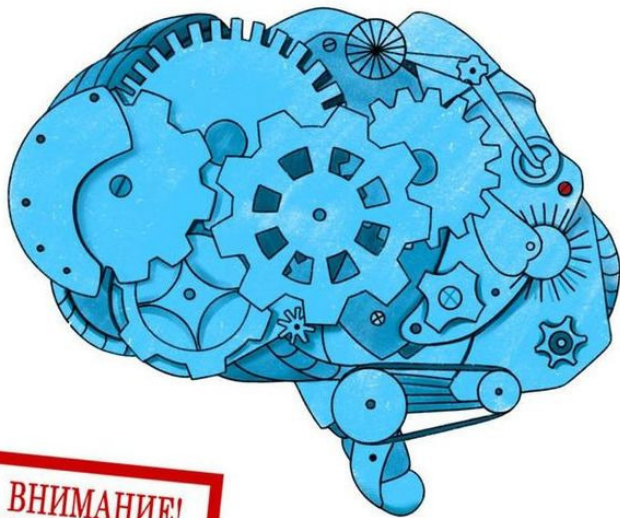


18+ АНАТОМИЯ СЧАСТЬЯ



**ВНИМАНИЕ!
КОНЦЕНТРАТ**



СЕРГОВ СТАНИСЛАВ

Станислав Сергеевич Сергов

Анатомия счастья

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67143007

ISBN 9785449835567

Аннотация

Данная книга-тренинг направлена на знакомство читателя с самим собой. В ней развёрнуто представлены с алгоритмами достижения целей и причинно-следственные связи, которые лежат в основе качества жизнь. Каждая глава книги сопровождается вопросами, которые помогают найти ответы на самые важные темы.

Содержание

От автора	6
Глава 1. Счастье и убеждения	8
Убеждения	9
Слепое пятно	11
Фокус внимания	12
Порядок из хаоса	14
Быть правым	17
Относительность	20
Формирование убеждений	23
Задание к Главе 1	24
Глава 2. Чужие убеждения	27
Задание к Главе 2	29
Глава 3. Ограничивающие убеждения	31
Избавление от ограничивающих убеждений	34
Задание к Главе 3	36
Глава 4. Счастье и ёжики	38
Задание к Главе 4	40
Глава 5. Сознание и бессознательное	42
Сознание	44
Бессознательное	45
ИмPLICITная память	47
Задание к Главе 5	48
Глава 6. Счастье, или как правильно	50

Правила и сценарии, мешающие счастью
Конец ознакомительного фрагмента.

51

54

Анатомия счастья

**Станислав
Сергеевич Сергов**

© Станислав Сергеевич Сергов, 2022

ISBN 978-5-4498-3556-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

– А мне иногда с похмелья прямо хочется какую-нибудь, знаешь, гадость съесть. Вот этот, чебурек, или эту, сосиску в тесте. А еще вот этот, беляш! Такой жирный, промасленный весь.

Вот прямо хочется, не знаю, почему так!?

– Может, потому что ты мудака?

– Да? Я как-то не подумал. Хорошая версия, многое объясняет!

Х\Ф «О чём говорят мужчины»

Здравствуйте!

Версия, описанная выше, универсальна и подходит под все случаи жизни. Однако я постараюсь раскрыть конкретные причины человеческих проблем. Годы наблюдений привели меня к пониманию, что далеко не все осознают, от чего зависит их личное счастье.

Эту книгу-тренинг я хотел сделать по возможности краткой и простой: без сложных схем, отсылок к нудным научным исследованиям и специфической терминологии. Получился сборник здравого смысла, логики и статистики как из моей практики, так и из практики и экспериментов заслуженных психологов и учёных.

В книге, помимо квинтэссенции здравого смысла, вы найдете и практические задания. Их выполнение поможет луч-

ше понять себя и окружающий мир.

Глава 1. Счастье и убеждения

Заблуждение – это ложное представление, которое продолжает существовать в сознании, несмотря на противоречащие ему факты.

Ш. Тейлор

Мы так привыкли верить в свои рациональность и силу мозга. Мы считаем, что можно всё узнать, а некоторые верят, что уже знают всё. Мозг очень эффективен, но многое ли находится во власти сознания?

Когда человек рождается, он совершенно беспомощен и опирается на заботу своей мамы и самых близких людей. Такими нас сделала эволюция. Если папа и мама дожили до детородного периода, то, с точки зрения эволюции, они всё делают правильно. Поэтому для выживания надо повторять за успешными особями своего вида.

Вот мы и повторяем поведение родителей. Тем более, что примеров их правоты – изобилие. Мама говорит: «Горячо». И действительно, мы отдёргиваем руку от горячего чайника. Мама говорит: «Упадёшь». И правда, диван неожиданно заканчивается и начинается твёрдый пол. Так ребёнок начинает верить маме и самым близким людям. А кому же ещё, если не им?

Убеждения

Убеждение – это то, что мы считаем правдой в отношении себя и наших взаимоотношений с окружающим миром. Наши убеждения определяют, что мы считаем возможным, невозможным, необходимым или неизбежным.

На убеждениях строится вся наша жизнь, это наши ориентиры и гарантии стабильности. Убеждения человека – это начало начал. От них зависит, будет человек счастливым или нет.

Пример 1. Жил-был мальчик, у которого не было собаки. У его друзей тоже не было собаки. А у соседа была злая собака, которая на мальчика лаяла. Однажды во дворе нашего героя укусила чужая собака. У мальчика сложилось убеждение, что все собаки злые и опасные. Он с опаской и злобой стал относиться к собакам, а они это чувствовали и продолжали на него рычать.

Пример 2. Жил-был мальчик, у которого была добрая ласковая собака. У его соседа тоже была добрая и игривая собака. Животные никогда его не кусали. Благодаря этим факторам мальчик с любовью относился к собакам, и они, чувствуя это, виляли ему хвостом.

Две истории. Два противоположных убеждения. И каждый из мальчиков уже имеет убеждение относительно собак. Увы, но люди ограничены жизненным опытом и не мо-

гут формировать убеждения объективно. Вы сталкивались в жизни с чем-то, что не доступно вашему соседу. А сосед делал свои выводы из своего опыта, который недоступен для нас.

Слепое пятно

А если я скажу вам, что люди отчасти слепы? Мир совершенно не таков, каким мы его видим. Даже на физиологическом уровне. При открытии глаза, свет падает на сетчатку, фоторецепторы конвертируют свет в нервные импульсы, которые затем попадают в мозг. И мы видим.

Но мы видим не всё. На сетчатке есть «слепое пятно». Но почему же оно отсутствует в нашем поле зрения? Дело в том, что наш мозг постоянно подстраивается под окружающий мир и «угадывает», что должно быть в «слепом пятне». Прочитайте сообщение:

94НН03 С006ЩЗННЗ ПОК4ЗЫ8437, К4КНЗ
У9Н8Н73ЛЬНЫЗ 8ЗЩН М0Ж37 93Л47Ь Н4Ш Р4ЗУМ!
8ПЗЧ47ЛЯЮЩНЗ 8ЗЩН! СН4Ч4Л4 Э70 БЫЛО 7РУ9НО,
НО СЗЙЧ4С Н4 Э70Й С7Р0КЗ 84Ш Р4ЗУМ ЧН7437 Э70
4870М47НЧЗСКН, НЗ З49УМЫ84ЯСЬ 06 Э70М.

Кора головного мозга превращает наши ожидания в иллюзорный мир. И как много из наших представлений об окружающем мире являются ошибочными и иллюзорными? Глаза видят только то, что способен воспринять разум. И потому мы всегда достраиваем окружающий мир из своих ожиданий.

Фокус внимания

Тест, который я даю своим клиентам. Можете попробовать на себе или на знакомых.

1. Внимательно оглянитесь вокруг и запомните все предметы **красного** цвета.

2. Закройте глаза.

3. Перечислите максимальное количество предметов **синего** цвета.

Почему так мало людей может перечислить много предметов синего цвета? Всё просто. Их внимание было направлено на то, чтобы искать красный цвет. Человек физически не способен запомнить всё, что попадает в поле его зрения. Это называется фокус внимания.

Люди находят то, что для них актуально и что могут найти. Если мы будем искать в собаках зло – мы его найдём, если будем искать добро – тоже найдём.

Склонность к подтверждению своей точки зрения – это нацеленность человека на поиск и интерпретацию информации в выгодном для него свете или отсеивание только тех

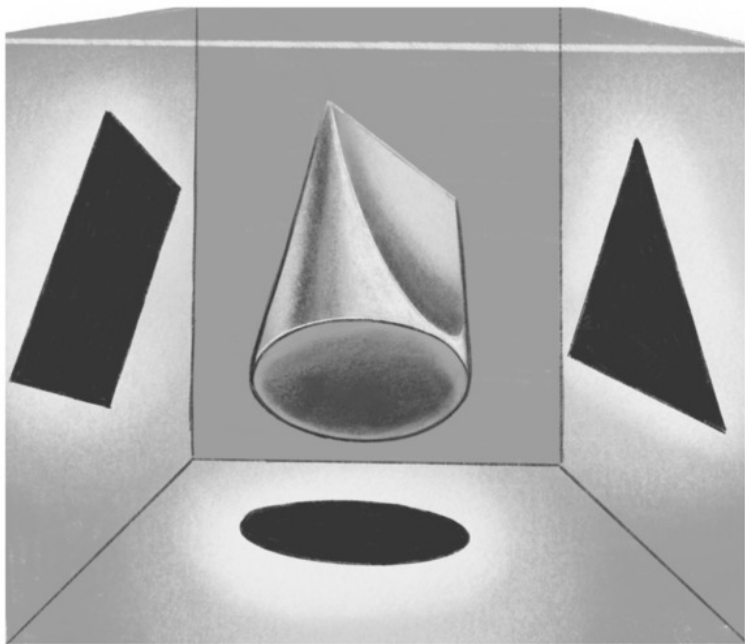
данных, которые согласуются с его точкой зрения, убеждением, гипотезой. Эта склонность является ошибкой мышления: систематической или шаблонной. Эффект проявляется сильнее в отношении эмоционально значимых вопросов и глубоко укоренившихся убеждений. Люди понимают события и явления так, чтобы их точка зрения получала поддержку.

Почему же мы не отслеживаем всё вокруг?

Порядок из хаоса

Вокруг слишком много информации. Особенно в наше время, когда она поступает буквально со всех сторон. По этой причине мозг человека использует своего рода фильтр. Если бы наш мозг отслеживал всю информацию, которая доступна вокруг, то размер этого органа можно бы было сопоставить с размером жилого дома.

Польза от фильтра ощутима – мы обобщаем, искажаем и игнорируем информацию, помогая мозгу. Упорядоченный мир – это залог стабильности и гарантия спокойствия. Таими нас создала природа.



Посмотрите на иллюстрацию. Тень слева – правда, справа – правда, снизу – тоже правда. Всё это правда. И в зависимости от того, как нам представилась ситуация, мы и делаем выводы об истине.

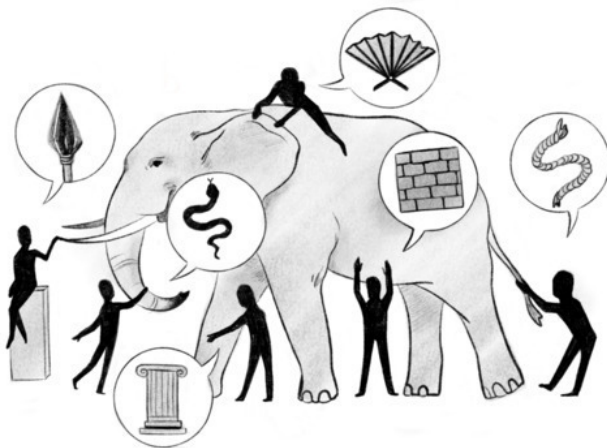
Причина всех споров кроется именно в этом – в разности точек зрения на ситуацию. Один родитель, увидев чужую собаку, старается оттащить своего ребёнка от неё и рассказывает «страшилки», как в детстве его покусало животное.

А другой родитель скажет: «Смотри, какая собачка! Как думаешь какой она породы?». И кто из родителей прав?

Быть правым

Каждый человек может владеть лишь частью информации, полученной со своей точки зрения. Объяснениями наблюдаемых искажений восприятия могут быть эффект «принятия желаемого за действительное» и ограниченная способность человека перерабатывать информацию. Ещё одно объяснение заключается в том, что люди скорее склонны взвешивать потери от признания своей неправоты, чем оценивать ситуацию в нейтральном, научном стиле. И потому находят всё новые и новые подтверждения своей позиции.

Одна из задач психолога – дать возможность посмотреть на ситуацию с разных сторон. Психолог задаёт такие вопросы, которые клиент вряд ли бы себе задал.



Слепцы, числом их было пять,
В Бомбей явились изучать
Индийского слона.
Исследовав слоновий бок,
Один сказал, что слон высок
И прочен, как стена.

Другой по хоботу слона
Провел рукой своей
И заявил, что слон – одна
Из безопасных змей.

Ощупал третий два клыка,

И утверждает он:
– На два отточенных штыка
Похож индийский слон!

Слепец четвертый, почесав
Колено у слона,
Установил, что слон шершав,
Как старая сосна.

А пятый, подойдя к слону
Со стороны хвоста,
Определил, что слон в длину
Не больше чем глиста.

Возникли распри у слепцов
И длились целый год.
Потом слепцы в конце концов
Пустили руки в ход.

А так как пятый был силен, —
Он всем зажал уста.
И состоит отныне слон
Из одного хвоста!

Джон Сакс

Относительность

Представим, что мы где-то рядом с экватором едем на машине со скоростью 100 км/ч по направлению строго на запад. Но ведь мы сидим в машине, и наша скорость внутри равна 0. А теперь давайте вознесёмся повыше и прибавим скорость вращения Земли вокруг своей оси (около 1674 км/ч). С какой скоростью мы движемся? А теперь учтём скорость вращения Земли вокруг Солнца (107000 км/ч). А если прибавим движение нашего Солнца в галактике? И движение галактики во Вселенной?

Этот пример служит доказательством теории относительности. Всё относительно. И взгляд на ситуацию тоже относителен. Каждый смотрящий обладает своим объёмом данных о ней. Это его уникальная точка зрения. И ваша точка зрения тоже уникальна.

Вред от обобщения, искажения и игнорирования информации не менее ощутим, чем плюсы. Мы часто заблуждаемся, когда формируем убеждения, основываясь на необъективных или старых оценках, которые когда-то нам были полезны, а сейчас могут сильно мешать. «Мальчику со злыми собаками» трудно наслаждаться общением с добрыми собаками, а «мальчик с добрыми собаками» может быть покусан стаей бродячих животных.



Женщина хочет построить семью, но у неё был негативный опыт общения с мужчинами. И у неё сложилось убеждение: «Все мужики – козлы». Убеждение сформировалось из жизненного опыта для защиты от негативных последствий

и разочарований. И когда такая женщина начинает отношения, то уже заведомо смотрит на мужчин, как на козлов. И видит в них только красный цвет, игнорируя синий и все другие.

Формирование убеждений

Убеждения формируются в следующих случаях:

- **Частота повторений**: 100 раз услышали или увидели, что к психологу обращаться хорошо и правильно, убеждение сформировалось;
- **Время**: на протяжении 5 лет слышали или видели, что к психологу обращаться хорошо и правильно, убеждение сформировалось;
- **Периодичность повторения**: с определённой периодичностью слышали о великолепных результатах работы с психологом, убеждение сформировалось;
- **Разные источники**: от друзей, по телевизору или в книгах услышали или увидели, что к психологу обращаться хорошо и правильно, убеждение сформировалось;
- **Яркость**: увидели неожиданно великолепные результаты у друга или подруги после прохождения индивидуально-го тренинга или психологического консультирования, убеждение сформировалось;
- **Референтная группа** – мнения одного или нескольких авторитетов. Учёные доказали, что коучинг и терапия дают великолепные результаты, убеждение сформировалось.

Задание к Главе 1

Вспомните и запишите, когда последний раз вы с кем-то спорили и старались переубедить собеседника, пытаясь отстоять свою точку зрения. О чём был спор?

Почему для вас было так важно переубедить его?

Какой жизненный опыт мог лежать в основе убеждений собеседника?

Какой жизненный опыт лежал в основе ваших убеждений?

В каком случае вы могли бы принять его точку зрения?

В каком случае собеседник мог бы принять вашу точку зрения?

Что бы произошло, если бы вы не стали с ним спо-

ритель, а расспросили бы его, почему он так считает?

Убеждения, которые вы отстаивали, подкреплены статистикой? А убеждения собеседника?

Глава 2. Чужие убеждения

Я сказал тебе правду. Правду – если смотреть на неё с определённой точки зрения. Многие из тех истин, которым мы доверяем, являются таковыми лишь тогда, когда мы придерживаемся определённой точки зрения.

Х\Ф «Звёздные войны»

Чужие убеждения – это убеждения, которые нам встроили, навязали, привили другие люди. Они формируются на основе чужого опыта. Человек – существо социальное, и поэтому в нас заложена подстройка под общество. Это необходимо для выживания.

Мы всё повторяли за родителями. С детства нам говорили, как надо, самые близкие люди, и потому мы доверяем их опыту как истине. «Такие правила», «так правильно». И точка. Зачем подвергать сомнению очевидные вещи? Со временем человек придумывает рациональное объяснение своим убеждениям и начинает в них верить уже на сознательном уровне.

Родители не всегда понимают, какие качества и убеждения стоит прививать ребёнку для его счастливой жизни. Поэтому некоторым людям приходится воспитывать в себе необходимые качества и убеждения самостоятельно уже во взрослом возрасте.

И дело не в том, что родители ошибаются. Просто часть их убеждений была полезна и актуальна для их жизни. Сегодня для наших целей не все их убеждения могут быть полезными. Как в истории про девушку, обрезавшую края сосисок, перед тем как их варить. Она это делала потому, что помнила, как в детстве её мама так делала. На самом деле у мамы была маленькая кастрюлька, и сосиски целиком не помещались. А у девушки кастрюлька позволяет варить сосиски целиком, но в ней сильно убеждение, что края надо обязательно отрезать.

Родитель может внушать ребёнку, что надо одеваться и вести себя скромно, потому что из комсомола выгонят. Актуально ли это сегодня? Решать каждому из нас самостоятельно.

Развитие начинается с вопросов. Давайте представим, что мы – это научная лаборатория, где проходят опыты и всё подвергается сомнению. Кого из учёных вы считаете великими? Галилей, Эйнштейн, Тесла, Дарвин, Павлов и другие подвергали сомнению общеизвестные научные догмы своего времени. И делали открытия и прорывы.

Задавайте себе и окружающим вопросы вместо того, чтобы опираться на убеждения. Познавайте и исследуйте вместо того, чтобы защищаться и переубеждать.

Задание к Главе 2

Запишите 5 убеждений своих родителей, с которыми вы согласны.

Почему вы с ними согласны?

Запишите 5 убеждений своих родителей, с которыми вы не согласны.

Почему у вас другая точка зрения?

Глава 3. Ограничивающие убеждения

Если вы думаете, что способны на что-то, вы правы.

Если думаете, что у вас ничего не получится, вы тоже правы.

Генри Форд

Когда человек хочет – он ищет возможности, когда не хочет – ищет причины. Люди ищут причины и поводы не только тогда, когда чего-то не хотят. Чаще они это делают, когда не могут. А ещё чаще, когда у них есть убеждение, что они не могут.

Возможно, у вас есть убеждения, которые мешают достичь желаемого результата. Это убеждения, которые ограничивают наше развитие, получение удовольствия от жизни, достижение больших результатов.



Виды ограничивающих убеждений

Ограничивающие убеждения можно разделить на три категории:

1. Человек не верит в то, что желаемое *вообще возможно*:

- Честным трудом заработать нельзя;
- Нормальные женщины совсем перевелись;
- Бизнес в России не построить;
- Невозможно жить и радоваться.

2. Человек верит в то, что это возможно, но не верит в то, что *он это сможет*:

- Я недостаточно умный, богатый, профессиональный, сильный, красивый, молодой, общительный или смелый для этого.

3. Человек верит, что это возможно, и верит в то, что он это может достичь, но *считает себя недостойным этого*:

Что-то со мной не так, я этого не достоин, это для других.

Избавление от ограничивающих убеждений

Люди не могут пересадить себе чужой мозг и при этом остаться собой. Нравится или нет, но наш мозг с нами навсегда.

Радостная новость в том, что мозг может расти и развиваться в течение всей жизни. И если он был способен сформировать все ограничивающие убеждения, значит мы можем помочь ему сформировать новые и полезные. Мозг развивается, на это мы повлиять не можем. Но мы способны повлиять на то, в каком направлении он будет развиваться.

«Изменить свою жизнь и стать счастливым нельзя». Это убеждение из первой категории. На самом деле, можно. Есть действенные и безопасные методики, которые меняют ограничивающие убеждения комфортно и быстро.

«Я уже не молод, чтобы что-то менять». Это убеждение из второй категории. Однако стать счастливым можно в любом возрасте. Да, с возрастом убеждения усиливаются. Это говорит о том, что на изменения нужно больше времени. Если мы посмотрим на историю создания и развития многих брендов, то увидим, что успех не связан с возрастом их основателей.

«Я не достоин быть счастливым» или «Не жили богато, нечего и начинать». Это из третьей категории. Но каждый

человек достоин жить счастливой и обеспеченной жизнью. Да, особенно мы. Надо избавиться от ограничений и идти к своей цели.

Случай из практики: молодой человек Е. обладал прекрасными способностями по ведению тренингов, был очень общительным, начитанным, вложил в своё образование стоимость квартиры и не верил в то, что уже достоин быть успешным тренером. На сессии мы выяснили, что у него было убеждение: «Чтобы быть успешным, надо много и долго это заслуживать». Причины были в детстве. И этот случай не единичный.

Игорь упал в глубокую яму и чудом из неё вылез.

«Чудес не бывает», – подумал Игорь и залез обратно.

Люди часто сами запрещают себе быть счастливыми. Вокруг много возможностей, но мало кто их видит. Мир нередко даёт шанс, но человек проходит мимо только потому, что считает, будто это не для него, или не верит, что такое возможно вообще.

Задание к Главе 3

Напишите убеждения, которые вам могут помешать жить лучше. Например, почему считаете, что у вас не может быть больше денег, счастливых отношений или просто свободной и счастливой жизни (на выбор)?

К какому типу ограничивающих убеждений это относится?

Вспомните или найдите случаи, которые показывают, что бывает иначе.

Что должно измениться, чтобы ваша жизнь стала лучше?

Глава 4. Счастье и ёжики

Некоторые факты не нуждаются в подтверждении. Это просто факты.

Михаил Ломоносов

Очень часто мы верим в факты потому, что они являются фактами. «Это и ежу понятно», – говорим мы. Мол, это ясно, как и то, что Наполеон был коротышкой.

Миф про рост полководца появился после неправильного перевода, на самом деле его рост составлял примерно 170 см. В XVIII—XIX веках для мужчины это был средний рост.

Кто изобрёл лампочку? Правильно, изобретением лампы накаливания занимались много выдающихся ученых. Патенты на это устройство получили Александр Лодыгин и англичанин Джозеф Суон. Томас Эдисон тоже работал над усовершенствованием лампочки.

Альберт Эйнштейн не был двоечником. Заблуждение объясняется тем, что со времен детства физика систему оценок в Германии реформировали, и «четверки» стали восприниматься как «двойки».

Вот ещё немного интересного:

- Мыши не любят сыр;
- Чарльз Дарвин не утверждал, что люди произошли от обезьян. Он лишь доказывал, что у приматов в далеком

прошлом был общий предок;

- Викинги не носили рогатых шлемов;
- Молния может ударить дважды в одно и то же место;
- Человек использует не 10%, а 100% мозга;
- Антибиотики не убивают вирусы;
- Красный цвет не раздражает быка;
- Летучие мыши видят.

И это не просто точка зрения, а основательные заблуждения, которые известны и ежам. И Ломоносов не говорил фразу, приведенную в эпиграфе. Я ее придумал. А может и нет. Может быть, и говорил. Проверьте.

Люди очень любят пословицы и поговорки, называя их мудростью предков. Но если как следует их изучить, то найдётся огромное количество противоречащих друг другу изречений. Попробуйте вспомнить хотя бы пару таких.

Задание к Главе 4

Напишите общеизвестные факты, с которыми согласны.

Напишите несколько пословиц или поговорок, которые используете в речи.

Найдите подтверждение или опровержение этих фактов.

Найдите пословицы или поговорки, которые противоречат написанным ранее.

Глава 5. Сознание и бессознательное

Интуиция – это попросту знание о чём-то без понимания того, как это знание было получено.

Дэниел Клемент Деннет

Говорят, Зигмунд Фрейд был сексистом. Однако, рассуждая о бессознательном, он был прав. Современная наука подтверждает его догадки о том, что сознание – это лишь малая часть, видимая верхушка айсберга. Фрейд писал о трёх уровнях, но я остановлюсь на двух.

Многое мы не контролируем сознательно. Вместе с дыханием, сердцебиением и пищеварением мы не можем контролировать и другие процессы. Мы научились ходить и делаем это автоматически.

В большинстве случаев человек живёт привычками мышления и привычками поведения. Они так сильно укоренились в нашем мозгу в виде сформировавшейся нейронной цепи, что одного желания для каких-либо изменений обычно мало. Мозг, когда активен, потребляет много энергии. Кто в далёком прошлом разбрасывался энергией – не выживал. Кто сохранял энергию – выживал и давал потомство. Это эволюция. Для экономии энергии люди действуют шаблона-

ми, чтобы каждый раз не изобретать велосипед.

Что же такое сознание и бессознательное.

Сознание

Сознание – высшая, связанная со способностью объяснить мысли, функция мозга, которая заключается в обобщенном и целенаправленном отражении действительности, в предварительном мысленном построении действий и предвидении их результатов, в разумном регулировании и самоконтроле поведения человека за счет обращения внимания субъекта на самого себя, в частности, на продукты собственной активности, а также какое-либо их переосмысление.

Проще говоря, сознательный человек способен прогнозировать результаты своих действий и бездействия, анализирует информацию и своё поведение.

Бессознательное

Бессознательное – совокупность психических процессов и явлений, не входящих в сферу сознания человека, то есть в отношении которых отсутствует контроль сознания.

Спросим у ребёнка: «Зачем ты это сделал?». Он ответит: «Не знаю, просто так». Ребёнок просто не осознавал своего поведения, им руководило бессознательное желание. Более взрослые дети пытаются найти объяснение своего поведения и придумывают логичные истории, которые не всегда являются истинными мотивами их поведения.

Поведенческие автоматизмы и стереотипы действуют в привычной ситуации, когда не надо контролировать один и тот же процесс, который уже успешно повторялся много раз. Модель поведения в ситуации отработана. «Нельзя разучиться кататься на велосипеде» – отлично описывает эту модель. Люди, которые привыкли что-то делать, не отслеживают каждое своё движение. Водители знают, что если имеешь большой стаж и едешь по привычной дороге, то не надо думать какой ногой какую педаль нажать и с какой силой поворачивать руль и в какую сторону. Это отработанное поведение. Иногда даже случается, что, добравшись до места назначения, водитель не помнит, как складывалась его дорога.

Бывает, что мы видим человека впервые в жизни, а он нам уже нравится, хочется с ним общаться, чувствуем в нём род-

ную душу. Люди это называют интуицией. Наше бессознательное имеет огромный объём информации, на основании которой мы делаем бессознательный вывод. И мы говорим: «Я сразу почувствовал». Не понял, а именно почувствовал. Бессознательное реагирует телом и эмоциями, а не разумом.

Имплицитная память

Помните, как в детстве на футбольном поле или во время другой игры можно было крикнуть «не считается» и нам давалась ещё одна попытка. Это было почти как компьютерная игра в реальном мире в режиме бессмертия. Но реальность иная. Каждый миг в нашей жизни оставляет след в нашей голове, формируя восприятие окружающего мира. Это имплицитная память.

Имплицитная, или скрытая память —

тип памяти, который обеспечивает использование информации, полученной на основе неосознаваемого прошлого опыта. Кому верить, что делать, на что мы способны. Это защитная функция. Имплицитная память помогает нам избегать страданий, ранений и опасности. Кто-то называет это интуицией.

Но всегда есть обратная сторона у медали. Автоматизмы нам не только помогают, но могут и мешать. Зачастую «правильным» мы называем такое поведение, которое нам привычно. Привычно, но не всегда эффективно. Обратная сторона медали нас ограничивает. Именно поэтому нельзя просто передумать и начать жить иначе.

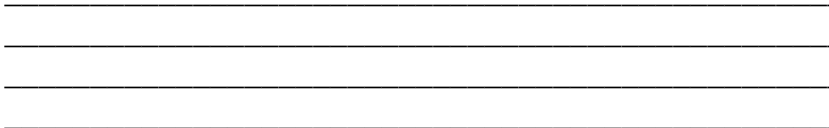
Задание к Главе 5

Какие действия вы совершаете на «автопилоте»?

Как это можно делать более эффективно?

Опишите поступки, которые совершали вчера.

К какой цели вас приближают эти поступки?



Глава 6. Счастье, или как правильно

Мы – внебрачные дети истории, возвращённые телевидением с верой в то, что однажды мы станем миллионерами, кинозвёздами или рок-звёздами, но мы не станем. И мы только что это поняли, – сказал Тайлер. – Так что не *и нам мозги.**

Чак Паланик «Бойцовский клуб»

Я знаю, да и вы, скорее всего, тоже знаете много мужчин и женщин, которые не могут найти себе партнёра для совместной жизни. Или они находят партнёра и быстро прекращают отношения. Чего они хотят? Они хотят отношений. Давайте разберём ситуацию.

Правила и сценарии, мешающие счастью

От одной девушки я слышал целый список качеств, которыми должен обладать её избранник. Он должен был быть красивым, умным, обеспеченным, заботливым, ответственным, активным, любящим, уважать её, не быть скучным, с карими глазами и т. д. Скорее всего, у этой девушки есть понимание того, какими должны быть отношения и каким она видит своё будущее.

Основой этих желаний и ожиданий могут быть и голливудские фильмы про любовь и сценарии развития отношений, о которых ей рассказывала мама. В обществе есть принятые шаблоны и «нормы» для избранников и отношений в целом. Да и социальные сети создают картинки идеальной любви. Мужчины и женщины часто ждут, что партнёры будут играть роль в нарисованном сюжете. Ждут, ведь так правильно и так должно быть.

Желание соответствовать идеалу может и не иметь ничего общего с настоящими потребностями, которые люди хотят реализовать в отношениях. Получается, что хотят одного, а стремятся к другому. Существуют ли в реальном мире эти идеальные партнёры, с которыми можно построить идеальные отношения? И почему им следует выбрать именно нас? Много вопросов возникает.

Вероятно, такая модель поведения обусловлена тем, «как правильно», а не тем, «как оно есть на самом деле». Иллюзия правильного идеального мира мешает наслаждаться доступным здесь и сейчас. Естественно, нам не следует соглашаться на всё подряд. Но важно выбирать из существующего реального мира, а не из иллюзорных фантазий. Каждый раз, принимая решение что сказать или сделать, спросите себя: «Я хочу получить желаемое или сделать правильно?». Наше автоматическое шаблонное поведение для нас является «правильным», но может отдалять нас от желаемого результата.

Люди могут придерживаться цели и стараться к ней прийти, подбирая разнообразные способы. Эта модель очень эффективна. Логично подыскивать дорогу, исходя из желаемого пункта назначения. А бывает так, что люди постоянно ходят по привычной дороге. Тогда они каждый раз приходят в один и тот же пункт назначения. Вроде очевидно. Представьте, как было бы удобно доходить к разным целям по одной и той же знакомой тропинке. Живёшь себе, ничего не меняя в своём поведении, а жизнь улучшается сама.

Чем больше условий, тем меньше вероятности получить желаемое. Это как в интернет-магазине. Чем меньше фильтров – тем больше увидим совпадений в результатах поиска. Представим, что девушка ищет себе в интернет-магазине мужчину. Итак, первый фильтр: мужчина. Очень много совпадений. Второй: из Москвы. Меньше совпадений. Третий: холостой. Ещё меньше. Четвёртый: нужного возраста. Ещё

меньше. Пятый: обеспеченный. Ещё меньше. Шестой, седьмой, восьмой... Последний фильтр: чтобы сам меня нашёл и ухаживал. Приехали – критическая ошибка. Сайт упал. Конечно, и такие совпадения случаются. Всё может идти как в сказке по нарисованному сюжету. Но вероятность этого мала.

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.