



Глава 3

УСПОКОЙТЕ СВОЮ СВЕРХЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Ваша сверхэмоциональность также состоит из сверхчувствительности. В личном плане на вас сильно влияет множество вещей и событий. Какое-то слово, намерение, критическое высказывание, а иногда и что-то неправильно воспринятое вами, и вот — вы уже взволнованы. Я читаю ваши посты в Facebook: вы так много принимаете близко к сердцу, вас столько всего возмущает, будоражит, вызывает сожаление и жалость... Вы делитесь информацией, своими мыслями, «эмоциональными» фотографиями, даже фейками... (со мной это тоже случилось!). Столкнувшись с проявлениями добра и внимания, вы проявляете недюжинный энтузиазм, сочувствие и восхищение. Однако все это только подпитывает вашу сверхэмоциональность.

В книге Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности»¹ (очень советую прочитать!) я нашла поразительное количество аналогов нашего поведения с элементами квантовой физики. Как минимум два из них могут помочь смягчить вашу сверхчувствительность: маятник и равновесные силы.

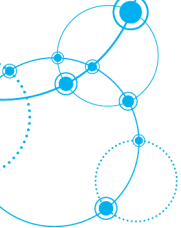
¹ См. библиографию.



Убегайте от «маятников»

Для Вадима Зеланда «маятник» — просто конгломерат индивидуумов. Например, улей или термитник — это «маятник». Клуб футболистов-любителей, благотворительные ассоциации или политическая партия — то же самое. Найдите время и понаблюдайте: мы живем, окруженные «маятниками». Когда появляется «маятник», он преследует всего две цели: привлечь максимальное количество индивидуумов и питаться их энергией. Клуб любителей футбола нуждается в добровольцах, благотворительная организация — в подарках, политическая партия — в электорате... Не важно, позитивная эта энергия или негативная. Также не важно, вы «за» или «против» определенной цели, вы все равно отдаете время и энергию этому «маятнику». Для него важнее всего, чтобы как можно больше людей говорили о нем, посвящали ему свое время, поэтому ваше противостояние оказывает «маятнику» услугу. Чтобы о нем узнали больше людей, «маятник» ставит на пьедестал одного из своих членов, обреченного на славу или известность, чтобы сделать его эквивалентом штандарта. Не обманывайтесь: даже президент республики всего лишь штандарт своего «маятника». Также знаменитый актер становится рекламным баннером индустрии кинематографа. Кино будет существовать и без него, но он сам может существовать только благодаря кино (по крайней мере, если не присоединится к другому «маятнику», поменяв профессию). Для «маятника» смерть — это безразличие толпы. Если вы больше не покупатель, вы нейтрализуете продавца. Вот почему хорошо организованные бойкоты действительно в состоянии на что-то повлиять. Меня восхитила значимость понятия «маятник». Для чего нужен этот механизм вам? Причин много.

Для начала поймите, что с вашей эмоциональностью вы — отличная мишень для всех «маятников»! Вы с энтузиазмом от-



Кристель Петиколлен. Как жить счастливо с кипящим мозгом

носиться к массе вещей. Вас легко зажечь, легко завлечь! Перестаньте реагировать на все красные тряпки, которые суют вам под нос все эти «маятники», отойдите в сторонку и поищите потенциальные скрытые манипуляции в ваш адрес. Почему вам озвучили именно эти проблемы? Кому выгодно ваша щедрость или ваш гнев? Как управляется общественное мнение с помощью этой информации? Кому выгодно «преступление»? Не торопясь, планомерно переходите на второй уровень.

«Маятники» — это такие «пирожки» психологических игр, роли в которых распределены согласно треугольнику «жертва, палач, спаситель»¹, где жертва редко является тем, кем мы ее изначально считали. Сделайте шаг в сторону, посмотрите как бы издали на драматичность ситуации. Да, есть вполне здравые ходы, но есть и другие, которые подпитывают игру. Поймите, что бороться «против» и даже бороться «за» непродуктивно. Увлечения и недовольство мимолетны. Если вы действительно хотите помочь, знайте, что существует только один способ, работающий в долгосрочной перспективе: проявление терпения, дипломатии и анализ информации. Пожарные вам скажут: чтобы потушить пламя, нужно целиться огнетушителем в основание стихии. Не ошибитесь с целью своей борьбы и с осторожностью выбирайте угол «удара».

Возьмем охрану животных — одна из наиболее волнующих проблем современности, и это нормально. Но не делайте ошибок! Отказ от употребления мяса или покупки кожаных ботинок не решит проблему жестокого обращения с животными. А ведь мы сталкиваемся с ней повсюду: животных бросают хозяева во время отпусков, дельфинов и касаток выставляют на всеобщее обозрение в цирковых шоу. Не забывайте про условия в зоопарках, где животные постоянно ощущают стресс и печаль, про содержание лошадей —

¹ Об этом я пишу в своей книге «Жертва, палач, спаситель, как выбраться из ловушки» (Victime, bourreau, sauveur : comment sortir du piège ?).

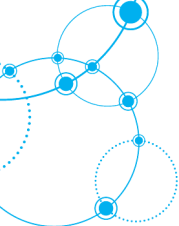


узников крошечных боксов, остающихся в одиночестве, хотя этим животным нужны пространство и общение... Можно много чего рассказать о том, как недалекие хозяева обращаются со своими питомцами: очеловечивают их, одевают как кукол, скармливают им конфеты, доводят до ожирения, бездумно «топят» их в своих ласках, пытаясь возместить свою чрезмерную потребность в объятиях из-за невозможности полюбить человека... Если быть краткой, пластиковые ботинки и синтетические ткани не решат проблему животных, но создадут новые: вспомните, как долго разлагаются в природе каучуковые кеды или платье из синтетики? Итак, что, если вы вложите больше энергии в создание декларации прав животных, которая обеспечит их легальным статусом и защитит неприкосновенность? Это всего лишь один из примеров разумных ответов «маятникам». Я не собираюсь увеличивать их количество!

Уверена, вы уже в курсе: манипуляторы — это тоже вполне себе «маятники»! Они постоянно являются объектом обсуждений, в том числе в кабинетах психотерапевтов. Не позволяйте этим «маятникам» питаться вашей энергией.

Чтобы вас не задевали за живое, чтобы вас не поражало все то, что вы видите и слышите, нужно понимать, что вы не во всем можете быть уверены и не можете браться сразу за все проблемы. Не нужно распыляться.

Важно осознанно и обдуманно выбирать «маятники», к которым вы хотите принадлежать. Не бойтесь отказываться, если они отступают от заявленных целей. Например, вы можете стать частью сообщества, радующего за производство органических медикаментов, или призывающего защищать озоновый слой нашей планеты. Этого хватит, это — очаг пламени. Лучше посвятить свою энергию нескольким тщательно



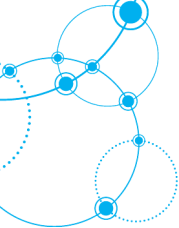
Кристель Петиколлен. Как жить счастливо с кипящим мозгом

отобраным «маятником», чем разбазаривать и швырять ее на все, с чем мы сталкиваемся каждый день! Мы вернемся к этому вопросу в отдельной главе: вы узнаете о том, что, выбирая свою миссию, посвящая себя тому, что умеешь и любишь делать, вы почувствуете себя полезными, на своем месте, словно вносите свой вклад-камень в строительство очень важного для всех дома. Необходимость быть частью чужого «маятника» заметно снизится! Сверхэффективность тоже может стать «маятником». Посмотрите на это со стороны.

Убавьте «важность»

Второе понятие «Трансерфинга», которое показалось мне настоящей жемчужиной, касается равновесных сил. Это базовая физика: если хотите стоять прямо посреди комнаты, вам особо ничего делать не нужно, и на это не уйдет много энергии. Просто разместите ваш центр тяготения в точке основания опоры (ног) и позвольте земному притяжению завершить работу. А вот если вы стоите на самом краю скалы, все окажется несколько сложнее. Притяжение пустоты,





Кристель Петиколлен. Как жить счастливо с кипящим мозгом

легче упасть к основанию скалы, чем подняться на тридцать или сто метров. Применение этого принципа в личностном развитии вполне проясняет ситуацию в целом и объясняет наши провалы. Легче потерпеть крах, чем преуспеть. Если я придаю слишком много значения какому-то проекту, я провоцирую собственное падение, создавая слишком мощные равновесные силы. Это заведомо проигрышный сценарий. Итак, чтобы снизить уровень важности, достаточно вернуться в настоящее и придумать план В. Это может быть один телефонный звонок! Или новое знакомство! Нас окружает множество самых разных возможностей. Учитывайте все варианты, которые могут снизить важность события. Ваш мозг отлично с этим справится, если вы его об этом попросите. У нас еще будет возможность вернуться к Вадиму Зеланду.

Немного лингвистики

Так же, как и в случае с равновесными силами, я отметила, что вы придаете слишком много значения сказанным словам. Как говорит лингвист Ноам Хомский, слово — не названное им понятие. Слово «собака» не кусается. Слово — всего лишь ярлык, который мы вешаем на свой опыт. Представьте обувную коробку с ярлыком сверху (слово) и воспоминания или личные вещи внутри (наш опыт). Для примера рассмотрим слово «дерево». Оно на крышке коробки, смысл исходит из нашего опыта. Это может быть платан, дуб, яблоня, целый хвойный лес, а иногда даже генеалогическое дерево. И на эмоциональном уровне слово будет иметь различные значения, в зависимости от того, укрыло ли вас дерево от жары летним днем или на вас упала ветка, оставив внушительную шишку на макушке. Чем субъективнее слово, тем больше каждый из нас вкладывает в него свой смысл. И тем больше риск непонимания. Что для вас означает «уважение»,

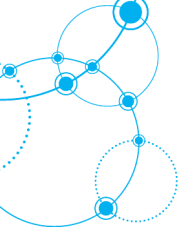


«верность» или «обязательство»? Так вот, знайте, что другие люди могут воспринимать эти слова совсем не так, как вы. Еще пример: глагол «играть». Он имеет два значения: развлекаться, забавляться и соревноваться в тех же шахматах, теннисе и так далее.

Учитывая степень значения, которое сверхэффективные люди придают всему вокруг, они особенно сильно сосредотачиваются на содержимом коробки. Несомненно, именно поэтому они так цепляются за простые ярлыки. «Нормально мыслящие» меньше, чем вы, реагируют на призыв коробки. Именно из-за этого у вас часто создается впечатление неточности в их речи. Манипуляторы идут еще дальше. Для них слова пусты и нужны только для манипуляций. Манипуляторы используют максимум «Обещания касаются только тех, кто их слушает» буквально. Вот почему они цинично продают вам пустые коробки, которые ваш мозг рад наполнить. И это сводит с ума. Несоответствие между действиями и словами манипуляторов очевидно. Должно быть понятно, что эти коробки пустые, но вас часто вводят в заблуждение произнесенные слова.

Нужно учиться замечать семантически пустой язык, который часто называют «болтовней ни о чем». Подумайте над фразой: «Мы воспользуемся всеми полезными средствами, чтобы детально изучить эту проблему». Какую информацию она вам несет? Никакой! То же самое можно сказать и о всех других высказываниях, против которых никто ничего не может возразить. Мы называем их трюизмами или банальной истиной, тирадами, которые лишний раз подтверждают всем известные факты. «Ты здесь, передо мной и ты слышишь, как я говорю» или «Мы объединились, чтобы поработать над этим проектом». Хочется рассмеяться и спросить: «Серьезно?»

Чтобы показать, что фраза пуста, достаточно сформулировать ее в негативном ключе. Чтобы лучше понять консенсусный аспект таких изречений, попробуйте не согласиться



Кристель Петиколлен. Как жить счастливо с кипящим мозгом

со следующими высказываниями: «Я против безработицы, я за всеобщую занятость» или «Я хочу, чтобы этот проект состоялся». В семье фразы типа «Я хочу лучшего для детей (или супруги)» не несут никакой информации. Произнесенное настолько очевидно, что необходимость говорить об этом может показаться подозрительной. Никто ведь не заявляет: «Хочу испортить жизнь своим детям». Если мы не можем сказать обратное тому, что говорим, у фразы нет ценности, она не интересна. Это семантически пустой язык. Учитесь замечать такие фразы, чтобы нейтрализовать их воздействие. Также различайте информацию и сообщение (коммуникацию). «Этот крем состоит из таких-то ингредиентов» — информация. «Благодаря ему ваша кожа станет нежной» — сообщение. Манипулятор будет вести с вами красивые разговоры, пустые и очевидные, и все более лживые. «Я делаю все, чтобы тебе было хорошо. Но ты никогда не бываешь доволен (довольна)». Коробка фразы пуста или полна старых газет! Но если манипулятор с уверенностью протягивает ее вам, вы начнете сомневаться в своем восприятии. Вы говорите мне: «Но он это сказал!» Я отвечу: «Да, он это сказал, но сделал наоборот. Слова — это всего лишь слова. Мое кресло зеленое не потому, что я так говорю, а потому что так и есть!» (Благодаря Франсуа, который описал вам мой офис, вы знаете, что мои кресла красные.) Некоторые из вас отвечают мне со слабой улыбкой: «Если вы скажете это со всей уверенностью, я начну сомневаться в своем восприятии и посчитаю себя дальтоником». Желание говорить, чтобы ничего не сказать, или сказать нечто противоположное своим мыслям непонятно для вас. Поскольку вы всегда искренни, ваши коробки слов заполнены, вы не можете понять, что можно рассуждать ни о чем или врать вам. Однако некоторые играют словами, как жонглеры разноцветными мячиками. Остановите их попытки ранить вас или гипнотизировать словами. Вкладывайте меньше силы в свои слова. Лингвистические исследования,

