

ВЛАДИМИР БЕЛОНОВ

САМЫЙ СЛОЖНЫЙ СПОСОБ СТАТЬ
СЧАСТЛИВЫМ



НЕ ДЛЯ СЛАБАКОВ!

12+

Владимир Анатольевич Белоногов

Самый сложный способ стать счастливым

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57334985

SelfPub; 2020

Аннотация

На написание данной книги меня сподвигло желание поделиться собственным опытом. Но эта книга не обо мне, она о каждом из нас. Она написана для того, чтобы вы не повторяли моих ошибок. Для того, чтобы вам потребовалось гораздо меньше времени, чем мне, на то, чтобы стать счастливым человеком. Все приемы, описанные в книге были испытаны на себе и позволили добиться желаемых результатов. Уверен, эта книга будет полезна для вас, и в мире станет, как минимум, на одного счастливого человека больше.

Содержание

Вместо предисловия.	4
Глава 1. С чего начнем?	12
1.1. От мечты к делу всей жизни.	16
1.2. Что мешает?	19
1.3. «В чем смысл жизни».	31
Глава 2. Учимся целиться.	35
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Вместо предисловия.

Привокзальная гостиница с длинным светлым коридором и непривычно высокими потолками. Богатые люстры, берущие начало от потолка и заканчивающиеся двумя этажами ниже. Гостиница не самая популярная, и немудрено – цены просто до безумия завышены. Следовало заранее побеспокоиться о месте проживания на ближайшие пять дней. Следовало. К счастью, можно арендовать койку в номере на шестерых. Номер просторный, чистый, светлый, с огромными окнами, выходящими на железнодорожные пути. Ни одна из кроватей не занята, а значит, есть шанс провести ночь в одиночестве и тишине.

Приняв холодный душ (а если бы у меня был выбор, он был бы горячим), я решил немного осмотреться, прогулявшись по ночному городу. Окрестности вокзала впечатляли. Довольно крупная площадь, по которой стремительно бегают таксисты и «привокзальные риелторы», навязчиво предлагающие свои услуги. Границы площади очерчены жилыми домами, прекрасными образцами архитектуры советской эпохи. Легкий ветерок приятно треплет волосы. Глубокий вдох, выдох. Пожалуй, на сегодня достаточно впечатлений. Завтрашний день обещает быть непростым, нужно хорошенько выспаться.

Поднявшись на нужный этаж и открыв дверь номера, так

хотелось разбежаться и прыгнуть на кровать, приземлившись лицом на подушку. Что же могло меня остановить? Такая мелочь, как лежащий на моей кровати крупный бородастый мужик.

– Здравствуйте. Вообще я занимал эту кровать, вон мои вещи. – сказал я, указав жестом на свою сумку, стоящую неподалеку от кровати.

– Доброй ночи. Извиняюсь, я их как-то не заметил. Сейчас я перелегу. – ответил он грустным, сбивчивым голосом. По внешнему виду, жестам и гардеробу, он напоминал неуклюжего археолога из голливудских фильмов.

– Спасибо, не стоит. Оставайтесь уже здесь, я прилягу туда. – моя сумка переместилась к другой кровати, на которой через минуту оказался я сам.

– Еще раз извиняюсь, я не заметил вашу сумку. Вы, я так понял, тоже первый раз в этом городе?

– Как вы догадались?

– Не думаю, что кто-то в здравом уме остановится тут, зная, что в городе есть как минимум еще одна гостиница.

– Да, верно. Надеюсь, у меня будет свободное время, для того, чтобы осмотреться. Я не думал что город настолько большой.

Так начался наш разговор. Далее я узнал, что мой собеседник находится здесь транзитом. Его путь лежит на восток России. Он возвращается в свой родной город после неудачной попытки покорения северной столицы. Зовут его Игорь,

ему 43. Работал экологом. Когда тема разговора сменилась, и зашла речь о семье, он несколько оживился, хотя мне показалось, что это некая защитная реакция. Его действительно волновал этот вопрос.

– Я не женат, детей тоже нет. Все как-то некогда было. Была одна женщина, конечно, с которой я два года прожил (в Питере, кстати), но, как позже выяснилось, у нас были совершенно разные интересы. Я любил путешествия, рок-музыку и американские комедии, а она – ходить на свидания с другими мужчинами – он засмеялся – А если серьезно – с женщинами я знакомился, приглашал на свидания, но после первой-второй встречи они пропадали. В общем, как бы это сказать, с ними у меня та же ситуация, что и с новым альбомом Майкла Джексона.

– В смысле?

– Вряд ли выйдет.

– Остроумно! – отметил я.

Чем дальше мы заходили в разговор, тем больше я убеждался в том, что передо мной весьма неглупый человек. Хорошо образован, эрудирован, хотя и с довольно специфическим чувством юмора. Было, конечно, кое-что, что меня настораживало. Говорил он красиво, интересно, много шутил, но несмотря на все вышеописанные качества и на некоторую долю самоиронии, меня не покидало ощущение того, что Игорь очень неумело прячет свою неуверенность. Нет, все что касается прошлого – он без сомнения перенес стойко, но

совершенно иная ситуация с тем, что касается его будущего. Любые планы, стремления, озвученные Игорем – все это звучало очень неубедительно. Я представил, что мой собеседник стоит на распутье. Перед ним огромный указатель, а на всех стрелках, указывающих направления движения, расположены надписи. Он перечитывает их раз за разом и предельно ясно осознает, что ни оно из направлений ему на самом деле не подходит.

Конечно, он выбрал наименее отвратительный из предложенных вариантов и собрался следовать этим путем, надеясь на то, что когда-нибудь все изменится в лучшую сторону. Возможно, так бы оно и произошло, не задай я ему пару очень точных вопросов.

– Ты подробно рассказал о том, где приходилось жить, – а мы уже на «ты» – чем заниматься, с кем проводить время, но это все в прошлом. Говорят, многое о человеке можно узнать, услышав его мечту. Так вот, что насчет тебя? Есть ли у тебя мечта?

Его взгляд устремился вдаль, и если бы не окружающие нас стены, его было бы невозможно уловить.

– Я мечтаю путешествовать. Да. Путешествия доставляют мне удовольствие. Я как вижу новые локации – у меня прям дух захватывает. Ух, могу стоять часами и глазеть вот так. Но для того, чтобы путешествовать, нужны деньги. А экологи (по крайней мере, такие как я) много не зарабатывают.

– А кто зарабатывает?

– Не знаю. Нефтяники там, политики, артисты, футболисты. Но туда не пробиться без знаний и умений... Разве что в нашу сборную. – он засмеялся.

– С последним согласен. Слушай, вот ты сейчас упомянул нефтяников. Мне кажется, в этой отрасли без эколога никак. А ты не пробовал устроиться в нефтяную компанию и поработать вахтовым методом? Мне кажется, ты мог бы таким образом заработать необходимую сумму денег для того, чтобы в свободное время спокойно путешествовать. Понимаю, вахтовый метод это не лучшие условия, но ведь сейчас ты не женат. По-моему, это отличный вариант, не находишь?

Его будто ударили по голове. Он замер, выражение лица изменилось. Такое выражение лица бывает у людей, которые уверенной походкой идут к своему дому и внезапно вспоминают, что оставили ключи на работе.

– Когда-то я подумывал о том, чтобы поработать вахтами, но бывшая супруга была против. Сейчас бы она сама меня с радостью отправила в ссылку. А мне ведь недавно предлагали работу, но я, по привычке, отказался. – с каждым произнесенным словом улыбка на его лице становилась шире – Нужно им позвонить. И как мне этого в голову не приходило? Вроде умный мужик, да?

– Без сомнений. Я этот же вопрос себе задавал, когда услышал историю об одном предприимчивом американце. Он, работая в крупной компании программистом, нанял через интернет команду из Китая, которая выполняла его ра-

боту за пятую часть его оклада. А этот парень, сидя в офисе, целыми днями смотрел видео на YouTube.

– Это же гениально!

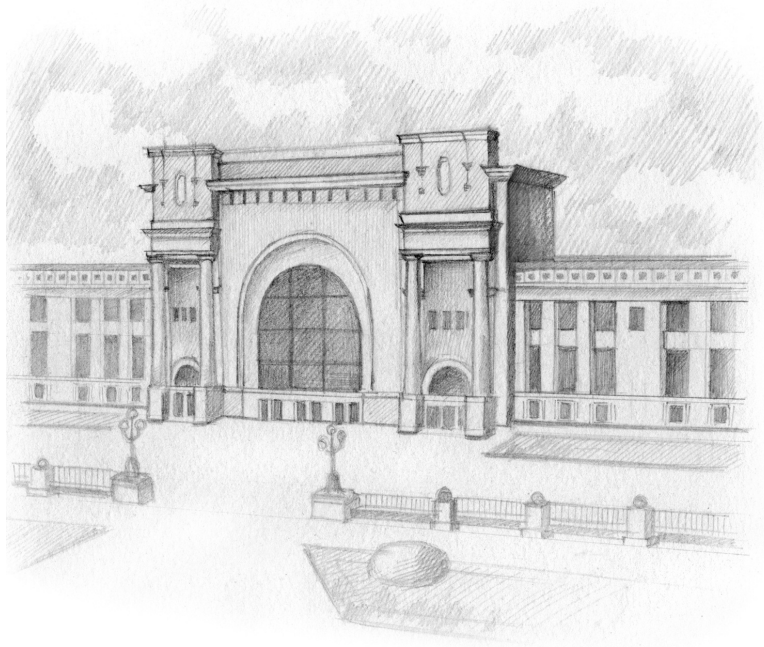
Мы проговорили еще около часа, и он оставил мне адрес своей электронной почты. Видно было, что ему еще хочется о многом поговорить, но мне ужасно хотелось спать.

Проснувшись утром, я поехал на деловую встречу, а по возвращении в гостиницу Игоря не обнаружил. С ним мы больше не виделись, но один раз пообщались спустя год после вышеописанных событий. Почему спустя год? Потому что я положил листок с адресом его почты во внутренний карман куртки, о чем благополучно забыл и убрал ее в дальний угол шкафа.

Написав ему письмо с кучей вопросов, я предполагал, что не получу ответа. Я ошибался. Игорь прислал довольно позитивный ответ, сдобренный отличной порцией юмора. Из него я узнал, что уже девять месяцев Игорь работает вахтовым методом в одной крупной компании. Правда, монтажником, а не экологом, но это не мешает ему получать удовольствие от своей работы. К тому же, его труд был отмечен руководством, и скоро ему светит повышение. Это повышение очень важно для Игоря, ведь свободное время он проводит в путешествиях по России и даже ведет свой блог. Более того – в его жизни появилась женщина, с которой он познакомился в одной из поездок на Алтай. Они живут и путешествуют вместе, и у них есть дочь (дочь его избранницы, от

ее первого брака). Но самое важное – в жизни Игоря снова есть цель, и он уверенно к ней идет. Я искренне желаю ему добиться успеха, где бы он сейчас не был.

Конечно, это был последний раз, когда мы с ним общались, ведь теперь мы не были вынужденными собеседниками. Попрощались мы на очень позитивной ноте, Игорь написал целый абзац благодарностей в мой адрес. Он считал, что именно наше с ним общение перевернуло его жизнь, и помогло ему найти выход из лабиринта, в который он сам себя завел. После прочтения его письма я еще долгое время находился под впечатлением. Кто бы мог подумать, что столь короткий разговор со случайным собеседником так круто все изменит. Конечно, его успехи – не моя заслуга, и все что у него есть сейчас – результат его собственных трудов, но осознавать, что я дал ему необходимую мотивацию, было невероятно приятно.



Глава 1. С чего начнем?

Родился я в типичной для того времени рабочей семье. Родители работали в речном порту маленького провинциального городка. Мама на тот момент была поваром, а отец мотористом. В период навигации, когда реки не покрыты льдом, мои родители часто уходили в рейсы. И я уходил с ними. Почему бы не отдать меня бабушке, или не записать в детский сад? Потому что я категорически отказывался туда идти, доходило даже до прямых угроз. С моей стороны. Да, я угрожал родителям, что отдам их в дом престарелых, если они отправят меня в детский сад. И это подействовало. Даже когда родители были дома, я оставался с ними. И если других детей с детства учили педагоги, то моим дошкольным образованием занимались мои мама и папа. Кроме того, у меня было значительно больше свободного времени для игр, чем у моих сверстников. Я мог часами строить различные механизмы и автомобили из металлического конструктора или во дворе нашей пятиэтажки архитектурные произведения из песка. Это научило меня чувствовать себя комфортно наедине с собой.

Большая часть моего детства прошла в частых разъездах, и зачастую я был единственным ребенком во всем своем окружении. Будучи в такой ситуации начинаешь меньше говорить и больше слушать, наблюдаешь за всем со стороны.

Что заставляет людей поступать так, как они поступают и говорить то, что они говорят? Находятся ли они под влиянием мимолетных эмоций, или это влияние их многолетнего опыта, эффект от воспитания, либо типичное поведение человека с таким мировоззрением?

Практически у каждого поступка есть свой мотив и ожидаемые последствия, а значит простор для изучения этого вопроса колоссальный. Даже в детских мультфильмах, где злодеи чаще всего были невероятно карикатурными, я пытался понять в чем причина их поведения. И мои наблюдения не были напрасными, со временем я перестал делить поступки на плохие и хорошие. Хорошо или плохо – понятия субъективные, объективными могут быть только причины. Когда я это понял моя жизнь изменилась, и я во многом пересмотрел свое отношение к людям, и перестал быть столь однозначным в своих суждениях. Хотя когда-то я не понимал причин собственных поступков.

За прожитые мной годы мне удалось попробовать себя в различных сферах деятельности. Я работал специалистом по работе с молодежью, психологом на линии телефона доверия, редактором рекламно-развлекательного журнала, PR-менеджером, охранником, дворником, кредитным специалистом, специалистом по наружной рекламе, маркетологом, звукорежиссером, ведущим. Кроме того, я был владельцем собственного бизнеса. Так же мне довелось пройти путь от слесаря до начальника участка на нефтяном месторождении,

что в данном направлении являлось вершиной карьеры. Я организовывал акции, конференции, концерты, которые зачастую сам и вел. Вел, кстати, и тренинги, и мастер-классы. Проектировал, рассчитывал стоимости самых необыкновенных конструкций, занимался графическим дизайном, писал статьи и сценарии. Учился у мудрых руководителей и руководил, непрерывно обучаясь. Я был рядовым сотрудником в творческих и рабочих коллективах и управлял ими впоследствии.

Параллельно с изменением сферы деятельности и занимаемой должности менялся уровень заработной платы. Причем это не был непрерывный, пусть и медленный рост. График изменения моей заработной платы напоминал трассу американских горок, на которой, помимо всего прочего, присутствовали подземные участки. Минимальная сумма, которую мне удалось заработать за целый отработанный месяц в рублях – четыреста, максимальная на сегодняшний день – несколько сотен тысяч. Я зарабатывал на велосипед, на отдых за границей, на автомобиль или на жилье, на подарок жене или маме. И каждый раз это была не единственная причина, по которой я занимал ту или иную должность. И каждый раз, что бы мне ни приходилось делать – я был счастлив в той или иной степени.

Чему может научить моя история? Тому, что жизнь может быть очень разнообразной, и может не быть посвящена одному единственному делу, выбранному в юном возрасте само-

стоятельно или с помощью каких-либо покровителей. Тому, что, пожалуй, каждый может стать тем человеком, которым хочет, и обязательно добиться того к чему стремится. А после этого, стремиться к новым вершинам. Ваша жизнь может быть яркой, интересной и полезной для вас самих, если вы будете знать направление вашего движения, и, главное – понимать для чего идти именно этой дорогой. Я лично уверен, что впереди меня ждет увлекательное будущее, ведь вдобавок ко всему сказанному, на момент написания этих строк мне еще не было и тридцати.

1.1. От мечты к делу всей жизни.

Большинство людей проживают свою жизнь с мечтой о крепкой большой семье, блестящей карьере и беззаботном будущем. Все это является неизменными атрибутами жизни успешного, счастливого человека. Многим этот образ представляется в качестве главы огромной корпорации, сидящего за столом из красного дерева в собственном кабинете с панорамными окнами на вершине самого высокого небоскреба. И все у него замечательно. Бизнес актуален, сотрудники не подводят, конкуренты и власти не давят, и вообще работа не требует постоянного вмешательства. Отсюда следует, что у него достаточно свободного времени для отдыха с его здоровой и счастливой семьей, которая его очень любит и ценит. Жена – красавица и прекрасная хозяйка, дети – вундеркинды, пес – чемпион всех возможных выставок, способный не только приносить тапочки и почту, но и сортировать письма по важности. Дворецкий, прислуга, круглосуточная охрана. Разве может быть иначе у состоятельных людей такого уровня? Конечно, может. Но нам не хочется об этом думать. Ведь тогда отсутствие денег в теоретически нужном нам количестве уже не будет оправданием нашей неудовлетворенности собственной жизнью.

Однако, вышесказанное нужно понимать и иначе – ведь у богатых и успешных людей, по сути те же проблемы, что и

у людей с низким достатком, но на одну проблему меньше – они не находятся в постоянном поиске средств, необходимых для их проживания и проживания их близких. Отсюда вывод – счастье не в деньгах, но с деньгами быть счастливым гораздо проще. И я уже давно не верю тому, кто считает иначе. Особенно, если этот человек – мой работодатель.

Наверное, не существует более-менее универсального способа реального достижения счастья. Да, я намеренно использовал словосочетание «реальное достижение счастья». Ведь ощущение счастья может появиться мимолетно, вследствие возникновения ярких эмоций, или воздействия на организм каких-либо веществ. Давайте подумаем, в чем же проблема с его достижением. Во-первых, у каждого из нас свое представление о счастье. Во-вторых, каждый из нас обладает различным набором качеств, жизненным опытом, воспитанием и интересами. Все это в совокупности не позволяет составить алгоритм, гарантирующий каждому достижение всего желаемого. Однако, общие принципы, позволяющие всем нам стать немного счастливее, все-таки есть. И о них мы обязательно поговорим.

Начнем с того, что делает нас теми, кто мы есть и определяет наши стремления. Обсуждение примеров из нашей личной жизни может затянуться, а вот с публичной ее частью и с работой все более-менее просто. Очевидно, что каждый из нас не сможет взобраться на вершину карьерной лестницы, но, будем откровенными, не каждому это и нужно.

Вспомните свое детство, кем вы мечтали стать, когда вырастаете? Космонавтом, полицейским, врачом, музыкантом, водителем трамвая. Да кем угодно, главное заниматься чем-то интересным и, несомненно, важным. Одну из ключевых ролей в выборе профессии мечты играли воспитание в семье и окружающая обстановка, круг общения. Со временем, в голову вбивались всевозможные барьеры, в теории мешающие заниматься любимым делом. От «это не востребовано» до «у тебя не получится». Так приоритет менялся в пользу тех профессий, которые могли принести больше денег и обеспечить стабильность. Так я лично получил высшее образование и квалификацию специалиста в области экономики и управления, вместо желаемого статуса переводчика. К слову, английский я все-таки выучил самостоятельно, но несколько позже.

1.2. Что мешает?

Наверняка, у каждого из нас есть как минимум один знакомый, который постоянно жалуется на окружающую обстановку. Все у него плохо, ничего не получается. И каждый дельный, на наш взгляд, совет, тут же отменяется, и в ответ приводятся крайне убедительные контраргументы. Если у вас нет такого человека в списке знакомых – вам несказанно повезло, если, конечно, этот человек не вы. Конечно, люди с подобными взглядами на жизнь ничуть не хуже и не лучше всех остальных. Просто вследствие определенных жизненных обстоятельств они приобрели подобные убеждения.

С большой долей вероятности на такого человека длительное время оказывалось негативное влияние, и он не чувствовал поддержки. Чем это чревато? В таком состоянии велика вероятность неудачи. А когда неудачи следуют одна за другой, в голове начинает прослеживаться закономерность. Вот только при наличии неуверенности в себе череда неудач видится **не сигналом к тому, что пора изменить линию своего поведения**, а принимается как признак собственной несостоятельности. В дальнейшем это приводит к появлению еще более крепкой и устоявшейся неуверенности в себе, и желанию отстраниться от любых начинаний, которые могут принести новые неудачи.

Кстати о неудачах. Многие источники зачастую связы-

вают отсутствие успеха в делах с одной главной людской проблемой. Она заключается в том, что по своей природе большинство из нас достаточно ленивы и **убедить себя не производить кардинальных изменений гораздо проще, чем начать двигаться к собственной мечте.** Согласен, всеми любимую «зону комфорта» никто не отменял, а в ней чертовски уютно. И, пожалуй, каждый из нас прекрасно это понимает. Это одна из самых распространенных трудностей, с которыми мы сталкиваемся в начале любого нового дела. Но есть и другие. На них мы сейчас остановимся поподробнее.

Итак, помимо нашей лени, добиваться желаемого нам могут мешать неблагоприятные условия. Что это такое? Это препятствия на пути к нашей цели, для преодоления которых требуется в большей степени прикладывать физические усилия. К таким можно отнести отсутствие ресурсов для работы, либо особенности менталитета или политическая ситуация в той местности, на территории которой мы хотим вести свою деятельность.

С ресурсами все предельно ясно – это деньги, оборудование, помещение, а так же знания и опыт. Почему я отношу политическую или нравственную обстановку в регионе к физическим факторам? Потому что для решения этой проблемы требуются физические действия. Это как с посадкой растений. Если почва оказывается непригодной – необходимо искать новое место для посадки, либо обогащать имею-

щуюся почву. Второй вариант, к слову, гораздо сложнее первого. Поэтому лучше взять за правило – если изменить ситуацию невозможно (или цена слишком высока), важно сохранять самообладание и искать возможности для выхода из текущих условий.

Прикладывать физические усилия для решения проблем зачастую гораздо проще, чем решать проблемы морального характера. Но, многие препятствия на пути к нашей цели носят как раз такой характер. Как бы нам не хотелось верить в то, что мы полностью управляем своей жизнью, чаще всего все происходит как раз наоборот. Мы находимся под влиянием условий и поведения людей, от которых мы зависим (или нам кажется, что зависим). Такие люди, как правило, имеют свою четкую и однозначную точку зрения, и огромное желание подчинить своей воле окружающих. Звучит довольно жестко, но не все они делают это прямолинейно и грубо.

Гораздо опаснее те, кто подчиняет людей своей воле с помощью хитрости и коварства. Многие делают это неосознанно, ввиду собственной глупости и неопытности. Например, когда кто-то из близкого окружения дает советы в той области, о которой имеет лишь общее понятие. Для психологически неподготовленного человека (какими является большинство, увы) каждый довод такого манипулятора может быть настолько убедителен, что он принимается за аксиому. Соответственно, человек, попавший под влияние, даже не пытается предпринять какие-то меры для того, чтобы лично убе-

даться в правильности, либо ошибочности советов манипулятора.

Понять как избавиться от такого влияния просто, а вот принять некоторые способы довольно сложно. Итак, видов манипуляции достаточно много, но в быту люди пользуются всего несколькими основными. Какими? Сейчас расскажу.

Если мы кому-либо чем-либо обязаны, то все очевидно – на нас давит чувство долга. Что делать? Думаю, вывод напрашивается сам. Необходимо освободиться от обязательств и с чистой совестью двигаться дальше. Для этого существует два основных способа избавления от долгов. Первый чаще всего связан с материальными обязательствами. Нужно возместить то количество материальных ресурсов, которое вы задолжали, либо предложить альтернативные варианты решения проблемы (бартер).

Второй способ подходит для тех, чьи обязательства возникли по никому не понятным внутренним причинам. Например, если кто-то из знакомых вам в свое время помог (хотя вы не просили) или сделал дорогостоящий подарок (не стоило), за который вы, естественно сказали ему «спасибо». А через некоторое время внутри поселилось это непонятное чувство. Стало как-то неудобно – человек же старался, потратил время, какие-то средства. Что с этим делать? Выбрасывайте это из головы.

Давайте разберемся. Если человек искренне хочет сделать

вам добро, то ему будет приятно осознавать, что он просто его сделал. Если человек хочет «почистить карму» – то для него так же важен сам факт положительного поступка. Бывает, люди делают добрые дела для улучшения собственного имиджа и повышения чувства собственного достоинства. Таким важно скорее то, что о нем заговорят, как о человеке, способном на великие дела, чем то, что его поступок действительно был кому-либо полезен. Все три озвученных выше примера говорят о том, что люди, имеющие такую мотивацию, помогая вам (или радуя вас), делают это в том числе для себя. Вы им ничем не обязаны и ничего не должны – они уже получили то, что хотели. Я лично был во всех трех вышеописанных ситуациях, а в первой нахожусь ежедневно, потому что окружил себя людьми, которых искренне люблю.

Давайте считать такую мотивацию чистой (нашему сознанию нужны ярлыки, уж простите), но помнить о том, что есть грязная, или корыстная мотивация. В таком случае лицо, делающее благое дело, заведомо настраивается на получение какой-либо выгоды. Его основная цель – осознанно вызвать у вас чувство долга, чувство вины, и манипулировать вами. Лично я считаю этот подход мошенническим, ведь условия чаще всего не оговариваются заранее, а «счет» выставляется позже. Примеров тому масса.

Вот один из них. Случай, произошедший в обычной школе. Большая перемена перед уроком русского языка. Один

из учеников выполнил домашнее задание не полностью, не написав одно из упражнений, суть которого была в правильной расстановке знаков препинания. Ученик грамотный, с выполнением подобных заданий у него нет никаких сложностей. Он открывает учебник и в общем коридоре, на одном из подоконников, начинает переписывать текст, попутно выполняя задание. К нему подбегает одноклассник и, захлопывая учебник, говорит:

– Да че ты тупишь? Вот у меня перепиши. – протягивает тетрадь, открытую на нужной странице.

– Спасибо, я и с учебника могу.

– Бери, пока дают.

Следующий день, урок математики, контрольная, уже знакомые два ученика. Вчерашний «помощник», шепотом обращаясь к мальчику, которому вчера протягивал свою тетрадь по русскому языку:

– Слышь, помоги последние две задачи решить.

– Я не успею, скоро сдавать уже, а мне еще свой вариант решить надо.

– Вот ты как, да? Я тебе вчера «русский» дал списать, а ты помочь не хочешь.

– Ладно, давай сюда задачи.

Этот пример отлично показывает одну из самых популярных схем манипуляции в нашем мире. Манипулятор эффективно завершил свое дело, расставил приоритеты в поведении своей «жертвы». Будет ли ущерб от такой манипуляции?

Несомненно, будет. Какой? Предположите сами.

К слову, к такому методу манипуляции часто прибегают мошенники. Они создают крайне неблагоприятные или опасные для вас условия, после чего чудом выводят вас из них, и в дальнейшем требуют вознаграждения.

Схема достаточно проста, но многие в нее попадают. К сожалению, в подобного рода ситуациях зачастую воздействие на вас не ограничивается призывами к совести, а может доходить до прямых угроз жизни и здоровью. Как же не попасть под влияние людей, которые делают нас «должниками»? Самый лучший способ – научиться видеть такие ловушки и умело их обходить, не принимая помощь от тех лиц, которые не входят в наш «круг доверия».

Напомню, выше мы обсуждали метод манипуляции подарками, преимущественно дорогостоящими. Но для начала пару слов о возможных причинах того, почему это работает. Наверное, подавляющее большинство из нас воспитывалось в семьях, в которых принято быть благодарным, и на добро отвечать как минимум равноценным добром. Вспомните, как в детстве вы готовили подарок друзьям на день рождения, припоминая, что они вам подарили на ваш аналогичный праздник. С возрастом подход принципиально не изменился. Это нормально, так уж у нас принято, так мы привыкли.

А теперь я приведу пример манипуляции, которую каждый видит со своей стороны, и воспринимает по-своему. Так

вот... Наверное, нет человека, который не был бы безответно влюблен хоть раз в своей жизни. Я говорю о тех случаях, когда объект влюбленности вам хорошо знаком и, более того, вроде бы, не против идти на контакт. Проще говоря, многие из нас бывали в так называемой «френдзоне», а кто-то и не раз. Когда обратить на себя внимание и добиться расположения своим отношением, поступками и разговорами не удается, наступает время подарков. Бесчисленных, или не по средствам дорогостоящих. И пусть многие оправдывают такие подарки, выставляя их показателем глубины чувств и силы поступков, на деле все обстоит иначе. В нас уже заложена надежда на то, что за наши подарки мы должны получить нечто не менее ценное. И, к сожалению, иногда это срabатывает. И оказываются потом в одной кровати два совершенно несовместимых человека. Один – заложник собственной линии поведения, обреченный вечно «покупать» любовь партнера. Второй – жертва манипуляции, которую держит чувство вины или долга за потраченные на нее ресурсы. И так будет до тех пор, пока один из них не выйдет из своей роли. Лучше, если второй. Что же стоит извлечь из этого примера? По возможности, вежливо отказывайтесь от тех подарков, которые поставят вас в зависимую позицию, либо спрашивайте сразу о цене, которую вам нужно будет заплатить за этот подарок. На этом все.

Есть еще один, совсем неприкрытый способ подобной манипуляции подарками. И он так же основан на чувстве долга

или вины. Это взяточничество или коррупция. Когда один человек демонстративно преподносит второму нечто, способное принести ему радость или пользу. И оба знают, что нужно первому. Простейший пример такой манипуляции в повседневной жизни – подарки в качестве извинения за ранее совершенные поступки. Из-за таких манипуляций, к слову, у моей мамы очень сильно изменилось отношение к цветам. Если раньше они ассоциировались с праздником и сюрпризами, то потом они стали ассоциироваться с болью и обидой. Согласитесь, не лучшее стечение обстоятельств. Кстати, это одна из причин, почему я никогда не приношу свои извинения вместе с подарком. Я жду, пока человек меня искренне простит, без стимулирующих факторов, и только через некоторое время могу восполнить потерянные положительные эмоции с помощью чего-то приятного.

Если выше мы говорили преимущественно о тех людях, которые не столь нам близки (за исключением последнего примера), то как быть с теми, к кому мы привязаны эмоционально? Под эмоциональной привязанностью я подразумеваю всевозможные виды социальных связей, которые чаще всего появляются в результате продолжительных отношений. Говоря проще – это партнерство, дружба и любовь, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Их объединяет одно – чувство, что мы несем ответственность за данные отношения. Помнится, мне встречался один предприниматель,

который не разрывал контракт со своим поставщиком, предлагающим продукты по ценам значительно выше, чем у конкурентов, просто потому, что они сотрудничают много лет, и ему «неудобно» разрывать столь длительные (но приносящие убытки) отношения.

Что же касается интимных отношений – они, пожалуй, оказывают самое сильное влияние на нашу жизнь. Причем, наименьший ущерб наносит наивысшая степень таких отношений – любовь. Немного теории. Возьмем для примера определение Эриха Фромма: «Любовь – это активная заинтересованность в жизни и развитии объекта любви». На мой взгляд, это наиболее точное описание этого возвышенного чувства. Какие выводы можно сделать из данного определения? Если мы искренне кого-то любим – мы заинтересованы в том, чтобы этот человек развивался, готовы уважать и принимать его позицию, вопреки собственной выгоде, и поддерживать в его стремлении к намеченной цели. Можно сделать вывод, что люди, которые искренне любят, не желают вреда объекту своей любви, а наоборот, **делают** все, чтобы ему было приятно и комфортно. Стоп, стоп, стоп. Все это звучит слишком хорошо и неправдоподобно. А сколько людей пострадали из-за любви? Вы удивитесь, но в сотни раз меньше, чем от тех эмоций, чувств, и их проявлений, которые часто путают с любовью. Страсть, влюбленность, ревность – вот краткий список того, с чем часто путают любовь, но от них вреда гораздо больше. Человек, испытывающий нечто по-

добное, **заинтересован в удовлетворении собственных желаний**, и, зачастую, не задумывается о последствиях своих действий и их влиянии на объект «любви». Таким важнее то, что они испытывают, нежели факт, счастлив ли тот, кого они «любят». Такое отношение всегда в той или иной степени является потребительским, эгоистичным.

Я думаю, немногим из нас приходится по вкусу быть объектом потребительского отношения. Ведь в таком случае нами пользуются для получения какого-либо ресурса, полностью или частично наплевав на наши интересы. К слову, человеком с потребительским отношением может быть не только сексуальный партнер, но и просто друг, знакомый, родственник, коллега. Проблема в том, что зачастую именно эти люди задают тон нашему настроению и, порой, «обрезают нам крылья». Так как же нам себя обезопасить в таком случае? Просто научиться определять мотивы людей, которые нас окружают, и избавиться от их негативного влияния. Конечно же, говоря «избавиться», я не имею в виду ничего криминального. Человек может не исчезнуть из вашей жизни физически и вы можете видеть его каждый день, но его влияние на вашу жизнь может быть сведено к минимуму. Главное определить для себя, стоит ли учитывать информацию, полученную от каждого отдельного источника при принятии решений и какой-либо оценке своих действий. Это потребует времени и больших усилий над собой, но, главное верить, что все возможно и вполне достижимо. Что ж, себе-

ритель, мы начинаем двигаться к жизни, о которой мечтали и которую заслужим в процессе движения.

1.3. «В чем смысл жизни».

Занятия по философии в университете. Преподаватель выдал полный объем информации по текущей теме, и у него осталось немного времени до окончания пары.

– В чем смысл жизни? Над этим вопросом тысячелетиями размышляли лучшие умы человечества, и так и не нашли ответа на этот вопрос. Ваши предположения?

Вызывается ответить отличница.

– Смысл жизни в продолжении рода.

– Есть ли в этом смысл? Мы ведь все равно умрем.

– Смысл жизни в том, чтобы создать что-то важное для человечества. – включился в беседу мой сосед.

– Человек может случайно умереть в процессе создания, не достигнув результата. Это не имеет смысла. – парировал преподаватель.

В числе вариантов были достижения в различных направлениях общественной жизни, различные степени материального богатства и всевозможные мерилы успеха. Студенты с энтузиазмом выкрикивали свои ответы, но все они были отвергнуты. Наше время на сегодня вышло.

– Хорошо, предлагаю вам заключить пари. Тот, кто сможет мне дать такой ответ, к которому я не смогу придумать, получит пятерку по философии «автоматом», сможет не приходиться на занятия до конца семестра и, естественно, не

готовиться к экзамену. Вы можете подумать до завтра. По рукам? Всего доброго!

Учитывая, что я до сих пор не могу запомнить даты рождения своих ближайших родственников, шанс, что я запомню, когда родились и жили неизвестные мне мужики, и что они говорили, был ничтожно мал. Это была единственная возможность избежать экзамена. Думал я не столько над предметом вопроса, сколько над противопоставленными нам аргументами. Пораскинув мозгами в течение десяти минут, меня осенило. Ответ был найден, по крайней мере, в рамках спора с преподавателем, а не в масштабах мирового знания по философии.

Пара началась с нашего пари, и снова все варианты, предлагаемые студентами были отмечены всего одним аргументом. Я поднялся со своего стула и заявил:

– Жизнь – это постоянное удовлетворение физических и духовных потребностей, которое чередуется с ошибками и событиями, не зависящими от человека.

Наступила минутная пауза, в аудитории воцарилась тишина.

– Хм, верно. Только не духовных, а ментальных. Молодец, принесешь зачетку.

Вернемся к тому, что же меня осенило накануне вечером. Я понял, что под смыслом жизни в философии понимается не буквальное значение этого словосочетания, а нечто иное. Слово «смысл» используется в значении «что есть». То есть

преподаватель хотел услышать ответ на вопрос «что такое жизнь?», а не узнать ее ценность или ее назначение. Мои одноклассники называли в качестве ответа цели, многие из которых обеспечивали озвучившему счастливую или как минимум, наполненную смыслом жизнь. Мой же ответ в своем содержании не имел никакой цели, а лишь описывал процесс человеческого существования.

Эта история наглядно иллюстрирует как различные взгляды на одно и то же слово в корне меняют скрытое за ним содержание, и, что самое важное, наглядно иллюстрируют разницу между существованием и полноценной жизнью. Все дело **в наличии цели.**

Глава 2. Учимся целиться.

Я слышал не единожды от различных бизнес-тренеров, что чем лучше мы представляем свою цель, тем быстрее мы можем ее достичь. Не могу с этим не согласиться, однако, как говорил один из героев саги о джедаях: «Возможно, архивы неполны». И это огромная проблема, ведь, зачастую, многие люди даже предельно точно и емко определив цель, совершенно не представляют, как ее достичь. У меня есть несколько знакомых, которые пользовались методом визуализации, оклеивая все свободные поверхности в квартире фотографиями с изображением дорогих автомобилей, яхт, частных самолетов, пачек наличных, и прочих атрибутов «красивой жизни».

Основная их идея заключалась в том, что чем больше мы думаем о намеченной цели, тем быстрее мы получим желаемое. Звучит хорошо, но это не работает. Ни один из них так и не обзавелся собственной яхтой или автомобилем премиальной марки, хотя со временем и несколько улучшили свое финансовое положение. Знай они чуть больше на тот момент, процесс улучшения собственной жизни, скорее всего, занял бы намного меньше времени, и привел бы к более высоким результатам. Так что же было упущено? Был упущен один из важнейших аспектов – постановка задач, решение которых должно привести к достижению цели. Эти два

понятия во многом схожи, но давайте же разберемся в чем принципиальное отличие между целью и задачами.

Цель – наиболее точное описание того, что вы желаете получить в результате выполнения определенных действий.

Задачи – это список промежуточных заданий или действий, выполнение которых приведет к достижению цели.

Выполнение всех задач – это и есть алгоритм получения желаемого. Нередко задачи приходится дробить на более мелкие, ввиду невозможности их выполнения в текущий момент времени из-за недостатка какого-либо ресурса. В таких случаях добыча данного ресурса будет первостепенной задачей, или очередным промежуточным пунктом на пути к нашей цели.

Звучит не так пугающе, но на деле многие из нас сталкиваются с трудностями в самом начале нашего пути. Дело в том, что для того, чтобы добиться каких-то высот в любом деле, большинству из нас приходится начинать свой путь с самых низов. Для того, чтобы попасть даже на первую из предполагаемых ступеней, ведущих к конечной цели, нам требуется опыт, знания, стаж, и, чаще всего, определенный стартовый капитал. Добывать данные ресурсы, как правило, приходится-

ся далеко не в самых желаемых местах. Занимаясь тяжелым, рутинным, неинтересным трудом за копейки, немногие сохраняют хорошее расположение духа и тот самый, важный настрой на достижение поставленной цели. Чувствуете негативный оттенок в начале предыдущего предложения? А ведь это вполне типичные мысли человека, который ввиду определенных обстоятельств не может заниматься тем, чем хочет, и занимается тем, чем вынужден заниматься.

Этот отрезок пути один из самых эмоционально сложных, поэтому, чем раньше вы поставите цель и определите задачи, тем легче вам будет на данном этапе и на всех последующих. Ведь вы будете понимать, для чего вам все это нужно. Есть небольшой, но очень простой способ сохранить позитивный настрой – на каждом из промежуточных этапов ставьте себе цели. Лучше всего, если в качестве цели вы выберете приобретение и развитие определенных навыков. В таком случае каждое дело, которым вы занимаетесь, принесет огромную пользу, позволит сделать неоценимый вклад в собственное будущее.

Важно помнить, что в конечном итоге достигнув желаемых высот, достаточно непросто учиться быть тем, кем мечтали. Ведь достигнутая цель должна быть результатом трудов, неустанного движения к ней, вознаграждением за затраченные усилия и приобретенный опыт. В таком случае, вы получите истинное удовлетворение и ощущение счастья, а не стресс от того, что вы взяли на себя колоссальную ответ-

ственность, а необходимыми знаниями и умениями так и не обзавелись.

При постановке цели многие люди совершают несколько основных ошибок:

- 1) не конкретизируют результат, которого необходимо добиться;
- 2) определяют цель как некоторый эффект, достижение которого невозможно однозначно оценить;
- 3) ставят заведомо утопичную, недостижимую цель.

Приведу примеры. Пример первый. Некоторый мужчина определяет целью свое становление в качестве главы компании. Однако, став главой компании по ремонту обуви и изготовлению ключей для домофона, он остается недоволен и считает, что цель не достигнута. В чем же дело? Все дело в конкретике и только в ней. Очевидно, что компания, которой он хотел бы владеть, должна иметь большой оборот денежных средств или вести совершенно другую деятельность. Как писал Булгаков – «Бойтесь своих желаний – они имеют свойство сбываться». Сбываться в той формулировке, которую вы для себя составили.

Во втором примере предлагаю упустить вопрос искренности и сконцентрироваться только на ошибке в формулировании самой цели. Итак, некоторая вымышленная компания-дистрибьютор алкогольной продукции заявляет о том, что цель ведения их деятельности звучит так: «изменить от-

ношение населения к алкогольной продукции». Знаю, знаю, возможно, вы видели такой лозунг в магазинах некоторой сети, и, прочитав его, подумали «Да неужели?». Но все же, будем рассуждать ближе к теме нашего разговора. Назревает несколько вполне очевидных вопросов. Какое отношение к алкоголю у населения было до появления этой компании? В какую сторону его нужно менять? Как объективно определить, что мнение изменилось? Согласитесь, нет однозначно объективного ответа на каждый из этих вопросов. А значит, цель никогда не может быть выполнена.

И, наконец, третий пример. Существуют общественные организации, которые основной целью своего существования ставят сохранение мира во всем мире. Так-так, давайте разберемся. Абсолютный мир возможен только при отсутствии разницы взглядов различных групп людей. Так каким же образом можно исключить конфликты в мире? Ответ очевиден – учесть интересы и желания каждого его жителя. Минимизировать количество конфликтов действительно реально, но вот избавиться от них полностью... Возможно ли это в принципе? Пусть этот вопрос останется риторическим.

Думаю, вполне очевидно, что во втором примере в качестве цели используется красивый рекламный лозунг. В третьем примере описана одна из тех заведомо недостижимых целей, к которой всем последователям этой идеи необходимо стремиться. Другими словами, это попросту жизненное кредо. И все же эти примеры довольно наглядно отражают

всю суть ошибок при постановке цели.

Однако важно не только не совершить ошибку при формулировании цели, но и учесть еще несколько важных моментов, от которых будет зависеть конечный результат. Первое, что нужно запомнить – достижение цели должно быть именно вашим желанием, вы лично должны хотеть ее достичь. Ни родители, ни супруга или супруг, ни ваш руководитель или наставник, а именно вы.

Для достижения цели намного эффективнее иметь одно «хочу» вместо сотни «должен».

Это лучшая мотивация, на основе которой строится наиболее прочное и уверенное будущее. Захотите искренне, откинув все внешние источники мотивации. Подумайте. Что способно сделать вас счастливее?

Не менее важно понимать, что именно изменится в вашей жизни после достижения поставленной цели, и каких жертв она потребует на пути к ее достижению. Жертвы будут, так как достижение любой цели как минимум занимает наше время. **А время ресурс невозполнимый. По крайней мере, пока.** Затрачивая время на одни действия, мы будем упускать возможность совершать другие.

Ошибки, планируемые результаты и прогнозируемые потери – ничего не упустили? Кажется кое-что я все-таки еще не упомянул. Важен еще один вопрос. Насколько актуальна

будет наша цель на момент ее достижения? А вдруг, через несколько лет то, что мы решили сделать, будет никому не нужно, включая нас. А это самое страшное – когда ты пытаешься чего-то добиться, но понимаешь, что ошибался. Главное в таком случае своевременно отреагировать, и перестроить свою деятельность так, чтобы она была максимально полезна.

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.