины из еды	218
18.4. Про злые химические витамины	220
18.5. Гипервитаминоз	220
18.6. Про курсы витаминов	222
18.7. Таки что же пить?	222
18.8. Краткий пункт про минералы.....	226
18.9. Самое главное: как пить	226
<i>Резюме и выводы</i>	<i>226</i>
Глава 19. Вода	227
19.1. Потребность в воде	227
19.2. Обоснование потребности в воде	228
19.3. Обезвоживание	229
19.4. Признаки обезвоживания	230
19.5. Вода и спорт	231
19.6. Потребление воды и приятные последствия	231
19.7. Когда следует увеличивать потребление воды?	232
19.8. Вода и питание	233
<i>Выводы</i>	<i>234</i>
Глава 20. Адаптогены	235
20.1. Растительные адаптогены	236
20.1.1. Женьшень.....	236
20.1.2. Элеутерококк	237
20.1.3. Родиола розовая	238
20.1.4. Лимонник китайский	239
20.1.5. Аралия	240
20.1.6. Эхинацея	241

20.2. Минеральные адаптогены	242
20.3. Адаптогены животного происхождения	242
20.3.1. Панты	243
20.3.2. Маточное молочко	244
20.4. Техника безопасности	245
<i>Резюме и выводы</i>	247
<i>Заключение части</i>	247

Часть IV. Работа с внутренними состояниями

Глава 21. Перестройка фильтров восприятия	253
21.1. Подготовка	253
21.2. Вопросы	254
<i>Выводы</i>	255
Глава 22. BSFF	256
22.1. Основные положения, стоящие за техникой BSFF ...	256
22.2. Выбор ключевой фразы	257
22.3. Понимание инструкции вашим бессознательным	258
22.4. Дополнительная информация	262
Глава 23. Дополнительные важные вещи россыпью	263
23.1. Ложь	263
23.2. Ярлыки	266
23.3. Оценка других людей	267
23.4. Практика прощения	269
23.5. Духовная практика на смирение	270
23.6. Ритм Жизни	272
<i>Выводы</i>	273
Глава 24. Немного о теле	274
24.1. Массаж	277
24.2. Мануальная терапия	278
24.3. Танцы	279
24.4. Гимнастика.	
Система Фельденкрайза (Лоуэна)	281
24.5. Зарядка	282
<i>Выводы</i>	283

Глава 25. Зарядка.....	284
25.1. Часть первая: суставная гимнастика.....	285
25.2. Главные упражнения	288
<i>Резюме и выводы</i>	292
Глава 26. Самогипноз в ассортименте	293
26.1. Демистификация гипноза	294
26.2. Понятие самогипноза.....	295
26.3. Правильная обстановка для самогипноза	297
26.4. Базовая техника: приятное воспоминание	298
26.5. Техника: прогрессивная мышечная релаксация	299
26.6. Дыхательные техники самогипноза	301
26.6.1. Квадратное дыхание	301
26.6.2. Абдоминальное дыхание.....	304
26.6.3. Дыхательная релаксация	305
26.7. Техника лечения депрессий и выхода в ресурсное состояние	306
26.8. Медитация покоя	307
26.9. Ваза с ресурсами	310
<i>Резюме и выводы</i>	313
<i>Заключение части: в чем смысл жизни и как искать радость бытия?</i>	313

Часть V. Стратегии успешного мышления

Глава 27. Инвестирование в обучение	320
27.1. Плата за обучение	322
27.2. Ресурсы и развитие	323
27.3. Экспонента	326
27.4. Еще одно замечание	327
Глава 28. Давай немного поговорим о целях	329
28.1. Понятие ресурсов	329
28.2. Потреблядство	331
28.3. Истинные и ложные цели	333
28.4. Лестница в небо	335
28.5. Делегирование полномочий	336
28.6. Реакция избегания проблем	338

28.7. Первый шаг и правило обратной связи	339
28.8. Энергия и совместные действия	341
<i>Резюме и выводы</i>	344
Глава 29. Сила духа, или Самомотивация в подробностях	345
Упражнения	346
<i>Резюме и выводы</i>	352
Глава 30. Одобрения, похвала и праздники	353
30.1. Исторические праздники и празднования	353
30.2. Зайдем с другой стороны	354
30.3. Так о чем мы говорим?	355
30.4. Сбой механизма	356
Глава 31. Лидерство. Харизма. Сила	358
31.1. Интеллектуальное лидерство	360
31.2. Иерархическое лидерство	362
31.3. Примативное лидерство	363
31.4. Харизматическое, или сбалансированное лидерство	365
<i>Резюме и выводы</i>	368
Глава 32. Стратегическое планирование — на разных примерах .	369
32.1. Стратегия «Здесь и сейчас»	369
32.2. Основы еврейства	372
32.3. Анальное ипотечное рабство	373
32.4. Адекватная стратегия инвестирования в будущее	374
32.5. Еще один финансовый пример	376
32.6. Работа на перспективу	378
32.7. Командный игрок	379
32.8. Цели связаны с другими людьми	380
32.9. Бизнес по-русски	382
<i>Заключение части</i>	384
Заключение книги, или Финальные слова	387

Богачев Филипп при участии Агапова Алексея
УСПЕХ или Позитивный образ мышления
 Учебно-методическое издание

Подписано в печать 14.10.2011 Формат 60х90/16 26,0 п.л. Заказ №
 Отпечатано на ОАО ордена «Знак Почета» «Смоленская областная типография им. В.И. Смирнова»

Лингвистика – Базовый курс

Формат проведения:

3 или 4 уик-энда с перерывами в течение 3-х месяцев.

Размер группы: 30–50 человек

«Лингвистика – Базовый курс» – первый и пока единственный тренинг в России, обучающий «правильному» общению. Правильное общение – это когда в результате коммуникации ты достигаешь своих целей.

Цели коммуникации могут быть разными! Познакомиться, договориться, привлечь, убедить, продать, увлечь, получить информацию – какие угодно. Но какими бы ни были эти цели, для их достижения используются приемы общения и секреты коммуникации.

Давайте повспоминаем...

Случалось ли у Вас в жизни ситуации, когда Вам были необходимы некие ресурсы, которых не было в этот момент?

Было ли такое, что Вы хотели продвинуться по карьерной лестнице и увеличить свою заработную плату?

Возможно, Вам иногда хотелось немного изменить свою жизнь, чтобы она стала ярче?

А как насчет увеличения круга общения?

Размышляли ли Вы о том, что можно работать поменьше, а зарабатывать побольше?

Хотелось ли быть «душой компании»?

Все эти вопросы можно легко решить, если Вы действительно умеете общаться. Поэтому во время прохождения тренинга каждый узнает, как можно достичь этих и многих других целей!

Прочитать еще

По работе с целями есть много тренингов. Но только «Лингвистика» учит не простому достижению целей, а достижению целей с минимальными затратами. Кому-то важно достичь целей быстро, кто-то хочет сделать это наиболее приятным для себя способом, кому-то важно меньше потратить и больше заработать ... Задача «Лингвистики» – научить строить общение так, как нужно именно Вам, дать навыки и способности управлять любой коммуникацией. А ведь управлять коммуникацией – значит управлять людьми!

Цель тренинга «Лингвистика – Базовый курс» – **дать полный и исчерпывающий набор навыков**, после которых Вы станете действительно мастером коммуникации. И останется лишь набирать собственный опыт, шлифовать мастерство и наслаждаться результатами. Результатами, о которых раньше приходилось только мечтать!

Данный тренинг основывается на авторских запатентованных методиках обучения навыкам, разработанных коллективом

тренеров проекта МЦПиР и его основателем – Филиппом Богачевым за более чем 10-летний период. Стандартные психологические техники и техники НЛП также присутствуют на тренинге. Но они даются в крайне ограниченном количестве и только те, которые эффективны в коммуникации. Никакой терапии или проработки психотравм на данном тренинге не предусмотрено. Тренинг «Лингвистика – Базовый курс» рассчитан на здоровых людей, которые хотят повысить свои навыки в общении, достигать своих целей, а также разнообразить и качественно улучшить собственную жизнь.

В тренинге, кроме теории и огромного количества упражнений, присутствуют задания, основанные на общении с незнакомыми людьми, позволяющие на практике опробовать полученные знания и отработать и усвоить все необходимые навыки прямо в процессе тренинга.

Сам тренинг построен так, что участники, вне зависимости от уровня подготовки, смогут легко и комфортно воспринимать информацию и удобно «встраивать» тренинговый процесс в свою обычную жизнь.

Для повышения качества и улучшения результатов участников на тренинге постоянно присутствует команда поддержки – «саппорт». Саппорт состоит из специально подготовленных, наиболее успешных выпускников предыдущих потоков тренинга «Лингвистика – Базовый курс». Так что, какими бы ни были Ваши цели на тренинге или в жизни, команда саппортов поможет Вам в их достижении. Причем не только во время тренинга, но и во время домашнего задания. Вы всегда сможете рассчитывать на их квалифицированную консультацию и искреннюю поддержку!

Вы научитесь:

- навыкам самопрезентации;
- устанавливать и вести комфортное общение;
- побуждать других людей к действию (мотивировать);
- собирать информацию во время разговора;
- убеждать, переубеждать и разубеждать других людей;
- «видеть» и «чувствовать» собеседника;
- оставлять о себе хорошее впечатление;
- креативно мыслить;
- «гасить» конфликты;
- ставить цели;
- говорить ярко, выразительно и интересно;
- манипулировать группами людей;
- работать с собственными дискомфортными состояниями;
- достигать своих целей.

Пройдя этот тренинг, Вы станете человеком, про которого говорят: **«Ух ты, я думаю, что знаю его уже целую вечность! Как он это делает?! Это невероятно!»**. Станете человеком, ради которого Ваши друзья и знакомые будут готовы на все. Ваше окружение, глядя на Вас, сможет искренне восхищаться Вами и даже немного завидовать Вашим качественным изменениям и росту в жизни. Люди начнут охотнее слушать Вас и прислушиваться к тому, что говорите именно Вы!

**Все это и многое другое Вам подарит тренинг
«Лингвистика – Базовый курс»!**

Наши выпускники очень по-разному используют полученные знания, навыки, умения. Но статистика тренинга показывает, что более 60% целей, которые ставят участники в первый день тренинга, достигаются уже к моменту его окончания!

И абсолютно неважно, какие именно цели были поставлены: научиться лучше общаться, продвинуться по карьерной лестнице или совершить кругосветное путешествие, сменить работу или «продать» подрядчика на лучшие условия, жить на всём готовом или легко достигать намеченных вершин, стать самым ценным сотрудником или открыть свой собственный бизнес.

В течение всего нескольких месяцев после старта тренинга «Лингвистика – Базовый курс»:

- 30% участников существенно улучшают свое положение на текущем месте работы как за счет повышений в должности, так и за счет существенного роста зарплаты;
- 20% меняют работу на более высокооплачиваемую и гораздо лучше им подходящую;
- 10% открывают собственный бизнес;
- 30% существенно меняют свой образ жизни в лучшую сторону.

**Абсолютно все
расширяют свой круг общения, наполнив свою жизнь
новыми, полезными и интересными людьми!**

**Но самое главное, что все выпускники начинают
достигать своих целей и жить своей жизнью.**

Жить – лучше!

Присоединяйтесь!

Трансовые техники в общении и в бизнесе

Формат проведения:

3 дня. Пятница – вечер, суббота–воскресенье 10.00–20.00

Размер группы: до 50 человек

За три дня, что будет проходить тренинг, Вы узнаете многое про Милтон-модель (разработанную Милтоном Эриксоном лингвистическую модель работы с трансовыми состояниями), чем Эриксоновский Гипноз отличается от эстрадного, как наводить транс, просто разговаривая с человеком, и что с этим трансом делать. А также узнаете очень много о внушениях и использовании этого мощнейшего инструмента внутри трансовых состояний. Кроме того, мы покажем Вам, как маскировать трансовые состояния игрой, разговором и даже гаданием на картах Таро. Тренинг рассчитан на людей «с нуля», то есть Вам нужно знать только русский язык в формате средней школы. И все.

Более того, Вы на порядок повысите свои навыки калибровки и получите дополнительные возможности манипулирования и влияния в разговоре.

Программа тренинга

- * История и возникновение Эриксоновского Гипноза (ЭГ)
- * Базовые пресуппозиции ЭГ
- * Понятие трансовых состояний
- * Признаки трансовых состояний
- * Милтон-модель как работа с голосом
- * Инструменты ММ, обобщенный язык
- * Особенности терапевтического транса
- * Структура транса
- * Методики наведения транса
- * Наведения транса с ратификацией
- * Наведение транса с диссоциацией
- * Наведение транса и самогипноз
- * Конфузионный транс
- * Внушения: прямые, косвенные, открытые. Виды и использование
- * Постгипнотические внушения
- * Катаlepsия как средство наведения транса, реиндукции и вывода из транса
- * Полная структура метафоры

- * Конструирование сложных метафор
- * Работа с внутренними проблемами
- * Работа с ресурсными состояниями
- * Работа с природными явлениями как проявлением источника ресурсных состояний
- * Амнезия
- * Открытые спирали
- * Разработка «Бредогенератора» – конструирование сложных рассказов на лету
- * Основы DNE
- * Проработка базовой техники DNE
- * Разговорный транс
- * Маскировка транса
- * Неявные трансы – шаманские ритуалы, медитации, гадание на картах и т.д.

После тренинга Вы приобретете навыки и умения:

- манипулирования и влияния в разговоре;
- контролирования своего внутреннего состояния;
- использования ресурсов своего мозга на 100%;
- настраиваться и мобилизовываться в нужный момент;
- наводить транс и с его помощью добиваться цели коммуникации;
- работать с убеждениями;
- конструировать метафоры;
- калибровать и отслеживать очень тонкие изменения у человека в голове;
- менять убеждения;
- управлять раппортом, и вызывать доверие;
- быстрее высыпаться и комфортнее засыпать.

Все эти навыки будут полезны как в простом общении, так и в бизнесе, переговорах и т.д.

Более того, в результате тренинга заметно улучшается навык калибровки. Появится умение наводить глубокий «звонящий» раппорт с собеседником, благодаря простым подтрансовкам, что облегчает понимание и сглаживает острые углы в беседе (если они есть). Вдобавок, начинаешь лучше понимать себя, свои желания, отчего взаимопонимание с собеседником возрастает в разы.