

УДК 159.9
ББК 88.52
Л64

Литвак, Михаил.

Л64 Психология успеха / Михаил Литвак. — Москва : 2019. — 624 с. — *(Большая книга на все времена)*.

ISBN 978-5-17-119835-0.

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!

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-17-119835-0.

© Литвак Михаил

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, благополучию. 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

1-й ШАГ К УСПЕХУ

Изучи политэкономия —
тогда узнаешь, как разбогатеть
и не разориться

ПО ЗАКОНУ СТОИМОСТИ ВСЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СЫТЫ И ОДЕТЫ

Политэкономия — наука, которая изучает, как человек ведет хозяйство. Политэкономисты, которых надо знать всем, — это Адам Смит и Карл Маркс. Сейчас есть масса новых специалистов, конечно. Но принципиально нового они ничего не придумали. Как в психоанализе главным остался Фрейд, а после него все остальные психологи просто какие-то отдельные моменты психоанализа разрабатывали.

Основное открытие Маркса: он открыл закон стоимости, который управляет рынком. Немножко о стоимости. Есть такое понятие — потребительская стоимость. Она определяется ценностью вещи для человека. Вода в ручье имеет потребительскую стоимость? Конечно да, но стоимости она не имеет. Стоимость вещи определяется количеством труда, вложенного в эту вещь. Когда водовоз наберет бочку воды, привезет ее в город и начнет продавать ее ведрами или стаканами, только тогда вода приобретает стоимость. Почему? В нее вложен труд. Потом водовоз перелил воду в бутылки, перевез в другое место — вода стала дороже. В общем, сто-

имость определяется количеством труда, который вложен в вещь. А цена товара и определяется его стоимостью

Естественно, и рабочая сила имеет стоимость. Капиталист платит зарплату своему работнику в соответствии с тем, сколько он заработал. Размеры зарплаты тоже не произвольны, а строго определены. Зарплата должна быть такой, чтобы она смогла обеспечить воспроизводство рабочей силы. У рабочего денег должно быть достаточно, чтобы он мог прокормить свою семью и вырастить детей. Какая-то часть средств распространяется по социальным каналам, например на содержание школ. Государство вкладывает деньги. Все это хорошо просчитывается.

Дальше, сам капиталист получил товар, который сделали его работники. Этот товар надо ему продать. Стоимость этого товара определяется чем? Тем, чтобы можно было обеспечить воспроизводство. Капиталист должен так его продать, чтобы с этих средств заплатить зарплату рабочим, чтобы ему самому что-то осталось на потребление, и прибыль — прибавочная стоимость.

Короче, закон стоимости гласит: «Цена товара соответствует его стоимости».

*Зарплата должна быть такой, чтобы она
смогла обеспечить воспроизводство рабочей силы.
У рабочего денег должно быть достаточно, чтобы
он мог прокормить свою семью и вырастить
детей.*

Как идет распределение сил и средств? Когда я, капиталист, пронюхал про какой-то новый товар, которого нет на рынке, или я сам его придумал, или ученый мне его изобрел, а у меня остался избыток средств после продажи, то я должен развивать новое производство, если хочу получить большую прибыль. Но вначале товар неизвестен. Мне надо народ им заинтересовать. Для этого я его или по низкой цене продаю, или раздаю. И цена тогда ниже стоимости. А когда товар вошел в моду, люди о нем узнали, а его еще мало, тогда я начинаю продавать этот товар по выгодной для меня цене. У меня есть возможность продавать по более дорогой цене, вызвав его искусственный дефицит. В общем, я его могу продавать по любой цене, но разумной, чтобы его покупали.

Соседние капиталисты видят, что я просто жирую. У них тоже есть какие-то свободные средства. Они тоже начинают делать то же, что и я. И через какое-то время товар продается по его реальной стоимости. А если мы, капиталисты, промахнулись и выпустили товара больше, чем на него имеется спрос, девать его некуда, — что делать? Приходится продавать его ниже стоимости. Тогда мы вынуждены сворачивать производство, меньше производить этого товара и быстро разрабатывать новый товар. А потом сам рынок в конце концов сделает так, что товар будет продаваться по нужной стоимости.

Если государство начнет регулировать цены, то цена товара должна увеличиваться с увеличением его качества. Например, машина может быть устроена очень просто:

4 колеса и кузов. Но если в ней много «начинки», то цена увеличивается. Если увеличивается качество, то легче товар продать. Если государство начнет поощрять каким-то образом выпуск некачественных товаров налоговыми льготами или еще как-нибудь, например вздуют цены на иномарки, а цены на «Ладу» останутся привилегированными, — все равно, качественный товар расходуется лучше.



ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

О РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Развитие товарного производства и превращение его в современное рыночное хозяйство осуществлялись на основе действия закона стоимости. Это экономический закон, согласно которому производство и обмен товаров происходят на основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда. Если затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается, что позволяет регулировать величину товарного производства.

Является ли этот закон всеобщим, касающимся не только экономики, но и биологии? Да. Возьмем, к примеру, мое предплечье. Оно снабжается плечевой артерией, она раздваивается на две «магистралы» и так идет по всей руке, распределяя кровь. Но вдруг случилась некая травма, и моя плечевая артерия оказалась перерезанной. Кровь не поступает. Что с рукой станет? Усохнет? Черта с два! Не усохнет. Организм принимает меры. В руке есть незаметные, мелкие *Collateralis radialis* — лучевые коллатеральные артерии, которые снабжают локтевой сустав, длинный и короткий разгибатели запястья, плечелучевую

мышцу... И вот по этим артериям кровь начнет поступать, и с рукой ничего не случится.

Так же действует и закон стоимости. Он может увеличивать цену, уменьшать, но денежный поток-кровоток — узкий или широкий — все равно будет продолжаться, вдыхая жизнь в экономику.

Теперь о зарплатах. Как у нас было в советские времена? У гегемона — рабочего класса — была зарплата 400–500 рублей, а у инженера, его начальника, — 200 рублей, тогда как положено: если у рабочего 400 р., то инженера должно быть 10 000 р.

А как получилось? Все так и вышло: откаты самой природой придуманы. Я, инженер, получающий 200 рублей, закрываю наряды рабочего на 400 р., а он мне откатит 100 р., и я буду получать свои тысячи, а государство об этом не будет иметь понятия. Так бы я получал свои тысячи и налоги платил соответствующие. А так все остаются при своих. Закон стоимости пробивает везде.

Когда будете руководителями, у руля, или при власти, не нарушайте закон стоимости. Номер не пройдет, развалится все. При частной собственности все должно быть в частных руках. Рынок сам отрегулирует цену. А государство должно исполнять общерегулирующие функции.

Причем частная собственность определяется природой человека. Коммунизм можно и в Африке внедрять. Да там его и внедрять не нужно. Почему? Там есть фрукты, овощи, которые имеют потребительскую стоимость. А стоимости у них нет. А мы находимся в той зоне, где материальные

блага добываются в течение лета, складываются, и мы сами же хотим их съесть. Там производить гораздо проще. Заплатил налоги, и государство тебя обеспечит охрану твоей собственности, и потом ты какую-то часть налогов отдашь.

Сейчас коммунисты предлагают популистские решения — национализировать экономику. Но они уже в советские времена национализировали. Когда перешло все в частные руки, пошел откат. Но опять же, возвращаться к государственной собственности не получится. У человека должен быть собственный интерес, а на охрану своей собственности он выделит деньги.

Идея общественной собственности противоречит природе человека. Но все равно будут накапливаться богатства. В 1990-е существовали подпольные учреждения, которые готовили различные товары. Конечно, многие подпольные учреждения готовили не очень хорошую продукцию, но большинство подпольных учреждений готовило продукцию гораздо лучше государственной. Об этом мы не знаем. Это нам не сообщают. Но это можно и так понять. Например, у нас в те времена в медицине ввели кооперативы. Великолепно вначале было. Кооперативы платили 10% налогов государству. Я кооперативу платил как работник 20%. 10% оставалось на руководителей, 10% — государству. Мне оставалось 70–80%. Посетители кооператива платили 100 рублей. Мне оставалось 80 рублей. В результате после налогов — 70–80. В результате, когда стали нарушать эти принципы, врачу кооператива платили 30, из этих

30 еще налог государству, получал 25. Он вам платил 100, а вы получали всего 25. Остается только 25.

Когда будете руководителями, у руля, не нарушайте закон стоимости. Номер не пройдет, развалится все. При частной собственности все должно быть в частных руках. А государство должно исполнять общерегулирующие функции.

Когда вы ко мне приходите, первый раз вы оплачиваете через кассу. Безусловно. Потом вы начинаете понимать, что можно мне лично платить. Но если я вижу, что с этим человеком нельзя связываться, я на это не пойду. А если он нормальный человек, то через какое-то время мы договариваемся. И вы приходите ко мне, платите мне 50 рублей, вдвое дешевле, я получаю вдвое больше, а государство получает кукиш с маслом. И оно не знает, что между нами — врачом и пациентом — происходит. Свою долю получают и медсестры, и лаборанты, поэтому они тоже заинтересованы.

А в регистратуре сотрудники продолжали сидеть на окладе. Им должны были хоть копейку от каждого больного давать. Так пропустила бы через себя человек сто — получила бы рубль. А так как сотруднице регистратуры безразлично, сколько человек обратится в поликлинику, то она могла и нагрубить, и нахамить, а в итоге больной мог вернуться и не дойти до врача. Но что было делать? Ведь кооперативом руководили социалистически подготовленные люди, зараженные идеей социальной справедливости.

Я не знаю, что там делается сейчас, я 15 лет назад из медицины умотал. Но тогда было именно так. И я организовал клуб КРОСС — Клуб Решивших Овладеть Стрессовыми Ситуациями. Я читал лекции. На лекции собиралось человек 200. Мне должны были бы заплатить очень много, но меня сразу посадили на оклад. Почему? Я заработал. Все получали проценты. У меня получился процент такой, что раз в 7 больше, чем у всех остальных. Мне говорят: «Это несправедливо». Я возмущаюсь: «Но я же столько заработал. Я не виноват. Но если я вам свои деньги и отдам, то вы их куда денете?» Они: «А мы должны разрабатывать педиатрическую службу». Я предложил: «Наймите таких врачей, чтобы к ним пациенты ходили. Они сами не заработали, а хотят получать мои деньги». В общем, я получил меньше. Но я помню, чем дело кончилось. Я просто ушел и увел всю свою группу. Руководители психотренингов получали столько, сколько к ним пришло слушателей. Трое пришло или десять — столько и получили. Волей-неволей, если хочешь много получать больше, а главное, лучше работай.

Я в свое время работал под руководством психотерапевта, который проводил огромные семинары. Но и ко мне шло народу не меньше. Так, к одним приходили человек тридцать, а ко мне — стабильно около двухсот. И он платил почасовые оклады. Естественно, когда я показал, на что я способен, то приобрел сразу известность. Но я сейчас туда не езжу. Он не догадался почему. Ко мне пришли 175 человек, каждый из них заплатил по 10 рублей. Так я думал: ты мне давай по пятерке с каждого билета, а организатор мне платит, как всем.

Он, правда, потом сообразил. Но уже без меня. Такая система приводит к тому, что люди стараются работать сами по себе, хотя на предприятии выгоднее.



ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

О ЦЕНЕ ЧЕЛОВЕКА

Мои выводы. Если вы мало получаете, значит, вы мало стоите. Сообразите, как получать больше. Простая политэкономия. Концерт Аллы Пугачевой на первых рядах стоит 6000 рублей, и это считается недорого. День наших семинаров — намного меньше. Это считается дорого. Что делать? Не имей с нищей интеллигенцией дело. Они идут на концерт Аллы Пугачевой. А кто стоит больше — я или Алла Пугачева? Я больше стою. Какой эффект вы получите от концерта Аллы Пугачевой, к которой я отношусь с большим уважением? Получите какое-то удовольствие. Но что-то в вашей жизни произойдет, что-то к лучшему изменится? Ничего.

Я же знаю, что закон стоимости действует. Единственное, что мне приходится делать — самому делать себе рынок. Я вначале продаю себя дешево, а вы начинаете богаче, начинаете умнеть и понимаете, что мне надо платить больше. Если народу много, я подумаю и увеличу цену вдвое. Те, которые это понимают, останутся. Надо понимать, что иногда приходится работать и бесплатно, и дешевле, чем ты стоишь. Пока на сегодняшний день так. Но я знаю, сколько я стою. Я знаю, что вообще бесплатно работал, когда наработывал авторитет. Потом, когда известность росла, мне предложили определенную цену.

Вообще, народ у нас халяву любит. Но я с этим не согласен. Если приобрел дешево вещь, а потом оказалось, что

она стоит гораздо дороже, пойди и доплати. На эту мысль меня натолкнул такой случай. Беседовал я как-то на улице с очень известным врачом. К нему подошла женщина лет сорока и попросила принять ее. По ее словам, лет пять назад он вылечил ее от очень тяжелого и длительного заболевания. Жизнь ее после этого кардинально изменилась в лучшую сторону, в том числе и в материальном отношении, но сейчас снова появились проблемы. По его виду я понял, что он ее не узнал, как ни пыталась она напомнить ему обстоятельства и детали ее лечения. Он дал ей номер телефона поликлиники, где он работал, и посоветовал записаться на прием. Как видите, все вышло очень корректно. Но я-то знаю, что на прием она попадет не ранее чем через 3–4 месяца. Такова очередь. Но если бы через год или два счастливой жизни она пришла бы к нему с чувством благодарности и преподнесла хотя бы букет цветов, он бы ее запомнил, и она, по-видимому, попала бы на прием к нему пораньше.

Хочу предложить вам небольшой тест: «Вам на склад завезли 40 бочек соленых огурцов. В одной из бочек с маркировкой «огурцы» оказалась бочка соленых грибов великолепного качества. Что будете делать?» Я этот тест проводил со своими подопечными. Были разные предложения. Но никто не предложил вернуть грибы или доплатить. Вопрос навеян случаем из практики. Это случилось во время моей службы в армии. Начальник продовольственной части неожиданно получил с продовольственного склада бочку соленых грибов. Очень обрадовался и угостил всех офицеров. Я тоже получил свою долю и обрадовался. Сей-

час я смотрю на это несколько иначе. Надо доплачивать за дорогое приобретение.

Это я к чему? Работайте, повышайте квалификацию. И получайте в соответствии с законом стоимости. Или еще и больше, коль вас раскушают. Обычно само собой так все и получается.

*Хочу предложить вам небольшой тест:
«Вам на склад завезли 40 бочек соленых огурцов.
В одной из бочек с маркировкой «огурцы»
оказалась бочка соленых грибов великолепного
качества. Что будете делать?»... Надо
доплачивать за дорогое приобретение.*

Еще о заработках. Как у меня появилась более состоятельная группа? Пришли ко мне солидные люди, говорят: не хотим со всем этим кагалом слушать, мы вам заплатим больше, вы только с нами занимайтесь. Сейчас у нас даже нарисовываются группы, с которыми мы будем проводить семинары на корабле. Так что если работаешь и знаешь себе цену, закон стоимости пробьет. Но еще раз напоминаю: закон стоимости говорит, что вначале иногда надо продавать или продаваться дешевле. Это рыночный ход. Мне надо, чтобы мои ученики что-то зарабатывали, тогда я за свою консультацию вздрючиваю цену до 10–15 тысяч. А у них нет. И слушатели тогда пойдут консультироваться к моим ученикам.

Если кто-то решает нас обмануть, пусть обманывает. Или не обманывает. Он сам начинает работать, лишается нашей теоретической подпитки, останавливается в развитии. Но если нет, то и слава богу. Законы существуют. Их не обойти, не объехать. А популистские решения — все разделить, отнять — ни к чему не привели. Если человек умный и он хочет много зарабатывать, а вы хотите его обобрать, не сомневайтесь — он найдет способ сохранить свои богатства, которые он заработал.

**ПАРАДОКС ЗАКОНА АДАМА СМИТА:
ПРОИЗВОДСТВО РАЗВИВАЕТСЯ
ИЛИ ЗАГИБАЕТСЯ?**

Хочу поспорить про закон Адама Смита, который гласит, что 35% налога способствуют развитию производства. Нет, он больше способствуют хирению производства. Объясню, чтобы было понятно.

Вот наш продукт. Хочется заработать много. Государство хочет много получить. Берет много, больше 35%. Потом идет падение производства. И в следующий раз государство соберет меньше налогов. То есть при нормальных налогах растет производство, и государство собирает больше налогов. Когда налоги очень большие, идет спад производства и налогов собирается меньше.

Короче говоря, не говорите на тему — давайте отберем у богатых, раздадим. Если даже отберете и получите, что хотели, но работать лучше вы не научитесь.

Мы уже говорили, что самый главный капитал — люди. Кадры решают все. Правильный был советский лозунг. И если говорить о качестве, то это должно быть качество кадров. Если вы получаете много средств, то заем вам надо совершенствовать. Представьте себе на секунду, что из Японии или Америки сюда пригонят самую совершенную технику, а люди останутся теми же — необученными. Что будет? Они эту технику разломают. Как говорят: самая главная деталь в автомобиле — «прокладка» между сиденьем и рулем.

В качестве примера: сейчас идет модернизация здравоохранения. Покупают приборы УЗИ для медпунктов, где работают фельдшеры. Приезжаем с проверкой на один такой пункт, а фельдшер на этих аппаратах УЗИ... сушит простыни. А страна миллиарды тратит на то, чтобы была качественная медицина.



ВАЖНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

О САМОМ ВЫГОДНОМ ВЛОЖЕНИИ

Самое выгодное вложение — вложение в кого? В самого себя. И тогда ты также, как древнегреческий философ, скажешь: «Все свое ношу с собой», и не будешь дергаться из-за какого-то имущества. Даже если это квартира или дом. Вы построите его в другом месте. А тот, кто у тебя отнял прежний дом, разорится, а дом придет в запустение.

1 метод

Развиваем мышление еще в утробе

Какова цель воспитания? Научить человека жить так, чтобы он мог обходиться без чьей-либо помощи. Не вечно же своих детей оберегать и ухаживать за ними. Чем раньше начинается воспитание, тем лучше. А еще лучше — когда человечек еще не родился. Когда я только стал говорить о воспитании во внутриутробном периоде, то меня, конечно, подняли сначала на смех. Но сейчас уже три года подряд на разных конференциях я слышу, что, оказывается, моя теория верна.

Человек растет во внутриутробном периоде все время. Интенсивное развитие начинается уже в 3–4 месяца, когда на УЗИ уже видны ручки, ножки, определяются половые признаки. Вот с этого времени надо с ним разговаривать. Потом человечек начинает шевелиться. Первородящие чувствуют шевеление на пятом месяце, а повторнородящие — на четвертом. С этого времени и нужно начинать воспитывать: разговаривать с ним, читать умные книжки, петь песни и даже советоваться. Он вас слышит, реагирует — и у него мозг начнет развиваться быстрее. И ни минуты не сомневайтесь в том, что он вас не понимает.

Вот ребенок в утробе шевелится. И правильно делает — физкультурой же надо заниматься. А маме беспокойно:

он проявляет активность, когда ему придется, ведь у него еще нет суточного ритма. В эти моменты надо не сердиться, а хвалить: «Ты молодец, что двигаешься, физкультурой надо заниматься!» И вежливо попросить: «Пожалуйста, только не надо ночью заниматься эквилибристикой, а то я плохо сплю». И обязательно показать выгоды его ночного спокойствия: «А если я плохо сплю, то мало вырабатываю те вещества, которые тебе крайне важны для роста и развития». Увидите — плод поймет и выполнит вашу просьбу.

СОВЕТ:

РАЗГОВАРИВАЙТЕ С МЛАДЕНЦЕМ В УТРОБЕ — РАЗВИВАЙТЕ ЕГО МОЗГ

Беременная женщина должна пребывать в самом хорошем настроении, потому что при положительных эмоциях вырабатываются полезные для плода вещества — эндорфины и серотонины. Вообще, гормональный уровень человека всегда можно регулировать при помощи нашего настроения. Это крайне важно. Кстати, кесарево сечение не нужно, потому что ребенку нужно пройти все трудности родового пути. При кесаревом сечении ребенок рождается здоровым, но недотренированным и со слабым иммунитетом. И обязательно разговаривайте с младенцем в утробе: это развивает его мозг.

Можно даже уговорить ребенка сделать так, как вам нужно. Например, у одной моей посетительницы, беременной Г. было косое расположение плода, что предвещало большие осложнения при родах. А у меня на курсах она узнала, что с ребенком можно договориться и попросить его, чтобы он развернулся, как положено. Все ждали тяже-

лых родов. А она с ним побеседовала — и он поменял свое положение. Гинекологи и акушеры были просто в шоке.

Далее — когда ребенок родится, то с ним не надо сюсюкать. Дело в том, что у младенца сначала развивается мышление, а речь появляется позже. И если 6-месячному ребенку все время сюсюкать, то он с возрастом толком говорить-то не научится. Да и уважение к маме сразу падает. С детьми нужно научить общаться так же, как со взрослыми. И естественно, чем более грамотная и образная у вас речь, тем смышленей будет ваш отпрыск. Дети все повторяют за родителями — помните это.

Ребенок долгое время ничего не умеет, родители его кормят, одевают, воспитывают. На этом этапе на судьбу как раз может повлиять воспитание и родителей, и учителей. Ученые уверяют, что от него в конечном итоге все и зависит. Воспитание можно сравнить с резцом, которым обрабатывают материал, то есть генный набор. В результате воспитания формируется характер — **его** целостность, устойчивость, активность и пластичность. Поэтому уже с 10 лет детей надо воспитывать так, чтобы они становились самостоятельными. И, например, знали: когда они повзрослеют, им придется заводить своих детей и их воспитывать. И должны знать: они ничего не смогут своим детям внушить или дать, чем сами не владеют. Поэтому родителям надо всегда показывать своим чадам, как вы работаете и что вы делаете. И чтобы дети понимали: только благодаря вашей работе ваша семья получает призы — модные вещи, вкусную еду, новые путешествия. Тогда дети уже автома-

тически будут настроены на тот факт, что если ты работаешь, значит, получаешь какие-то награды. В общем, воспитывайте своим примером.

Кроме того, с 10–12 лет подросток не должен жить в атмосфере конфликтов. Иначе он их воспримет и запомнит как нечто отрицательное, всегда будет находиться в напряжении, а его мозг будет выделять вредные вещества, такие, например, как адреналин. Естественно, все это отразится на поведении и характере ребенка. Да, и, кстати, никогда не верьте, что человек что-то сделает ради учителя, школы, партии, родины или соседа — он всегда все делает ради себя.

СОВЕТ:

НЕ ТОРМОЗИТЕ СВОИМИ ПРИКАЗАМИ СПОСОБНОСТЬ ДЕТЕЙ САМОСТОЯТЕЛЬНО МЫСЛИТЬ

То, что родина или учитель могут получить какую-то выгоду от его деяний, — это побочный продукт. Поэтому не заставляйте своих детей делать что-то ради кого-то. Так вы тормозите их способность самостоятельно мыслить. Да и они все равно будут прислушиваться к своему внутреннему голосу.

ЛИРИЧЕСКОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

О ЛИЧНОСТИ И МИРЕ

Как биологический организм человек, скорее всего, существует уже с момента зачатия, но как личность начинает формироваться с момента рождения. Под личностью в психологии понимается человек как носитель общественных отношений. Но вы помните, когда у вас появилась личность?

Вообще, с какого возраста вы себя помните? Обычно, отрывочные воспоминания остаются в памяти с трех-четырех лет. А более четко мы начинаем вспоминать свое детство с пяти-семи лет. В это время дети впервые отделяют себя от остального мира, и у них складывается к нему свое отношение. Таким образом, сформировавшаяся личность является сложным переплетением биологического, психологического и социального компонентов. А вот чтобы жить в соответствии с законами природы, в первую очередь надо развивать психологические свойства личности — задатки, способности, темперамент, характер.

Кстати, наука давно интересуется вопросами судьбы. Можно ли ее изменить? Переписать заново? Начать жизнь с нового листа? Исследователи уверяют: если живешь в соответствии со своей природой, то тогда при необходимости можно что-то изменить. Но не все, потому что, прежде всего, наша судьба зависит от генетического кода, который нам передали родители. Из этого «кода» рождаются задатки — основа формирующихся со временем способностей. Но поскольку в генетическом коде заложены только возможности, то их реализация зависит только от самого человека. Недаром говорят, что ты — сам кузнец своего счастья. Так, здоровые люди, развивая свои духовные или физические возможности, пытаются достичь вершин: стать богатым, счастливым, успешным. А невротичные натуры, как правило, жалуется на судьбу, на какие-то мифические обстоятельства, и в итоге остаются внизу непокоренных вершин, да еще и критикуют тех, кто упрямо стремится вверх.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----|
| По принципу сперматозоида. Практикум | 3 |
| 7 шагов к успеху | 219 |
| 10 методик развития мышления и памяти | 407 |
| Афоризмы Литвака, помогающие жить успешно | 616 |