

любой погоде в хорошем настроении и признаться в любви прямо сейчас, не выбирая подходящего момента. Тем более что признаваться в любви можно каждый день.

Глава 10. Включите свет под одеялом!

Человек может испытывать различные виды страха — дискомфорт, волнение, беспокойство, раздражение, неудобство и пр. И все это следует за ним, куда бы он ни шел, если не изменить модель поведения. Причем бороться со страхом — все равно что убегать от собственной тени. Некоторым удастся победить или избавиться от деструктивного чувства в отдельном случае, но в целом первопричина не устраняется. Негатив незамедлительно проявится вновь в связи с другой ситуацией. Я предлагаю раз и навсегда заменить модель поведения на успешную при любых условиях. Есть три основных типа реакции, когда человек испытывает страх и дискомфорт. И только один из них конструктивный.

1. **Отрицание, избегание, игнорирование, оправдывание.** При попадании в ситуацию, вызывающую страх, в голове возникает знак «стоп» — ступор, отторжение. Многие люди, большинство, находящееся в «стойле», просто боятся. Когда им предлагаешь начать бизнес, отказ, а по сути дела, свой промах, они оправдывают чем угодно. И это нормально, не будет же человек говорить: «Я идиот, я просто боюсь!» Он скажет: «Не то время, не то образование, не та политическая обстановка». Он начнет спорить, доказывая, что этот бизнес обречен, нет свободного времени, пробки на дорогах — словом, все это не по его вине.

Отрицание — шаблон поведения неудачника. Все, что было сделано впервые, отрицалось большинством. Когда изобрели телефон, Марк Твен сказал: «Люди не будут общаться, потому что они не видят лиц друг друга». В начале 1990-х мой друг предложил мне извлекать воду из земли и разливать ее в пластиковые бутылки. Я тоже был тогда предпринимателем. И я отреагировал так: «Ты что, вода же из крана течет!» А сейчас что происходит? Основную часть доходов многих компаний (Coca-Cola, Aqua Minerale и др.) обеспечивает вода. Я от-

крыл мясной цех, который выпускал колбасу, сосиски и т. д. В 1998 году я прогорел, так как мясо покупалось за валюту, а продавалось за рубли. А друг брал воду за рубли и за рубли же продавал. Его бизнес при дефолте остался невредимым. Я сам виноват, что принял такое решение.

Земля круглая — давайте будем сжигать ученых за ересь. Когда изобрели самолет, никто не верил, что люди будут летать. Когда «Макдоналдс» пришел в Россию, в газетах писали, что русский народ не будет покупать бутерброды так дорого, потому что любая хозяйка делает их вкуснее! Открытие «Макдоналдса» в Москве занесено в Книгу рекордов Гиннесса: там была самая большая очередь в мире с момента начала работы этой сети.

2. Еще одна реакция на страх — **смех, слезы, жалость**. Когда мужчина приходит домой и говорит: «Дорогая, я так устал!» (что означает: «Пожалей меня!») — он сразу теряет рейтинг. Мужчина и женщина в процессе общения то поднимают, то опускают свой рейтинг.

В детстве вас жалели, если вы падали, например. Вы запомнили этот «маркетинг-ход». Обычно перед заболевшим ребенком заискивают, нянчатся с ним: молочко, малинка, кроватка, мультфильмы, рядом мама и бабушка, нежные голоса... Если у вас заболел один из двоих детей — нужно делать все наоборот: здорового хвалить за сильный иммунитет, а больного заставлять полоскать горло каждые пять минут, что ему вряд ли понравится. Ни в коем случае не давайте захворавшему сыну или дочери сладкого. Во-первых, для детей сладкое — поощрение, а во-вторых, оно является самым лучшим «кормом» для болезнетворных бактерий.

Есть мужская реакция на раздражитель (или опасность) — это спокойствие. А вот реакция на женщину — беспокойная. Приятно смотреть на мужчину, когда он волнуется, вздыхает, поправляет галстук и у него загораются глаза. Если мужчина говорит: «Мой начальник — дурак», я перевожу: «Я сам идиот, работаю на дурака». Когда мужчина начинает ругать женщину, его рейтинг не снижается, а резко падает. Большая уважающая себя собака никогда не станет лаять на маленькую. А вот москве выгодно ругаться со слоном. Тем самым она повыша-

ет свой рейтинг. Мол, смотрите все, я на самого слона лаяла! Существует такой политический ход: подать в суд на президента или премьер-министра с целью повышения своей личной популярности.

Вообще, страх в основном связан с переживаниями о будущем: «А вдруг что-то произойдет?»

3. Единственная конструктивная модель реакции на страх — **делать то, чего больше всего боишься**. Страх — это дискомфорт, оказывающий на вас влияние. Я называю любое воздействие стимул-реакцией. Красивая девушка, импозантный мужчина, бизнес — все может стать стимул-реакцией, но многие от этого напрасно отворачиваются. Основная мысль: ваши истинные цели, то, чего вы действительно хотите, — лежат за страхом. Страх охраняет цель как злая собака внутри вас. Если человеку дискомфортно от воздействия на него, значит ему надо двигаться именно в эту сторону. Иными словами, это ему нужно или интересно. Просто разум еще не осознал. Если вы боитесь, вам следует идти на страх, делать то, что вас больше всего пугает (см. рис. 10.1).



Рис. 10.1. Закон притяжения желаемого

Чем красивее объект противоположного пола и чем больше он вам нравится, тем страшнее к нему подойти и тем сильнее стимул-реакция. Чем больше сумма инвестиций и отдача от вложенных денег, тем выше риск и мощнее стимул-реакция. Конечно, хорошо, когда есть учитель, который сформирует у вас конструктивную модель поведения — идти в сторону страха, как когда-то мне помог в этом отец.

«Запомни, сынок, — говорил мне папа, — если ночью на узкой дороге ты встретишь десяток хулиганов, с которыми невозможно договориться по-доброму, вызывай на бой один на один самого главного. Тогда есть шанс победить».



Рис. 10.2. Страх генерирует энергию в теле

Если рядом сейчас нет человека, который вдохновил бы вас и помог сделать первые шаги, учитесь у неудачников! Только тому, как нельзя делать. Подойдите к незамужней женщине и спросите, что она думает о взаимоотношении полов. Все, что она скажет, делайте в точности наоборот. Задайте вопрос о создании собственного дела человеку, который работает на дядю. Думать как он — значит потерпеть поражение в бизнесе. Попо-

ворите с больным, и вы узнаете секреты приобретения многих заболеваний.

Чтобы избавиться от страха по всем перечисленным направлениям (свобода, любовь, деньги и пр.), необходимо развиваться, расширять границы своих возможностей. Двигаясь вперед, вы развиваетесь духовно, что бы вы ни делали.

Возьмем наши с вами границы. Они разные. К примеру, предел вашего заработка — \$1000. Чтобы расширить границы, нужно идти в сторону страха. Возможно, для этого понадобится уволиться с работы и стать руководителем в другой компании, а еще лучше — открыть собственный бизнес. Вполне вероятно, тогда ваши доходы возрастут. Дерзайте! В мире бизнеса чем больше ты решаешь вопросов, тем больше ты зарабатываешь. Чем больше ты берешь ответственности на себя, тем больше получаешь денег.

Чтобы избавиться от хворей, нужно расширять свои рамки по всем пяти направлениям и, возможно, начать следует именно со степеней свободы. Как-то раз на семинаре я услышал: «Мы пьем полезный для здоровья сок «Нони» из фрукта нони, который растет на Таити, поэтому мы не болеем». Да, действительно, сок «Нони» большинству людей помогает быть здоровыми. Однако чтобы позитивный результат оставался надолго, необходимо быть свободным. Представьте, что вы идете к цели с двух сторон — со стороны разума и тела. Так вы получите результат гораздо быстрее. А из физики известно, что эффективность работы частей системы в самой системе не складывается, а умножается. Поэтому пейте полезный сок «Нони» и мыслите свободно, тогда результаты будут гораздо лучше.

В своем тренинговом центре для формирования поведения успешного человека я использую хождение по горящим углям (см. фотографии на сайте www.pavelrakov.com). Это абсолютно безопасно и главное — эффективно. Конечно, раскаленные угли пугают, но это и здорово, ведь даже лев боится огня.

Часто мужчина, признаваясь женщине в любви, говорит про огонь в его душе. Огонь — наш друг, он дает тепло, но при неправильном использовании способен уничтожить все на своем пути. Так же как и вода: она необходима всему живому, но ведь можно захлебнуться и утонуть. С огнем нужно подружиться. Пом-