

# МИХАИЛ ЛИТВАК



ПСИХОЛОГИЯ  
УСПЕХА

БОЛЬШАЯ КНИГА НА ВСЕ ВРЕМЕНА

**Михаил Ефимович Литвак**

# **Психология успеха**

**Серия «Большая книга на все времена»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=51406184](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51406184)*

*Психология успеха / Михаил Литвак: АСТ; Москва; 2019*

*ISBN 978-5-17-119835-0*

## **Аннотация**

Вы можете назвать себя любимчиком фортуны? Если «да», то эта книга ваша. Если «нет» – тоже ваша. В первом случае она поможет вам стать еще более удачливым, а во втором – даст в руки настоящие козыри, с которыми можно легко покорить любые вершины – и в личной жизни, и в учебе, и на работе. Ведь бесценные, а порой, и парадоксальные советы дает настоящий Мастер своего дела – Михаил Литвак, ведущий психотерапевт международного реестра, автор книг, изданных тиражом 15 000 000 экземпляров.

Среди «козырей» – знакомство с главными правилами психологии и логики, которые помогут быстро справляться со своими проблемами, разбираться в людях, пользоваться методами манипуляции. Выбор неповторимого пути к высокооплачиваемой, приносящей радость и удовольствие работе. Изучение ораторского искусства. Открытие своих гениальных способностей. И главное – простое объяснение самых

сложных законов, которые управляют миром и судьбой каждого из нас: экономические, природные, философские, нравственные.

А для того чтобы эти законы получше усвоить, даны правила и задания – заковыристые и интригующие. Итак, учимся – и взлетаем на самый верх процветания и благополучия!

# Содержание

По принципу сперматозоида	6
Главное в любом деле – игра, учеба и труд	6
1 правило	8
2 правило	10
3 правило	11
4 правило	13
5 правило	15
6 правило	17
7 правило	18
8 правило	20
9 правило	22
10 правило	23
11 правило	25
12 правило	27
2 шаг к успеху	29
1 правило	29
2 правило	31
3 правило	32
4 правило	34
5 правило	35
6 правило	37
7 правило	38
8 правило	40

3 шаг к успеху	42
1 правило	42
2 правило	44
3 правило	45
4 правило	47
5 правило	49
6 правило	51
7 правило	54
Конец ознакомительного фрагмента.	72

# **Михаил Литвак**

## **Психология успеха**

### **По принципу сперматозоида**

### **Практикум**

#### **Главное в любом деле**

#### **– игра, учеба и труд**

«Есть три вида деятельности – игра, учеба и труд. Эти виды деятельности помогают вам расти. Труд – это когда ты что-то делаешь, и не очень знаешь, как оно получится. Тогда мозги включаются. А когда ты делаешь знакомое для тебя дело, то это работа. Работа к прогрессу не приводит. Но деньги можно заработать. К прогрессу может привести только труд. И учеба. И игра». Это цитата ведущего психотерапевта международного реестра Михаила Литвака из его книги «7 шагов к успеху». И с его высказыванием трудно поспорить. Как всегда, он категорически прав. А чего стоит его другое утверждение, под которым, наверное, сегодня подпишется каждый второй, настолько оно актуально: «Кризис – это не значит плохо. Только в кризисе, когда разрушилась

старая система отношений, возможно дальнейшее развитие. В кризис человек начинает думать».

Вообще, Михаил Ефимович предлагает всегда думать, тем самым тренируя самый главный орган – мозг, не лениться производить умные мысли. А для этого надо постоянно чему-то учиться, овладевать и новыми профессиями, и новыми навыками. Тогда никакой кризис не страшен. Более того, именно настойчивость, любопытство и жажда знаний способны привести любого к славе, успеху, благосостоянию. Надо только этого захотеть.

А теперь, положив руку на сердце, честно признайтесь: вы можете назвать себя успешным человеком? Если «да», то эта книга ваша. Если «нет» – тоже ваша. В первом случае она поможет вам стать еще более удачливым, а во втором – даст в руки настоящие козыри, с которыми можно легко взбежать по карьерной лестнице. Ведь советы Михаила Ефимовича, как всегда, бесценны, а порой и парадоксальны.

Он как Мастер своего дела уверен, что к вершине Олимпа пролегает путь длиной всего лишь в семь шагов. А он знает, о чем говорит. Став членом-корреспондентом Российской академии естественных наук, получив ученую степень кандидата медицинских наук, автор придумал свой, неповторимый путь к высокооплачиваемой, приносящей радость и удовольствие работе. И секрет удачливости он изложил в своих книгах, которые изданы тиражом более 15 000 000 экземпляров.

В его новой книге ясно и просто изложены самые сложные законы: экономические, природные, философские, нравственные. А для того чтобы эти законы хорошенько усвоить, даны правила и задания, как в школьном учебнике. Но на то и Литвак, чтобы любое обучение сделать заковыристым и интригующим. Итак, вперед – взлетаем на самый верх процветания и благополучия. Без шпаргалок!

## **1 правило**

### **Уважайте законы – божьи, природные, тогда будете уверенно идти по жизни**

«Правила жизни» можно разделить на две категории: первичные и вторичные.

Первичные правила жизни – вечные. Связаны с законами природы. Или законами Божьими. Кто как хочет, пусть так и считает, потому что между религией и наукой нет никаких противоречий. Исходная позиция только разная. Верующие считают, что Бог создал законы, которые мы обязаны выполнять. «Премудрость начинается со страха Господня» – я долго не мог понять это изречение. Потом понял: надо бояться нарушать эти законы.

Кстати, законы можно придумать или нет? Нет. Их можно только открыть. А потом им следовать. Открыл, убедился, что это закон, и его обязательно нужно выполнять. Ведь мы сами созданы по этим законам. И я хочу, чтобы у вас

выработалось к ним уважение. А, к примеру, вторичные – юридические законы, как говорил скиф, врач и мудрец Анахарсис, – как паутина: мухи застрянут, а шмели прорвутся. Природные же законы не имеют исключений. Если вы в кипящую воду опустите руку, будет что? Ожог. Сила ожога зависит от того, сколько времени пробудет ваша рука в кипятке. Больше ни от чего не зависит: ни от пола, ни от возраста, ни от вероисповедания, ни от того, йог вы или нет... Это просто закон природы.

**СОВЕТ.** В общем, все законы хорошие, мы по этим законам созданы, и надо их только выполнять – тогда легче будет идти по жизни.

**ЗАДАНИЕ.** Перечислите 10 божьих заповедей.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2 правило

# Настоящее развитие – это переход в другое качество

Я напомним вам о том, как зарождалась жизнь. Земля существует 4,5 миллиарда лет. Жизнь существует 3,7 миллиарда лет. Первое живое существо имело какой размер? Это была одна клетка. Но потихонечку клетки через какое-то время поняли, что вместе легче жить, и они разделили обязанности. Появился наружный слой клеток, который ловил «пищу» и защищал от внешних угроз, а внутренний слой перерабатывал «добычу». Но постепенно все усложнялось – и в итоге появился человек. Все эти законы мы изучали в средней школе – выучили их, но они не проникли в ваше подсознание, поэтому вы их нарушаете. Потому что если бы вы не нарушали законы, вы были бы счастливы.

Вообще, закон развития – это закон природы. А что такое развитие? Движение. Но не каждое движение – развитие. Возьмем зарождение жизни: сначала появляются одноклеточные, потом позвоночные, потом млекопитающие... Каждый раз происходит изменение качества. А количество материи может быть одно и то же. То есть вы развиваетесь только тогда, когда переходите в другое качество. А если вы начинаете ходить по кругу, то это тупик.

**СОВЕТ.** Какой практический вывод следует из этого зна-

ния? То, чем вы сейчас занимаетесь, вам когда-нибудь придется бросить. И начать делать что-то новое. Ничего нет вечного. Вы должны быть готовы к изменениям, которые будут означать ваше развитие.

**ЗАДАНИЕ.** Перечислите ваши важные повороты в жизни: смена работы, профессии, места жительства, семьи... Сами оцените – это были положительные или отрицательные перемены?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **3 правило**

**Если вы начнете деградировать, то не остановите этот процесс до конца жизни**

Помимо того, что у каждого из вас есть большой личный опыт, у вас еще был и природный опыт. Когда вы были в

утробе у матери, тогда вы как развивались? Вначале клеточки делились, потом пошли ручки, ножки, ушки, нервная система, мышцы и т. д. То есть с каждым появлением нового органа вы развивались. И за девять месяцев прошли 3,7-миллиардный путь от одной клетки до обезьяны. Не человека, а обезьяны. Мы рождаемся обезьянами, у которых есть шанс стать человеком. Но не все этот шанс используют на 100 процентов.

Конечно, надо знать свое место в жизни. У нас один из ста человек имеет высшее образование. То есть только один из ста развивается, переходит в новое качество. Я, кстати, ни разу ни к одной медсестре не обратился на «ты». Только на «вы», то есть я от нее дистанцируюсь. Она из другого класса. Но как только она становится студенткой, я уже могу обратиться к ней на «ты», потому что мы становимся ближе друг к другу на социальной лестнице. Если человек развивается, значит, он находится в выигрышном положении.

**СОВЕТ.** Вариантов в жизни очень мало: вы развиваетесь или деградируете. Но бывает такой момент, когда оси источников деградации и развития совпадают. Значит, деградация тоже не сразу наступает, она потихонечку набирает силы и все больше забирает энергии для развития, приостанавливается, но потом... Деградация идет до смерти человека. До его уничтожения.



чтобы все было, как в раю, боится рисковать. А кто ничем не рискует, тот рискует всем. Жизнь-то идет вперед. Более того, надо еще идти впереди жизни. То есть надо начинать делать то, что сейчас вообще никто не делает, но в будущем обязательно будет делать.

Многие люди, добившиеся больших успехов, жутко довольны своей жизнью и не собираются ее улучшать. Им хорошо. Но, на мой взгляд, они под столом живут. Их природа – лука или редиски. Им там удобно. А у тех людей, которые хотят развиваться, – природа кипариса или березы. Правда, им тяжеловато. Но ни в коем случае не нужно себя ни с кем сравнивать. Нужно сравнивать себя с собой.

**СОВЕТ.** Для того чтобы правильно анализировать свою жизнь, я всем предлагаю вести дневник. Вы сами сразу увидите – развиваетесь вы или нет.

**ЗАДАНИЕ.** Когда и чем вы рисковали? Оправдали риски ваши ожидания?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **5 правило**

# **Свои лучшие достижения надо форсировать в 25 лет, но и в 50 лет не поздно**

Самый страшный «закон смерти» – это закон продолжительности жизни. Все знают, что у нас средняя продолжительность жизни 70 лет. Этот вторичный закон не верен, он внушен. А законы жизни таковы, что наша продолжительность жизни равна сроку созревания, умноженному на 10, то есть – почти 150 лет. Наш же российский человек планирует свою жизнь только до 50 лет, а потом он нацелен только на «доживание». Он считает, что после 50-ти – уже всё. И естественно он торопится, нарушая основной закон жизни. Но если человек в 15 лет стал чемпионом мира, то уже в 40 лет может деградировать. Полное наше развитие наступает где-то к годам 20-ти. И поэтому лучшие достижения надо форсировать в 25 лет.

...Мое поколение помнит итальянского певца Робертино Лоретти, который в 13 лет в 1960-х годах завоевал мировую известность. Его называли «новым Карузо». Но мальчик по-



## **6 правило**

### **Когда у человека ничего не меняется много лет – он начинает ходить по кругу**

Есть «вирус», который особенно действует на наших российских женщин. Они думают так: если до 25 лет замуж не вышла, значит, списана со счетов, не имеет шанса на семейное счастье, потому что «поздно очень». От этого «вируса» надо избавляться.

Ради кого надо жить? Ради себя. Вспомните, когда вы были в утробе матери, ради кого вы жили, чем занимались? Делали себя. Женщины, вам мешало, когда в вашей утробе ваш ребенок жил только для себя? Наоборот, вы радовались. А если он вам мешал, например, ножками бил, то надо было просто с ним поговорить.

Кстати, почему-то считают, что воспитанием надо заниматься, когда ребенок вырастет. Родители так рассуждают: вот родится ребенок, и через 3–4 года мы займемся его воспитанием. Собственно, семьи устраиваются не по природе, а по вторичным законам. У нас фактически семей нет – одно название.

**СОВЕТ.** Норма это не то, что общепринято, норма – это то, что должно быть по законам развития. Вот, посмотрите за окно: деревья выросли до 5-го этажа. Можно им сказать: пре-

кратите расти! Они послушаются нас? Нет. В отличие от деревьев, человек может затормозиться в своем развитии, когда он начинает ходить по кругу, когда у него повторяется много лет одно и то же, причем каждый раз в худшем варианте. Это начало деградации. А из любого круга можно вырваться.

**ЗАДАНИЕ.** Что вы срочно хотели бы поменять в своей жизни? Напишите!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **7 правило**

**Если жить по законам природы, то даже от боли можно получать оргазм**

Из любого круга можно вырваться. Вот, например, моя ученица родила в 42 года. А ведь давно крест на себе поста-

вила. Так она не успокоилась, и в 45 еще одного родила. Она стала жить по законам жизни, а не ради официального брака. Кстати, когда первого рожала в 22 года, ей было гораздо тяжелее, чем при родах в 42. А почему? Женщин пугают: говоря, самая сильная боль – это ушная, зубная и при родах. И правильно: ведь плод проходит через костные каналы. А если жить по закону природы, то женщина должна испытывать естественный оргазм. Ведь роды – это не патологический, а физиологический акт. А любые физиологические отправления сопровождаются удовольствием. И чтобы его получать, хорошо бы, конечно, заниматься специальной физкультурой. Наши прабабушки как рожали? Свадьбы были осенью, а роды – летом. Как раз в это время был сбор урожая. Они родили, перепеленали – и снова шли работать. В общем, по первичным законам надо жить. От вторичных можно как-то избавиться.

**СОВЕТ.** А вообще «вирусов» у каждого из нас – навалом. Иисус Христос их называл «бесами». Ницше – «драконами». Кто-то умеет быстро «изгонять бесов». Но я не умею. Так что диагнозы будете себе сами ставить, и разгонять «бесов» вам самим придется. Живите по правилам жизни, хотя все равно будут всякие неприятности. Без них никак нельзя. Но это называется «кризисы развития».

**ЗАДАНИЕ.** Вспомните, когда вам было особенно больно

– физически или душевно? Как вы спасались от боли?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **8 правило**

### **В жизни каждого из нас поджидают кризисы**

Что такое кризис? Это ситуация, когда рушится старая система отношений. Многие из вас уже несколько кризисов пережили. Первый – это когда вас «выгнали» из матки. Ну, порали вы, повозмущались, но обратно вас не запихнули. Начали сами дышать, сами питаться как-то. Кризис вам пошел на пользу: нельзя же все время в матке сидеть. Там, в матке, дальше возможности развиваться уже нет. И потом будет куча кризисов развития. Поэтому к ним надо готовиться. Ребенок начал ходить сам – это уже новый период в жизни, некое преодоление, кризис. В школу пошел – кризис. Шко-

ду закончил – кризис. В институт поступил – кризис. В 45 или 50 лет – еще один кризис. У нас большинство почему-то считает, что жизнь в этом возрасте уже закончилась. Человек вдруг осознает, что ничего не добился или добился того, что ему не надо. А надо было что-то другое делать, чтобы быть довольным своей жизнью. Особенно этот период тяжело переносят женщины и военные. Представьте, человека в 45 лет выгоняют в отставку в звании полковника. Он был на войне, стрелял, бомбил, этому учился, и он был на высоте, а приходит на гражданку – и он никто. На гражданке же надо строить, а не разрушать. На пенсию уходишь – тоже кризис: рушится старая система отношений.

**СОВЕТ.** К кризисам надо готовиться: они обязательно будут в течение жизни.

**ЗАДАНИЕ.** Напишите, какие и во сколько лет вы пережили кризисы и как вы из них выбирались?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 9 правило

### **У самого большого руководителя тоже есть начальник – Господь Бог**

У меня очень плохо идут тренинги на так называемом «олигархическом уровне» с крупными руководителями. Они считают, что их подчиненные плохие. А я пытаюсь им объяснить, что это они плохие. Надо хорошо знать своих подчиненных и давать распоряжение тем из них, кто может выполнить задачи быстро и качественно. Но они с моим предложением никак не могут согласиться. Когда я им говорю, что начальника должен иметь каждый, без него никак нельзя, они возражают: мы сами руководители. Простой вещи не знают: у них самый грозный начальник – Господь Бог. Он руководитель – он «РУКами ВОДИТ».

Я проводил семинар в июле 1998 года для генеральных директоров крупных фирм. Я им тогда объяснял дело техники продаж, а также то, как надо с администрацией контактировать, что в стволе (фирмах) делается, и что – в корнях (государстве). Они мне: нам это не интересно, мы фирма самостоятельная, частная, и государство нам не указ. Я им: тогда я буду беседовать с теми людьми, которые скоро займут ваше место. А в августе 1998-го грянул кризис, и в сентябре всю верхушку сняли. И вместо них других поставили.

**СОВЕТ.** У кого больше степеней свободы? У подчиненного. Он рассуждает так: шеф сидит на мне, я его поддерживаю. А если руководитель делает ошибку, то вся система рухнет. Поэтому ошибка начальника видна всем.

**ЗАДАНИЕ.** А вы как считаете, кто виноват в неудачах компании (завода, предприятия): шефы или подчиненные? Почему?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**10 правило**  
**Не спорь с властью и занимайся**  
**своими делами – целее будешь**

Жаль, что Ходорковский со мной не консультировался – не попал бы в тюрьму. Мне сплетню передавали: олигархи

специально собирались и думали, как с властью поступить. А с властью не спорят! И олигархи спросили Ходорковского: «Что мы их всех терпим? Миша, может, ты будешь президентом?» Он согласился. Ну, а чем закончилась его борьба с властью, всем известно. Он сделал совершенно неверный ход. Он рассказал о том, какие реформы ввел бы в первую очередь. Но вы же понимаете, что у нас народ подлючий, а олигархи – тем более. Обязательно кто-то сдаст, доложит «наверх».

Кстати, если бы я даже был в Москве и знал об их заговоре, я бы на Болотную площадь не ходил протестовать. Занимайтесь своими делами! Меня недавно спросили: «Вы говорите, что жить надо ради себя, а как?» Я отвечаю: очень просто – это себя совершенствовать. Спорт, учеба, хобби. Разве это сложно? Учитесь, приобретайте новые знания – и будете довольны собой. Правда, если знания дадут навык. Если навыка нет, считайте, что ничего не знаете. У нас многие читают мои книги, но рекомендаций не выполняют.

**СОВЕТ.** Мои рекомендации очень простые. День прошел – запишите несколько слов в свой личный дневник. Хотя бы дату поставьте. Сложная рекомендация? Нет. Упражнения для мышц – тоже простая рекомендация. Одна моя ученица начала их делать и через год похудела на 17 килограммов.

**ЗАДАНИЕ.** А вы в каком бы случае вышли протестовать

против власти? Или в любой ситуации надо быть верноподанным?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **11 правило**

### **Если с юности ставишь высокую цель, то избежишь соблазнов и сомнительных знакомств**

Если человек состоялся, то о нем все всё знают. Если не знают, то он из «дешевеньких» – что о нем говорить? Он никому не интересен. Но как только человек начинает «дорожать», о нем все узнают. И причем узнают в десять раз больше, чем было известно о нем до сих пор. (По классификации Литвака, «дорогой» человек – тот, кто многого добился в жизни, занимает высокий пост, зарабатывает много денег,

имеет высокий интеллект, а «дешевый» – бедный, глупый неудачник. – *Ред.*) Например, об одной актрисе Насте Заворотнюк недавно никто не знал. А когда она стала звездой, то журналисты выяснили и разнесли по всему миру, с кем она девственности лишилась. Таким образом она свою биографию подпортила этой информацией, а биографию того парня, с которым встречалась когда-то, улучшила: он сразу стал героем дня. Или – Буш, когда стал кандидатом в президенты, выяснилось, что он в 14 лет курил марихуану. Потом ему долго пришлось открещиваться от этого факта.

**СОВЕТ.** Поэтому я всегда говорю: у человека с юности должна быть высокая цель. Когда человек стремится к высотам, тогда он не совершает необдуманных поступков, не заводит сомнительные знакомства, не поддается соблазнам. Он всегда думает о своем великом будущем: а если тогда станет все известно? И тогда приготовься отбояриваться, почему так получилось. Хотя умные люди понимают, что когда человек прошел тяжелую жизнь, то, может, от него толку будет больше, чем от того, кто ничего не испытал.

**ЗАДАНИЕ.** О каких знакомствах или поступках вы до сих пор жалеете?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **12 правило**

### **Для собственного благополучия вовремя снимай стресс**

Мы приписываем японцам «открытие» для снятия стресса – чучело-болванчика, которого можно побить вместо начальника. На любом производстве у них в проходной стоит кукла «шефа», которую можно от души поколотить, если накопились обиды. Но это не японцы придумали, а немецкий врач-психиатр Фредерик Перлз. Именно он в свое время предложил: возьми свою подушку, ударь ее и думай, что ты бьешь своего врага. И на самом деле, этот простой психотерапевтический прием очень хорошо оздоравливает человека.

Необходимо, чтобы на душе было спокойно. Объясню, почему. Дело в том, что у нас есть два процесса питания: ассимиляция и диссимиляция. Ассимиляция – это процесс накопления материала, диссимиляция – это процесс разруше-

ния. В общем, когда мы едим, идет переваривание, создаются какие-то новые ткани – это ассимиляция. А старые ткани разрушаются – это диссимиляция. То же самое происходит и у нас на душе.

**СОВЕТ.** Когда у человека на душе спокойно, тогда у него дела идут ровно. Если беспокойно, то он охвачен тревогой – самой страшной эмоцией, когда даже двигаться не можешь, когда внезапно худеешь или толстеешь, поскольку интенсивность обменных процессов замедляется. И вот в этот период процесс ассимиляции более силен, чем диссимиляции. Поэтому снимайте обязательно стресс!

**ЗАДАНИЕ.** А как вы снимаете стресс? Напишите.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **2 шаг к успеху**

### **Любите труд**

#### **1 правило**

### **Шеф должен быть непредсказуем на 20 процентов**

Во всяком уже состоявшемся процессе должно быть обновление – процентов на 30. А на 70 процентов должно быть старого, проверенного опыта. Почему? Потому что если каждый раз будет новое, то тогда возникает растерянность. Должен быть какой-то элемент стабильности. Это относится и к начальникам: они тоже должны быть предсказуемы для своих подчиненных процентов на 80, а на 20 – непредсказуемы. Потому что если будете предсказуемы на все 100 процентов, то сразу будет скучно. И подчиненные начнут вами управлять. Что-то новенькое обязательно надо давать. Но менять правила каждую секунду нельзя.

Я консультировал заслуженного тренера России Владимира Зорина. Он рассказал, как однажды его бойцы неделю готовились к матчу. Разработали детальную тактику с учетом, кто и как будет вести игру. На следующий день уже должен состояться матч. Но накануне вечером Зорин попро-

сил спортсменов изменить тактику. Те отказались, поскольку уже настроились на отработанный план. В итоге проиграли. А могли бы выиграть, если бы смогли перестроиться.

**СОВЕТ.** Начальник всегда лучше видит ситуацию. Он готовит команду к встрече с противником, разрабатывает тактику, делает расчеты. Поэтому если требуются перемены – выполняйте!

**ЗАДАНИЕ.** Вспомните, сколько раз вы были правы по рабочим вопросам, а сколько – ваш шеф. Запишите. Если вы давали больше дельных советов, значит, вам пора идти на повышение.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2 правило

# Никогда не думайте о том, что ваше дело может не получиться, надо пробовать

На мои семинары ходит заикающийся Павел. Он ушел из юристов из-за своего дефекта речи. Павел хотел бы остаться, но не видел перспектив. А на самом деле нормальному человеку плевать на то, заикается специалист или нет, лишь бы дело говорил. И я его убеждал: если ты будешь заикающимся голосом говорить, где находится клад в миллион долларов, то тебя будут слушать очень внимательно. Самое главное – чтобы была квалификация. Но он сам себе прогнозировал неуспех... Я его снова убеждал: если ты проведешь одно-два дела как следует, то у тебя появится уверенность в своих силах, и даже заикание пройдет. И еще давал хорошую рекомендацию: мозги отключить. Не думать о том, что может не получиться. Надо пробовать. А получить неудачный опыт – тоже хорошо. И я уговорил Павла вернуться в юриспруденцию, хотя он с дефектом так и не расстался. Но он уже стал другим человеком! Поэтому у него все может получиться. Тем более что у него уже есть тенденции к карьерному росту. Он понимает, что надо делать, чтобы добиться успеха. Сделал что-то не то – и тут же исправляет.

**СОВЕТ.** Мысль – это еще и действие, о котором вы дума-

ете, и если считаете, что оно у вас получится, то фортуна будет на вашей стороне. И тогда, даже ничего не делая, вы можете стать победителем.

**ЗАДАНИЕ.** Перечислите свои комплексы, которые, по вашему мнению, мешают вам двигаться вперед.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **3 правило**

## **Все свои результаты оценивайте только на пять с плюсом**

Очень большая польза от идеомоторной тренировки – регуляции психических состояний. Например, спортсмен может легко метнуть тяжелый диск раз сто. А идеомоторно можно метнуть тысячу раз! Вы думаете, что дело в мышцах? Нет, в голове! Поэтому нужно всегда думать позитивно. В

каждой ситуации – видеть что-то положительное. Тогда все дела будут идти успешно.

Я на этот метод вышел, когда лечил людей, которые боятся перейти улицу. Это называется агорафобия – боязнь открытого пространства. Мой профессор говорил, что надо вместе с больным перейти улицу. Да, вместе со мной он перейдет. А без меня? И я заставил пациента сначала мысленно перейти наш самый широкий проспект. А потом самостоятельно в реальности. И у него получилось. Так помогла идеомоторная тренировка. И обязательно нужно позитивно оценить свой результат, даже если первый раз ничего не получится.

**СОВЕТ.** Если будете планировать какие-то дела, то всегда настраивайтесь на положительный результат. Как планируете, так и будет.

**ЗАДАНИЕ.** Составьте план самых важных дел на ближайший месяц. А через месяц вернитесь к нему и посмотрите, все ли вы выполнили.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 4 правило

# Четко формулируйте свои желания

Вот поучительный пример одного из моих учеников. «Мы решили строить дом, но деньги у нас были только на «нулевой цикл», – пишет он мне. – Но раз запланировал, надо же начать «нулевой цикл», а потом законсервировать, денег накопить и снова продолжить строительство. Но я стал желать и думать, что построю дом быстро. И неожиданно деньги сами ко мне пошли. Дело в том, что я многим людям в свое время оказывал полезные услуги. И я с ними просто поделился своими проблемами со стройкой. И мне стали помогать, кто чем мог. Кто-то машину кирпича привезет бесплатно. Кто-то – бетон. Кто-то давал денег, и так далее. Мы строили без остановки, и за полтора года дом был готов».

**СОВЕТ.** Надо стремиться позаботиться о сегодняшнем дне, а завтрашний день сам о себе позаботится. Это говорил еще Иисус Христос. А мы чаще всего заботимся о будущем, которое не наступило еще, а может, и не наступит.

**ЗАДАНИЕ.** Придумайте собственные аффирмации на

успех, удачу и процветание.

Примеры: «Удача всегда со мной», «Мне везет во всем», «Я выгляжу великолепно».

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **5 правило**

### **Идите к своей цели методично – со ступеньки на ступеньку**

Если человек чувствует, что у него есть какое-то предназначение, а он его не выполнил, то он плохо себя ощущает. Значит, он до себя не дорос. Конечно, у него есть реальные успехи, которым другие даже могут завидовать, но человек чувствует: для него этого мало. Значит, надо как-то двигаться вверх и вверх.

Моя задача – как раз помочь вам идти в правильном на-

правления. Когда есть философские знания, и вы знаете всю систему человеческого существования, то знаете, где вы находитесь, – в итоге можете попасть в любую точку, в какую вам захочется. Вы будете знать путь.

**СОВЕТ.** Если вы хотите попасть наверх, надо карабкаться в гору. Если начнете перепрыгивать, то разобьетесь. Идти надо методично – со ступеньки на ступеньку. Так я призываю вас к системным знаниям.

**ЗАДАНИЕ.** Сформулируйте свое самое горячее желание и детально распишите, что вы будете делать для его исполнения.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **6 правило**

# **Жесткие команды дают быстрый эффект, но развращают**

Обычно мы так принимаем многие решения: главное, чтобы оно было удобным, чтобы по жизни подходило. Ребенок сделал что-то не так, и мы считаем за милое дело прочитать ему нотацию, и думаем, что теперь он сделает все правильно. А дело не в его проступке, а в нем самом. Его самого надо менять. Мы воспитываем словами. А действуют только практические методы. Это знают настоящие, лидирующие начальники. Многие же – не лидирующие – часто применяют автократические методы. В чем их преимущество? Они дают быстрый эффект. Но развращают. Это недостаток – развращают того, кто наказывает, и не дают никакой пользы тому, кого наказывают. Но результаты быстрые, иногда просто потрясающие. Особенно, когда вводят запретительные меры.

**СОВЕТ.** Прибегайте к автократическим методам только в тех случаях, когда решение должно быть принято обязательно, однако ваши подчиненные не располагают достаточной информацией, чтобы вынести верный вердикт. Тогда вы прослывете «твердым» и «решительным» руководителем.

**ЗАДАНИЕ.** Перечислите известные вам способы наказа-

ния и поощрения. Подчеркните наиболее действенные.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **7 правило**

### **Если Вы мало зарабатываете, значит, Вы просто плохой специалист**

Однажды я читал учителям лекции, когда сам попробовал работать педагогом. Я тогда для себя понял, что работать педагогом мерзопакостно! Но в то же время чем хуже место, тем лучшим специалистом ты сможешь стать. И я осмелился сказать своим коллегам-педагогам о том, что, несмотря на то, что нам тяжело, нам мало платят, ученики отвратительные, но и мы же учить не умеем! Поэтому маленькие доходы у учителей. А если специалист умеет учить, то он много зарабатывает.

**СОВЕТ.** Я много раз повторяю: если вы мало зарабатываете, значит, вы просто плохой специалист. И не надо ничего придумывать – станьте хорошим специалистом. Хорошие специалисты имеют слабое представление о том, что такое «гласность специалиста». На одной своей специальной технике не выедешь, надо еще уметь продать свой продукт, надо еще знать законы бизнеса. А так – какой толк от того, что вы хороший специалист, но не можете найти покупателя на свои услуги. Значит, вы плохой специалист. Немножко надо быть артистом, немного разведчиком... Чтобы ваша основная специальность была подкреплена еще другими навыками.

**ЗАДАНИЕ.** Напишите, что вы сделали полезного за месяц. Вы удовлетворены своими результатами?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 8 правило

### Не ищите врагов – меняйте себя

В любом коллективе есть люди с пороками. А я знаю, как бороться с алкоголизмом и наркоманией. Надо просто научить человека, как жить: чтобы ему было интересно на работе и счастье в любви было. Так он сам бросит пить. К нам на семинары иногда приходят люди, которые честно говорят при всех, что у них алкогольная проблема. Например, Маша пила. А сейчас удачно вышла замуж в 42 года и уже ребеночка родила. Дача в Болгарии, квартира в Москве. Машина есть. Зачем ей сейчас пить? Не надо. Еще был майор Геннадий, тоже алкоголик. А сейчас он доктор наук и тоже уже давно не пьет. Женат. Но, конечно, на другой женщине. Прежняя уже не нужна: он же изменился.

**СОВЕТ.** Поэтому я всегда говорю – меняйте себя! Не ищите, где у вас спрятаны неприятности. Не ищите врагов. А нас в последнее время интенсивно учат искать недругов. Особенно к этому принуждают средства массовой информации. Но мои семинаристы пропускают всю «чернуху» мимо ушей, потому что уже так «закалены», что никакая пропаганда их не совратит: они знают, что находятся на правильном пути. Хотите узнать своего главного врага? Посмотрите на себя. Справьтесь с ним. Остальные разбегутся.



# **3 шаг к успеху**

## **Любите общение**

### **1 правило**

## **Выступая, делая доклад, Вы должны петь как соловей – не глядя в текст**

Забудьте, как дурной сон, что вы умеете говорить – вы просто слова произносите. Мы проводим тренинги публичного выступления. Там есть три стадии: 1) как свинья читаешь, уткнувшись в текст; 2) как курочка клюешь – отрываешься иногда от текста; 3) как соловей – «поешь» без текста. Кстати, у нас многие преподаватели только лет через 10–15 начинают правильно читать лекции. «Правильно» – это так, чтобы их внимательно слушали.

Многие мне признаются, что боятся выступать. А с глаз на глаз не боятся говорить всякую ерунду, а потом удивляются, почему их не поняли. Естественно, для того чтобы научиться, надо очень часто говорить одно и то же много раз. А потом потихонечку вносить улучшения. Я посчитал: за 20 лет работы на факультете усовершенствования врачей я одну и ту же лекцию читал почти 200 раз, а потом надоело. Много нового уже не внесешь. И просто перешел на новый стиль

чтения лекций. Работает!

**СОВЕТ.** Есть уже наработанный опыт, согласно которому, для того чтобы сдать экзамен, его надо повторить от трех до десяти раз. Но для того чтобы приобрести навык, нужно 10 тысяч раз повторить одно и то же. Но зато потом это экономит время. Хорошая привычка, которую ты делаешь легко, не задумываясь, – это капитал, на процент из которого ты потом можешь жить всю оставшуюся жизнь.

**ЗАДАНИЕ.** Сколько раз вы в своей жизни выступали публично? Чего не хватало для уверенности?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2 правило

# Вести переговоры один на один сложнее, чем выступать на публике

У нас многие хотят овладеть ораторским искусством для того, чтобы уметь выступать. А этим искусством надо овладеть для того, чтобы говорить один на один с человеком правильно, то есть вести переговоры. Почему? Когда вы выступаете на людях, то там может всякое случиться. Например, если оратор не понравился – слушатели просто уйдут. Ну, несколько человек ушло, остальные-то остались. А когда разговор идет с глазу на глаз, там у вас или нулевой успех, или на все 100. А все серьезные дела делаются в разговоре один на один. И вот тут положено владеть ораторским искусством. Но для этого надо отрепетировать диалог заранее.

Итак, рассмотрим ситуацию. Я хочу расширять свой бизнес. И я обращусь, конечно, к успешному человеку. А я ему нужен? Нет. Но мне надо как-то объясниться с ним, чтобы он бросил все свои дела и понял, что он приобретет выгоду, если побеседует со мной. Он должен будет потом уплатить неустойку там, где он отменит свои дела, но будет знать, что остался не в проигрыше, потому что будет работать со мной. И я это должен доказать, потому что другой партнер мне не нужен. Поэтому надо уметь очень красиво и доказательно говорить. Есть еще одна ситуация – любовные разговоры. Тебе

нужно понравиться именно Ей.

**СОВЕТ.** При чтении лекции, конечно, такой ювелирной техники не нужно. Но на лекциях можно поучиться. Если даже ваше выступление никому не понравится, ничего страшного – вы же тренируетесь.

**ЗАДАНИЕ.** Вам приходилось вести переговоры с глазу на глаз? Как оцениваете свои успехи?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **3 правило**

## **Не перегружайте доклад пунктами – вас не будут слушать**

Почему многие доклады не могут увлечь всех? В докладе может быть много пунктов. А больше трех – нельзя. Надо

объединять подпункты в главы. Тогда будет доходчиво. Когда пунктов больше трех, то обычно логика теряется. И вообще, много пунктов не усвоится.

Я помню, нам в институте перечисляли 10 форм бреда. И попробуй их выучить. А мы сократили до трех: бред преследования, величия и самоуничтожения. А потом бред преследования опять делили и т. д. Тогда сразу стало легко запоминаться.

Самое ценное в моих книгах – хорошо построенное оглавление. Например, в книге «Психологическое айкидо» выстроены общие принципы психологической борьбы. Там я объясняю, что такое психологическая амортизация. И даю три варианта. «Пристройка сверху», когда на тебя наезжают, ты – дурак и я – дурак. Второй вариант – обращение снизу, предательство и лесть. Например: «Какой вы хороший врач!», «Да, я – хороший врач». И третье – приглашение к сотрудничеству.

**СОВЕТ.** В случае хорошо построенного доклада запоминаются все пункты. Главное, чтобы они друг с другом были связаны. Тогда слушатель все поймет и что-то полезное извлечет.

**ЗАДАНИЕ.** Вы когда-нибудь составляли доклад? О чем? И каков был успех? Напишите.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **4 правило**

# **Любой доклад выслушают, если в нем будет немного о сексе, деньгах и скандалах**

О чем люди любят слушать? О сексе. Больше всего. Ведь в повседневных разговорах о сексе говорить нельзя. Стесняются. Впрочем, как и про деньги. Поэтому и о деньгах будут внимательно слушать. И о скандалах.

...Я помню, когда-то кожаные куртки были дорогими, они были признаком особенного благополучия, а у меня была такая куртка. И я в карман положил связку ключей, которые его продрали. Посмотрите, неужели зазубринки нельзя было сделать более мягкими?.. И вы все слушаете меня?! Я о зазубринках и о ключах вам говорю минут десять уже. Но я

же пургу гоню, что вы слушаете?! Понятно: я же обещал поговорить про деньги. Куртка из кожи – вещь дорогая. Карман я порчу, значит, будет скандал: жена обнаружит дырку и устроит скандал. Видите, в этой недорассказанной истории – и про деньги, и про скандал, и про личную жизнь...

**СОВЕТ.** Люди всегда любят смотреть на неприятности, которые случаются с другими. Поэтому все с удовольствием смотрят убийства, катастрофы. Сразу подсчитывается: что, как и почему. Кстати, эту денежную идею один учитель рисования использовал. Для того чтобы понять художественную классическую картину, надо на нее долго смотреть, тогда начинаешь ее понимать. Но сосредоточить внимание учеников не так просто. Тогда он выставил натюрморт и сказал: «Посмотрите на эти фрукты и скажите, сколько они стоят». И вот они изучают картину в деталях, разглядывают ее, а заодно подсчитывают, сколько виноград стоит, сколько яблоки... В общем, учитель достиг своей цели.

**ЗАДАНИЕ.** Придумайте свои методы, как заставить людей вас слушать?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **5 правило**

# **Придумывай оригинальную рекламу своему делу или лекции – народ валом повалит**

И возвращаясь к ключам. Как вы думаете, какой был результат этой лекции? На следующий день шесть человек пришли с защитными брелоками для ключей. А я ведь вообще не говорил о брелоках. И случайно сделал им рекламу. Меня это заинтересовало. Я всегда думал о формах рекламы. На свои лекции желающих созывал так: «Тут убивают скукой, заходите поскучать. Если вы останетесь живыми после этой лекции, в чем я очень сомневаюсь, то ваши близкие вам покажутся белыми пушистыми феями... Магистр скуки, барон Занудинка, Литвак в миру...» Вы знаете, пришло очень много народу! Я подобное сделал в институте. Конечно, мне влетело за это. Но потом своей «скукой» еще зазывал людей на другие свои лекции. Приходило примерно, если сравни-

вать с традиционным объявлением, на 70–80 % больше. Моя реклама гласила: «Приходите поумнеть. Дуракам скидка 50 процентов. Устное заявление, справка от жены, с производства, печать необязательны». Большинство пришли по билетам со скидкой. Я спрашиваю: «Значит, все дураки, а умные здесь есть?» 3–4 человека купили билет за двойную цену. Смех стоял долго!

**СОВЕТ.** Придумывайте нестандартные ходы для привлечения внимания к себе, своему делу, бизнесу, товару. Но и не перебарщивайте: лживая яркая реклама пользы не принесет.

**ЗАДАНИЕ.** Придумайте 3–5 рекламных лозунга про себя, свое дело! Чтобы вас «купили», заинтересовались вами.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **6 правило**

### **Изучите два варианта лекций Литвака**

А теперь я вам хочу прочесть два варианта лекции. Представьте себе, что вы студенты 5 курса и пришли изучать психиатрию.

#### **Вариант первый**

«Дорогие коллеги, я рад вас приветствовать на кафедре психиатрии.

Не зря психиатрия поставлена в конце обучения, потому что, для того, чтобы ее изучить, надо предварительно выучить все, что было до этого. Иначе освоить ее нельзя. А наши пациенты – это больные, которые на остальных больных не похожи. С ними надо очень умело себя вести. Если вы пройдете мимо них и будете смеяться, они могут подумать, что вы смеетесь над ними. Если у вас будет грустный вид, они могут решить, что их дела идут плохо. Могут и грубо напасть вообще-то.

Но я думаю, что, если вы успешно прошли уже 4 курса, я думаю, что вы усвоите психиатрию, а кое-кто еще, может, и станет психиатром. Хотя это нетрудно. Я думаю, у вас все получится».

## Вариант второй

«Дорогие коллеги! Мы рады вас приветствовать на нашей кафедре. Ходят слухи, что психиатрия трудная наука. Вы не верьте этому! Это очень легкая наука. Единственное, память вас не выручит, но ум поможет вам. Вы поднаторели. За 4 года вы стали умными. Я думаю, что вы разберетесь великолепно.

Я вам сейчас расскажу о двух симптомах у больного. Больной видит устрашающие зрительные галлюцинации, например, чудовищ, бандитов, которые хотят на него напасть. Одного этого симптома уже достаточно.

А теперь подумайте. Представьте себе, что вы видите что-то угрожающее. Вы реально видите чудовищ. А их на самом деле нет. Но для вас это реальность. Когда вы видите чудовищ, которых нет, вы будете думать, что они есть, мышление ваше будет их искать. Вам только надо знать, что это бред. А эти голоса – слуховые и зрительные галлюцинации.

Дальше вообще легко. Что вы будете думать, если увидите чудовищ, которые вам будут грозить? Что у вас в эмоциональной сфере будет? Страх. Правильно. Так это чувство и называется. А когда вы видите, что на вас нападают, каковы будут ваши действия? Что вы будете делать? Убегать, конечно. Это зависит от вашего характера. Вы можете убегать, другие могут вступить в борьбу, третьи – застыть. У вас разозлится скорее всего психомоторное возбуждение или ступор

от страха.

Еще один вопрос. Вы будете замечать, что делается вокруг, кроме чудовищ? Нет! У вас будет нарушена ориентировка в окружающей обстановке. Молодцы. Вы описали один из самых сложных синдромов психической патологии, который встречается при алкогольных психозах. Я вам чуть-чуть помог. Это легкий предмет. Поэтому я уверен, что вы освоите очень успешно психиатрию, вы к этому готовы, может, кто-нибудь из вас захочет стать психиатром или психотерапевтом. Тем более что наша наука заключается в том, что ни одни анализы вам не помогут поставить диагноз. Почему? Потому что физически наши больные полностью здоровы, и анализы у них у всех нормальные».

## ИТОГО

В первом варианте лекций, я выступаю в роли занудного «родителя». А вы все как будто никчемные. Как будет рассуждать студент, который поднаторел в сдаче экзаменов? Лектор – старая седая обезьяна. Что у него в голове будет? «Лектор меня пугает экзаменами, я уже подавал и этот как-нибудь сдам. А с психами жить – это ерунда». И он будет слушать наш предмет? Нет. Он будет надеяться на шпаргалки, еще на какие-то подсказки. Интерес пропадет.

А при втором варианте лекции слушатель чувствует себя стоящим человеком, считает, что стоит на одном уровне с

лектором. И в этом случае – кто его знает, может, эта лекция заставит его задуматься? По крайней мере, некоторые, пройдя нашу курацию, меняли свою ориентировку с хирургов, терапевтов, гинекологов на психиатров. Потом приходили к нам в кружки.

## **7 правило**

### **Когда Вы становитесь хорошим оратором, то приближаетесь к Богу (история ораторства)**

Теперь о самом ораторском искусстве. Ораторское искусство в том виде, в котором оно существует, зародилось в Древней Греции. Потом успешно перекочевало в Древний Рим, затем, к сожалению, заглохло. Только сейчас начинает потихонечку возрождаться.

Греки очень высоко ценили ораторское искусство. Послушайте, как ценили:

*... Зачем,  
О смертные, мы всем другим наукам  
Стараемся учиться так усердно,  
А речь, единую царицу мира,  
Мы забываем? Вот кому служить  
Должны мы все, за плату дорогую  
Учителей сводя, чтоб, тайну слова*

*Познавши, убеждая – побеждать!*

Этот отрывок из пьесы древнегреческого драматурга Еврипида можно, в зависимости от того, что вы преследуете, по-разному прочитать: 7–8 вариантов – за счет модуляции голоса.

А вот «Одиссея» легендарного древнегреческого поэта-сказителя Гомера. Одиссей – великий герой. Он был спасен, потом дочь царя его привела, одели его, увидели, что он красивый и могучий, в честь него организовали пир. И начались состязания. Вначале были песни, где описывали подвиги, в том числе и его подвиги во время Троянской войны. Война длилась лет девять, а потом Одиссей еще лет 20 странствовал, пока дошел до Итаки, царем которой он был. И когда певец запел об этих подвигах, он заплакал и отказался участвовать в состязаниях. К нему подошел один молодой человек и сказал: «Ты, наверное, из купцов? Почему не участвуешь?» Он ответил:

*«Боги не всякого всем наделяют: не каждый имеет  
Вдруг и пленительный образ, и ум, и могущество слова;  
Тот по наружному виду внимания мало достоин —  
Прелестью речи зато одарен от богов; веселятся  
Люди, смотря на него, говорящего с мужеством твердым  
Или с приветливой кротостью; он украшенья собраний;  
Бога в нем видят, когда он проходит по улицам града.  
Тот же, напротив, бессмертным подобен лица*

*красотою,*

*Прелести бедное слово его никакой не имеет.*

*Так и твоя красота беспорочна, тебя и Зевес бы*

*Краше не создал; зато не имеешь ты здравого смысла».*

К чему я это говорю? Когда вы становитесь хорошим оратором, вы становитесь близким к Богу. Действительно, от Бога мы получаем мышление и речь. Древнеримский писатель и поэт, философ, ритор, автор знаменитого романа «Метаморфозы» Апулей говорил примерно так: «Голос у человека слаб, ему не соревноваться с мычанием важных волов, львиным рыком, но зато он передает мысль и поэтому оказывается сильнее всех голосов в мире». И еще: «Но если заложена в ножны молчания речь, то тогда она ржавеет так же, как кинжал, не вынимать если его из ножен». Молчащий человек напоминает свернутый ковер: рисунка не видно.

Когда к Сократу подошел красивый молодой человек Хармид, он ему сказал: «Скажи мне что-нибудь – я хочу тебя увидеть».

«И дурак, когда молчит, может сойти за мудреца». Это из Библии.

Много чего хорошего сказано о слове. Слово может ранить гораздо сильнее, чем меч. Но в то же время может и лечить.

Я думаю, что я вас уже привлек к тому, что надо изучать ораторское искусство.

Гоголь писал: «Слог профессора должен быть огненным.

Если он даже не смог собрать внимание слушателей, то чего стоит его речь? Тогда идеи, слышимая стороной, но изложенная ярко и образно, воспримутся быстро».

В 1980 году я эту цитату Гоголя произнес на одном из совещаний Общества знаний, где обсуждался вопрос: как нам нужно вести пропаганду, как произносить речи. Все кричали, что нужны какие-то наглядные пособия, чтобы речь была боле яркой и т. д. Выступил и я. Сказал примерно так: «Если бы я вел идеологическую диверсию против СССР, я бы своим агентам предлагал внедряться на кафедры марксизма-ленинизма, и вести там преподавание диалектического материализма, исторического материализма, точно выполняя все инструкции и методички. Одно только я бы им сказал: «Преподавайте этот предмет скучно». А потом я добавил: «Я бы всех преподавателей, которые преподают предмет скучно, поувольнял бы». Народу на совещании много было. На меня тут же набросились. Вот тогда я и прочел Гоголя. Но я пошел дальше Гоголя. Я еще сказал: «Когда вы скучно изложите свою идею, то у слушателя автоматически возникнет противоположная идея. Например, что коммунизм – это плохо, а капитализм – это хорошо. Этих идей даже не нужно произносить. Они сами возникнут. И поэтому я считаю, что те, кто проводит философию марксизма-ленинизма, кто преподает исторический марксизм и ленинизм скучно, являются добровольными агентами империализма». Не посадили меня и с работы даже не выгнали. Так что стоит поучить ора-

торское искусство.

Мое знакомство с этим видом деятельности случилось таким образом. Я очень поздно стал преподавателем – в 42 года. Преподавателем в вузе становятся в 35–37 лет за счет эмпирического осмысления своего опыта или опыта своих коллег. У нас принято посещать лекции друг друга. Мне это не подходило. Представляете, в 42 года я стал преподавателем, лектором – в 50 лет, а в 60 лет уже надо на пенсию уходить.

Толкнуло меня на обучение ораторскому искусству глупое мероприятие. Кстати, бесполовые мероприятия частенько приводят к личностному росту. Начальство надо слушаться всегда. У меня была группа из 12 человек. Нас – преподавателей – заставили каждый день вести опрос и ставить всем оценки. Занятие шло три часа. Как я могу за три часа 12 человек опросить? Я еще и объяснить что-то должен. Но мы выполнили это распоряжение. Мы придумали систему тестов. Мы всем раздавали тесты, они ставили «+» и «—», и каждый день мы выставляли оценки, причем оценки были не потолочные, а настоящие. А через 7–8 лет ввели обязательное тестирование. Нам тесты прислали, а мы уже были готовы к работе с ними. А остальные мучились.

Как у меня получилось? Глупое мероприятие – лекция для первокурсников «Введение в профессию». Мы читаем первокурсникам. У нас пять потоков. И я в течение недели читал. Тему дали о вреде курения. Самая страшная лекция, которую можно только придумать. Сколько все слышали о

вреде курения. Я мог какие-то другие лекции читать. Но о вреде курения поручили читать мне в нашем цикле. Знаете, почему? Потому что я некурящий. Разве можно было поручить лекцию тому, кто смолил, о вреде курения?

Эту лекцию взрослым можно читать легко, без использования ораторских приемов, потому что они уже знают, ради чего они пришли учиться. А студенты не знают. Первый курс. Стал я что-то искать насчет вреда курения. Традиционно. История. Курево нам привезли из Америки. Никотин убивает лошадь. Интересные факты. Но не слушали. Тогда я срочно с бою стал изучать ораторское искусство. Я не выдержал. Два часа надо было читать. Я их через 40 минут отпустил. Потом изучил ораторское искусство. И к пятой лекции я им уже овладел. Нужда заставила. И что еще? Принципы, по которым я жил. Если я плохо читаю лекцию, значит, это я должен нести ответственность. Студенты все хорошие.

Что я сделал? Удалось мне достать Аристотеля. Когда надо, тогда ты все осваиваешь. Когда вы что-то говорите, вы должны показать практическое значение этого материала. И не через 20 лет, а сейчас. Педагогика должна быть связана с сиюминутными нуждами учащихся.

Я прочел страниц семнадцать Аристотеля и решил законспектировать. Настолько там был плотный текст, что ничего невозможно выкинуть. А когда нужно было, просто отрывок брал и зачитывал. 5–10 минут. Кто же 17 страниц выдержит. Это работа над текстом. Когда-то мы все слышали о кратко-

сти греческих и латинских языков. А тут я прочувствовал, что значит писать коротко. Сейчас текст написан, я беру и выбрасываю все, что мешает понять или не нужно, и остается вместо двух страниц десять строчек. Ничего я не выбросил, кое-что вредное убрал.

Итак, выяснилось, что 2000 лет тому назад у нас образовалось три стиля ораторского искусства. И надо держаться одного стиля, а то получается смесь французского с нижегородским. Три задачи у ораторского искусства: 1) научить; 2) повести за собой; 3) доставить наслаждение. Тогда получается речь! Отсюда и три стиля. Когда мне нужно научить чему-то человека, какой стиль я должен использовать? Низкий. Когда его надо повести за собой? Высокий. Когда надо доставить ему наслаждение? Средний.

Оратор низкого стиля пользуется только своим родным языком. Тогда – на греческом. Я должен говорить на русском, простыми и понятными для слушателя словами. Я очень сложно отношусь к ораторам, которые употребляют много иностранных слов, как будто они задумали против меня что-то дурное. Если используете специальные термины, то нужно тщательным образом растолковать, и причем это сделать несколько раз, чтобы человек сообразил, о чем идет речь. С одного раза сложные вещи не поймешь.

В низком стиле нет ритма. Речь оратора низкого стиля можно сравнить с человеком, который свободно продвигается по залу. Но тоже надо соблюдать меру, чтобы это не по-

лучилось разнузданным блужданием.

Ораторских приемов докладчик низкого стиля не использует, кроме двух – риторический вопрос и метафора. Вы, наверное, заметили, сколько вопросов я задаю, а потом отвечаю. Это риторический вопрос. Мне ваш ответ не нужен. Когда я задаю вопрос, какой психический процесс я стимулирую? Мышление. Вы думаете, а потом я даю сразу ответ. Так вам легче понять. Задавайте риторический вопрос и ждите 3–4 секунды. Человек задумался, а вы сами давайте ответ, а не выдавливайте его из слушателя. Сами ответят – хорошо.

Метафора помогает понять лучше стиль. Когда я использую метафору, то я ее сравниваю с фигурным катанием. Там есть скольжения, поддержки и прыжки. Скольжение – низкий стиль. Поддержки – средний. Прыжки – высокий. Понятно? Естественно, если вы хотите стать оратором, вам нужно вначале изучить низкий стиль, как и в фигурном катании, надо вначале научить фигуриста скользить. Это основное.

Риторический вопрос понятно, для чего задается. Не для того, чтобы слушатели ответили.

Если вы используете еще какие-то приемы, то это уже не низкий стиль. И в обучении он просто неуместен. Почему? Потому что когда вы напрягаете мышление, вы осваиваете материал. У меня задача – чтобы вы усвоили.

Как повести за собой? Если вы эти приемы начинаете использовать в своей жизни, значит, вы начинаете действовать,

как я.

Низкий стиль хорош тем, что я далеко в лингвистику не забираюсь. Если что пойдет не так – падать легче. Кроме всего прочего, особенность низкого стиля в том – а я стараюсь говорить низким стилем – что когда человек слушает низкий стиль у оратора, ему кажется, что и он мог бы так говорить, если бы только владел материалом. Просто он его не знает. Получается, что между оратором низкого стиля и слушателями возникает близость сама по себе. Если я начинаю произносить какие-то мудреные слова, вы можете снизу вверх на меня смотреть?

А каким образом доставляется наслаждение? Я задаю вопрос, а вы на него внутренне отвечаете или вслух. И довольно часто вы отвечаете правильно. Так же? И от этого получаете большое удовольствие. Причем в некотором роде и вы надо мной поднимаетесь. Я это вычитал где-то, а вы до этого додумались сами. Правильно? На уровне сознания, но вы довольны собой. Получаете наслаждение. Плюс это биохимически подкрепляется. Когда вы мыслите, в кровь выбрасываются эндорфины – гормоны радости.

Оратор высокого стиля – это оратор, который грохочет, ведет за собой, хочется за ним следовать. Это великий человек. Но, как сказал Цицерон, если он владеет только высоким стилем и не подготовил к этому стилю своих слушателей, то он напоминает бесноватого среди здоровых, пьяного среди трезвых. Поэтому, конечно же, хороший оратор всегда

начинает с низкого стиля, потом подготавливает и может переходить на высокий. Какая основная задача высокого стиля? Повести за собой.

Когда начиналась у нас демократия, первые свободные выборы, меня пригласили прочитать лекцию о том, как надо вести речь. Я рассказывал об этих трех стилях. И когда говорил о высоком стиле, то решил продемонстрировать: надо было залезать на трибуну, наверх, чтобы быть выше всех. Как Ленин на броневичок забрался – залез на стол. Заседание было в зале нашей теперешней Госдумы Ростовской области.

Потом газеты писали: «Как Литвака выдержал деревянный стол? Душа деревянного стола, наверное, возмутилась, когда Литвак на нее залез». Но мне же надо вести за собой. Я забрался на стол, чтобы сразу стали слушать. Сказал следующее будущим народным избранникам: «Вы будете произносить речи. Вас будут слушать тысячи человек, а здесь я один – избиратель, а вы все – кандидаты в депутаты. Вы – люди достойные, но ни за кого из вас голосовать не хотелось. Потому что вы не умеете говорить. Поучитесь. Никто не мешает».

После этой лекции подошли люди из Чечни и предложили мне баллотироваться как кандидат от их округа. Я ответил: «Я могу выступать, но я не могу управлять. Не научен. Поэтому вы у меня поучитесь, вы уже умеете что-то делать». Это были 1990-е годы. Интересно было. При помощи ора-

торского искусства можно было стать депутатом, не имея ни блата, ни связей – только технология. Более того, можно было иметь массу компрометирующих фактов, но если ты овладел ораторским искусством, то ты все равно мог стать депутатом.

А однажды узнали обо мне в обкоме партии. Пригласили обеспечить избирательную кампанию председателя облисполкома И. И. Он был аппаратчиком из аппаратчиков. Собрал огромную массу доверенных лиц, которые его представляли. Все начинали так: «Какой хороший И.И. . . .» Я сделал замечание: «Будете так его прославлять – завалите. Вы же знаете, волей-неволей, если так хвалят, то вспоминается компромат». Но я заплатил дорого за то, что помог ему занять место. Там было много врачей. Я встал и сказал: «Как в спорте, мы должны вести избирателя. Можно и плохо вести, но надо, чтобы в момент выбора он был готов за него проголосовать. А для этого вначале, может, и поругать надо».

Потом И.И. набрал представителей. Среди них были – директор одного института онкологии, акушерства и педиатрии, его доверенные лица, декан нашего факультета. . . Он умный мужик и сразу понял: если он будет с ними ездить, толку не будет. После этого я ездил один с ними. Эти люди все на 3–4 ступени выше меня стояли. Мы ездили с ними и потом проверяли, искали ошибки. Я смотрел, что с каждым разом И.И. все больше набирает голосов. И он победил. Победил афганца и эколога. Афганец – летчик, майор. Эколог

выступал против того, чтобы атомную электростанцию ввели в строй. Никто не думал, что И.И. победит на выборах. И когда он победил, он выбросил нафиг всю подготовку, которую он получил от меня, и стал вести себя, как аппаратчик.

Потом, за два года до новых выборов, меня снова приглашали. Но я в глазах общественности выглядел как человек, который способствовал коммунисту пройти в парламент. А я просто выполнял свой долг. Я врач, какая мне разница, кто у меня на операционном столе? Коммунист, фашист, рядовой? Мне надо было делать операцию. А то, что потом демократы не хотели со мной иметь дела, это их проблемы.

Когда Лужков хотел быть президентом, я говорил: «Прекратите кампанию, зарегистрируйтесь за три дня до выборов, до последнего срока». А он за три месяца начал. И его уделали. Я не знаю, как они занимались, но технологии они не использовали. Авторитет его был значительный. И за три месяца создали новую партию. Что делать? Кто психологов слушает? Потому что у нас все «психологи». Кто себя считает плохим психологом? Найдите хоть одного. Это психологи понимают, что они – плохие психологи. Особенно хорошие.

Речью многое можно сделать. Вот по телевизору вы слушаете дебаты. Но всех перекрикивает Жириновский. Так я вас уверяю: один человек нашей подготовки заткнул бы ему рот за пять минут. И он бы забыл, как орать.

Высокий стиль. Здесь есть ряд других приемов. В высоком стиле есть ритм. Я вам сейчас прочту еще одну лекцию.

И постараюсь продемонстрировать стили – низкий и высокий.

Первый раз я прочел лекцию в традиционном стиле. Не буду приводить ее здесь. Слушали меня отвратительно – я выдержал 40 минут, а потом отпустил к их большой радости и взялся за изучение ораторского искусства. 5-я лекция уже прошла хорошо.

### **Оригинальная лекция о вреде курения, алкоголизма и наркомании**

Вторая лекция шла несколько иначе. Я студентам сказал, что накануне читал первому потоку эту лекцию, но они меня не слушали, вы почему – слушаете.

Честно признаться, неблагодарная у меня задача – читать о вреде курения, вы и так все знаете, но я постараюсь вас не сильно огорчить. Вы поймите – меня же начальство заставляет. Я же здесь ни при чем. И среди вас доносчики тоже есть. Если не буду говорить о вреде курения, вы и доложите, продадите, и поэтому я вынужден говорить о вреде курения, понимая то, что читать такую лекцию – просто нелепость. Вы и так все знаете. Кстати, вы знаете, откуда к нам табак пришел?

– Из Америки.

– Да, из Америки. Я вам задаю вопрос, и вы думаете, от-

куда. Когда Америка была открыта? Кто-то ответит, кто-то не знает. В 1492 году. А кто открыл? Колумб. Женщины тоже напоминают Америку. Одни ее открывают (Христофор Колумб), а другие дают имя (Америго Веспучи).

Итак, Колумб и его товарищи приехали в провинцию Табаго, поэтому и появилось название – табак. А куда завезли из Америки? Географию не помните? Колумб от имени какой страны делал открытия? Испании. А оттуда куда табак проник? вспомните. Вы же географию учили. Конечно в Испанию. Из Испании куда? Во Францию. А Франция с кем граничит? С Германией. А оттуда куда? В Россию. Понимаете, я одновременно работаю как просветитель. А название «никотин» как произошло? Жил такой монах Нико, который много курил и продавал курево, никотин. Имя Нико – отсюда никотин.

Вообще, Америка – страна, которая дала нам очень много. Картошка откуда? Из Америки. А помидоры? Из Америки. А индейки откуда? Из Америки. Индейский петух. А сифилис? Тоже из Америки. А, кстати, Сифилис – это имя одного пастуха, который болел этой болезнью. А потом куда сифилис попал? В Португалию.

*История открытия Америки.* Колумб не искал Америки. Он искал путь в Индию. Раньше в Индию шли через Средиземное море сухопутно. А он сбился с пути и открыл Америку. А описал берега этой страны и ее саму флорентийский путешественник Америго Веспуччи. В честь него и была на-

звана Америка.

Так вот, когда Колумб там встретил людей, думал, что в Индию попал. Назвали их индийцами. А потом разобрались, и сейчас индийцы – которые из Индии, а индейцы – которые из Америки.

Что – интересно?! Но я же о табаке говорю все время. А если бы читал нотации! Да все бы уснули или ушли бы!

Естественно, что сначала табак курили или нюхали. И поскольку табак оказывал действие на нервную систему, то многие его воспринимали как лекарство. Конечно, первым, кому рассказал Христофор Колумб об этих открытиях, были кто? Королевские лица. А если короли начнут что-то делать, то это распространится по всем странам. Португальская королева оценила – нюхаешь, что-то происходит в организме. Подхватили моду на курение, а потом все ниже и ниже в народ спустилось.

Колумб думал, что Индию открыл, назвали сифилис индийской болезнью. А в Испании как называли сифилис? Португальской болезнью. А во Франции называли сифилис испанской, а в России – французской болезнью.

К вашему сведению, откуда пошли тараканы-прусаки? Тоже из Америки. Рыжие тараканы. Поэтому немцы их называли галлами. А мы их называем прусаками. Оттуда и прибыли.

В Россию ввел курево Петр Первый. Более того, заставлял всех курить. Знали бы, к чему это приведет. Потом через

некоторое время поняли, что это вредно, начали бороться, но уже все вышло из-под контроля. Курят. И сейчас все знают, что курение – это не лекарство, а очень тяжелая форма наркомании. Но почему-то все считают, что это ерунда на постном масле.

Давайте посмотрим и сравним с алкоголизмом или морфинизмом, которые все считают тяжелой болезнью, тут никто не спорит. Как начинается алкоголизм? Вначале человек пьет эпизодически, потом раз в неделю, потом регулярно, каждый день, потом непрерывно. Как формируется алкоголизм? Вначале человек пьет. Он еще не алкоголик. Не алкоголик не может напиться «вусмерть» пьяным. Почему? Потому что, когда он переберет дозу, вступает защитный знак – рвота, и его просто вырвет. А потом первое, что исчезает, – защитные знаки. Когда исчез защитный знак, человек уже может пить неограниченное количество водки. Исчезает контроль. Количество выпитого становится все больше и больше. И он может допить уже до наркотических форм опьянения. Вы видели: идет человек – вроде бы ничего, потом споткнулся и лежит пьяный, и не растолкать его.

Бывает человека тянет пить, хотя нет защитных знаков, но он еще может жить без выпивки. А потом наступает момент, когда человек после выпивки, как только протрезвел, уже не может без спиртного, он принимает спиртное не для того, чтобы получить удовольствие, он принимает, чтобы как-то сносно работать. Вы знаете, как многие слесари, сантехники

жили: выпил, легче стало, начинает работать. В первой стадии человек получает удовольствие от выпивки, а потом он пьет и никакого удовольствия от выпивки не получает. Он пьет только для того, чтобы как-то сносно жить.

При курении разве не так? Вначале эпизодически курнул, за компанию. Потом что? Систематически. Потом непрерывно. Единственное – психопатологических симптомов нет. Но чем больше он курит, тем ему хуже. Он кашляет, и никакого удовольствия не получает. Он курит для того, чтобы снять так называемый «абстинентный синдром». Это состояние, когда человека лишают курения.

А чем отличается токсикомания от наркомании? К наркомании мы относим вещества, которые в реестре ВОЗ объявляются наркотиками. Так, у нас наркотики – героин, морфий, гашиш. Кстати, алкоголь не относится по ВОЗ к наркотикам. И никотин не считается наркотиком. Если у кого есть пристрастие к снотворным, тогда мы называем это токсикоманией. Но последствия те же у всех. Терминологическая эквилибристика. Кстати, токсикомания снотворными похлеще гашишной: быстро приводит к слабоумию.

У алкоголиков сначала портится характер. Дальше развивается деградация личности. Начинаются проблемы со здоровьем: цирроз печени. И, конечно, гастрит, язва. Это все соматические последствия алкоголизма.

Не так ли и при курении? Ведь когда человек курит, у него развивается бронхит курильщика. Вот вам проблемы сома-

тические. И вы знаете, что рак легких – это в основном болезнь курильщиков. При курении и алкоголизме изнашивается и сердечно-сосудистая система.

С каждой выкуренной сигаретой повышается артериальное давление, оно потом снижается, приходит к норме. Но поскольку это делается 20–30 раз в день, то сосуды изнашиваются. Это приводит к тому, что происходит специфическая соматическая болезнь курильщика. Артерии начинают закупориваться, и приходится человеку отпиливать ноги. Это специфическая проблема. Только у курильщиков это бывает. Правда, не у всех.

Курение влияет и на желудочный тракт. Про гастриты курильщика все знают. Курение влияет и на мочеполовую систему. Импотенция – тоже один из симптомов курильщиков. И, наконец, курение является одной из форм наркомании.

Но меня часто спрашивают: ведь деградации личности у курильщиков нет – той деградации, которую мы видим у алкоголиков? Но извините меня – курильщик просит разрешения в присутствии нас, некурящих, закурить. А что такое никотин? Ведь никотин – яд нервнопаралитического действия. Вы попросите выпустить здесь газы? Нет. Это же будет деградация. А курильщик просит у нас разрешения курить. Я должен сказать, что кишечные газы не так опасны, как никотин. Разве это не деградация? Здесь тонкая грань.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.