



*Врожденные черты, особые качества
и модели поведения, делающие нас
сверхчеловеком*

Наши основные силы

На мой сороковой день рождения мама подарила мне два семисвечника, которые до этого долго стояли у нее на каминной полке. Они большие, но с регулируемым основанием, и это позволяет ставить их в разных местах: у стены или на книжную полку. Когда у нас дома праздник, я ставлю их на стол. Четырнадцать ярких дрожащих свечей, горящих вместе. Когдаходишь в комнату, сразу понимаешь, что все происходит именно здесь и тебя уже ждут. Мама подарила их мне по трем причинам. Во-первых, чтобы доставить удовольствие и подчеркнуть круглую дату. Сорок лет все-таки. Также с ее стороны было логично отдать их мне, потому что у нее самой они появились примерно в том же возрасте. Но есть

Наши основные силы



и третья причина: за такими подсвечниками надо ухаживать. Корпус из посеребренного металла необходимо часто полировать и смазывать, чтобы не появилась ржавчина. Теперь все это предстояло делать мне. И когда сегодня утром я зашла в комнату и увидела, что они слегка потемнели, я улыбнулась.

Вот о чем мы поговорим с вами. О переданных нам ценных вещах, которые со временем стали частью нас и требуют постоянного внимания. На них лежит отпечаток нашей души, наших успехов и накопленного опыта. Мои подсвечники красиво смотрятся и долго служат, если я ухаживаю за ними. Но у людей все не так, и нам придется применить другие методы, чтобы отполировать до блеска все лучшее, что есть в нас.

Почему мы такие разные?

Наша индивидуальность лишь основывается на наследственности и окружающей среде. Решающую роль играют приобретенный опыт и наши реакции в различных ситуациях. Это еще раз доказывает, что наше поведение не дается нам с рождения. Основную часть личности формируют сделанные нами выводы и принятые решения. И здесь большое значение имеет то, насколько мы верим в себя и как оцениваем свои силы.

Идея о неких дополнительных способностях человека существует в психологии с конца 1960-х гг. Питер Друкер, коммерческий гуру тех лет, уже тогда отмечал, что секрет успеха компании — в ее сотрудниках, и хитрые эксперты быстро начали составлять



планы использования таких способностей для общего блага... Но новые силы, которые мы открываем в себе, предназначены не только для обогащения наших начальников. С личной точки зрения — это вызов самому себе, нужно лишь найти у себя эти положительные качества.

Во Франции исторически ценилась скромность. Когда мы описываем себя своим знакомым, многие из нас часто приуменьшают свои заслуги, чтобы казаться неприметнее, чем на самом деле. Фраза «Сейчас такое тебе расскажу!» редко относится к какой-нибудь сверхидее, посетившей нас. Речь идет обычно о сногшибательной новости или крупном разочаровании, которыми мы хотим поделиться в первую очередь.

Порой мы становимся довольно серыми и неинтересными, когда говорим о себе, хотя просто стремимся показаться более симпатичными. «Я невысокая и не очень рассудительная» можно сказать по-другому: «Я среднего роста и люблю дурачиться». Или вместо «Я не понимаю по-испански» — «Я отлично говорю по-английски». Когда требуется подчеркнуть реальные достоинства, в первую очередь их нужно в себе разглядеть.

И это совсем не просто. На своих занятиях я поражаюсь реакции на один из первых вопросов, которые я задаю, чтобы дать слушателям возможность рассказать о себе: «Каково ваше самое крупное достижение в этом году, которым вы гордитесь?» Для 20% присутствующих такой вопрос вообще неприемлем: «Я ничем не горжусь». Ведь гордость означает для них излишнее превосходство и самолюбование,



тогда как мой вопрос касался радости за свои успехи и уровня самооценки. Другие 20% осторожничают: «Не то чтобы горжусь, но есть то, чем я доволен». Такой ответ мне нравится уже больше. И, к счастью, большая часть группы осмеливается публично рассказать о том, что им удалось и почему они этому так рады. И я радуюсь вместе с ними, наблюдая как они воодушевляются, ведь так они видят свои сверхспособности в действии.

Чтобы понять, почему нам так сложно себя положительно оценивать, нужно вспомнить, что наш мозг настроен в первую очередь на обработку негативной информации. Человек, как всякое животное, в любой момент готов к опасности, чтобы противостоять ей. Благодаря этой способности мы смогли выжить в борьбе с хищниками, и теперь в нашем понимании плохое всегда должно преобладать над хорошим. Мы слышим тревожные сигналы и реагируем на них. И так как наш разум привык прежде всего решать возникающие проблемы, он обычно не отвлекается на то, что и так нормально функционирует. То есть мы обращаем внимание не на позитив — он в порядке вещей, а только на раздражающий негатив.

Вот почему так важно знать свои реальные возможности. Это помогает увидеть свои плюсы и, ни много ни мало, восстановить баланс между добром и злом. Ведь позитивная психология ни в коем случае не призывает игнорировать жизненные трудности, неприятности и душевные травмы, внушая, что все легко и просто. Но она утверждает, что не бывает горя без радости, неуверенности — без достоинства, критики — без взаимного уважения. Она провозгла-



шает равновесие во всем. Давайте же сбережем все тепло нашей души, чтобы потом согреться во время неизбежных жизненных бурь.

Силы, заложенные в характере

Создатели позитивной психологии Селигман, Майерс и Петерсон задумывали ее как поведенческую. Они хотели найти рычаги, помогающие влиять на наши поступки. Изучив материалы на эту тему, они обнаружили, что всесторонне описаны лишь психические расстройства, в отличие от положительных черт характера. Убеденные, что развивать свои достоинства гораздо важнее, чем пытаться исправить недостатки, они решили сосредоточиться на силах, уже заложенных в нас. Ведь цвести, то есть жить полной жизнью, лучше, чем вянуть, то есть выполнять все механически и без души.

В итоге они собрали команду из 55 специалистов и составили подробный отчет на 800 страницах, в который включили классификацию таких сил. Универсальных сил, применимых ко всем народам и культурам.

В ходе этих исследований изучалось поведение представителей самых разных социальных групп — от жителей деревень до офисных работников. Роберт Бисвас-Динер, которого называют «Индиана Джонс позитивной психологии», отправился в Кению, подался от туристических маршрутов, и наблюдал за аборигенами племени масаи. Он разделся и раскрасил свой торс, чтобы его приняли за своего. Ведь здесь ценилось умение пойти на льва с одним ко-



пьем, или добыть дрова для костра, или защитить свою деревню от хищников. Установив таким образом контакт, он начал спрашивать у аборигенов о таких качествах как — лидерство, трудолюбие, справедливость и т. д., и задал ряд вопросов: рождаются ли они с ними или приобретают позже; хотят ли, чтобы ими обладали их дети; требуют ли традиции пользоваться ими; кто наделен ими чаще — мужчины или женщины; могут ли они показать кого-то, кто ими обладает. Таким образом он хотел выяснить, существуют ли такие понятия в их культуре и считаются ли они достоинствами. Затем Роберт Бисвас-Динер предпринял такое же путешествие на север, к китобоям Аляски.

Другие специалисты в это время изучали древние тексты по философии и религии, изречения Аристотеля, Будды, Христа, Бенджамина Франклина — культовой фигуры в американской истории. Также исследовались такие явления, как вручение поздравительных открыток по праздникам или надгробные надписи на памятниках. И все это для того, чтобы выяснить, что же помогает нам получить, по определению Мартина Селигмана, «удовлетворение от жизни», то есть когда мы действуем в соответствии с нашими способностями и приносим максимум пользы. Ведь наибольшее удовольствие мы получаем, когда занимаемся любимым делом и находимся на своем месте.

Что такое сила?

Как утверждается в вышеописанном исследовании, это «природная предрасположенность ду-



мать, чувствовать и действовать активно, используя качества, которыми мы обладаем». Иными словами, это наше естественное поведение, когда мы действуем энергично и эффективно. Естественное, потому что является частью нашего характера и не вызвано особыми обстоятельствами. Например, люди-«жаворонки» без особых усилий прекрасно чувствуют себя по утрам. Едва открыв глаза, они уже готовы к действию. У всех остальных сил с утра гораздо меньше.

«Естественное» также означает, что мы просто не можем вести себя по-другому. Вполне возможно, что «жаворонкам» в свою очередь тяжело поздно ложиться спать. Силы у каждого свои.

«Энергично», — то есть мы чувствуем себя бодрыми, когда используем свои силы. Мы в отличной форме, решительные и активные, а также выносливые, жизнерадостные и жадные до всего нового и интересного.

Наконец, «эффективно» означает, что благодаря этим силам нам удастся то, что мы делаем. От бытовых мелочей до грандиозных проектов.

Таким образом, сила, заложенная в характере, это не то, к чему мы стремимся и чему можем завидовать. Она уже сидит в нас и более-менее развита. Это часть нашей личности. Если хотите, это тот же семисвечник, подаренный вам, а не кому-то другому. И эти силы применимы ко всем сферам деятельности. Их легко обнаружить у своих знакомых. Мы не можем их в себе изменить, как, например, не можем поменять цвет своих глаз. И в наших же интересах проявить внимание к нашим реальным воз-



можностям, а не завидовать более успешному соседу или составлять фантастический список желаемых качеств.

Эти силы составляют основу наших сверхспособностей. Мы можем снять с себя нарядную одежду и боевые доспехи, мы можем перестать учиться чему-то новому, но эти качества, облегчающие нашу жизнь, всегда остаются с нами и делают нас сильнее и эффективнее, способными на многое без особых усилий и кайфующими от этого. Представьте на миг, что это легко — быть вами. А это действительно так. Как будто вы находитесь в комнате, где вместо мебели — удобно расставленные особенности вашего характера. Быть верным себе и своей индивидуальности означает не тратить на бесплотные попытки стать кем-то другим. Быть самим собой — в этом высшая искренность и простота, и наш семисвечник в итоге волшебным образом становится, как солнце, естественным источником нашего света.

Все вышеупомянутые исследования позволили определить шесть универсальных понятий, которые Селигман, Майерс и Петерсон назвали нашими достоинствами.

Это:

- ✧ мудрость и тяга к знаниям, заставляющие постоянно самосовершенствоваться;
- ✧ смелость, помогающая действовать, несмотря на внешние и внутренние препятствия;
- ✧ человеколюбие, объединяющее и возвышающее нас;
- ✧ справедливость, без которой немыслимо наше гармоничное сосуществование;



- ✧ умеренность, предостерегающая нас от ненужных излишеств;
- ✧ внутренний мир, помогающий нам возвыситься над суетой и придающий смысл жизни.

Внутри этих категорий существуют двадцать четыре силы, которые мы рассмотрим позже.

Быть собой, чтобы быть счастливым

Психологи-исследователи часто спрашивают у своих респондентов: «Что для вас самое главное в жизни?» И ответы обычно связаны с желанием быть счастливым, то есть иметь хорошее здоровье, отыскать подходящего спутника жизни, достойно воспитать своих детей, найти свое место, добиться поставленных целей, заняться чем-то интересным и волнующим или, наоборот, вести спокойную размеренную жизнь. И, конечно, мы мечтаем о том, чтобы жизнь приносила нам радость, как солнечный луч, пробивающийся сквозь тучи. Некоторые упоминают также достижение некоего высшего духовного сознания, чтобы лучше постичь окружающий мир, то есть ищут счастья более глубокого и универсального.

Райан Нимиц — один из крупнейших специалистов по силам, заложенным в характере. Он ставит вопросы от обратного: можем ли мы достичь целей без использования наших возможностей? Можем ли мы чувствовать себя на своем месте, не зная, кто мы такие? Можем ли мы стать кем-то, не будучи собой? Райан Нимиц сейчас практически в одиночку работает над вопросом влияния заложенных в нас сил на



наши взаимоотношения и достижения. Как же эти силы помогают в жизни?

По его исследованиям, менее 20% из нас чувствуют себя удовлетворенными, то есть оптимально используют свои способности, чтобы достичь душевной и социальной гармонии.

Для Райана Нимица использование своих сил «превращает преследование цели в возможность ее достижения и преобразует наши стремления в реальность». Вау! Я дважды перечитала это место: «преобразует наши стремления в реальность». То есть силы буквально приносят нам удачу. Наши желания, соприкасаясь с ними, становятся нашими поступками. Мы становимся такими, какие мы есть на самом деле. Это и есть обретение сверхспособностей.

Иначе говоря, силы помогают нам сдерживать обещания, которые мы дали сами себе. Они отражают не только наши плюсы, а наше поведение вообще. Они не объясняют, почему мы ведем себя так или этак, но описывают наш характер. Они объединяют четыре наших главных достоинства:

1. Способность думать, чувствовать и действовать для нашего личного и общего блага.
2. Развитие потенциала, как своего, так и чужого.
3. Постоянное стремление к тому, что нам дорого и близко.

(На эти три качества мы можем рассчитывать постоянно, они — часть нашего характера. Они могут видоизменяться, но не меняются глобально в течение нашей жизни.)

4. Понимание, что все мы являемся частью чего-то огромного и непостижимого.



*Более мощные и универсальные
сверхспособности с гарантированным
результатом для более долгой
и счастливой жизни*

Очаровывать, чтобы создать связь

Все исследования по проблеме счастья сходятся в том, что отношения, которые мы поддерживаем с другими, определяют степень удовлетворения нашей жизнью до самых последних дней. Некоторые опыты даже установили, что этот фактор является решающим для счастливой жизни и оказывает на наш организм удивительное влияние.

Последние исследования Барбары Фредериксон показывают, что разные формы счастья вызывают различные реакции в клетках нашего организма.

Существует два вида счастья. Первый связан с удовольствием, получаемым через органы чувств:

Очаровывать, чтобы создать связь



принимать пищу, гладить кошку или ходить по магазинам. Второй же выражается в чувствах, заботе и поддержке по отношению к другим. Ведь счастливая жизнь состоит не из одних удовольствий. Более того, если бы она состояла только из них, то это дорого обошлось бы нашему организму. Фредериксон пришла к выводу, что мимолетное счастье от воображаемого успеха, как обещание кусочка сахара у собаки, зажигает искру в нашем организме, что в свою очередь влечет за собой целую гору проблем со здоровьем, иногда становящихся фатальными. Тогда как радость, которую мы ощущаем, помогая окружающим, имеет прямо противоположный эффект — искра не торопится загораться, а иммунная система работает гораздо эффективнее. Молекулы нашего тела запрограммированы на определение разницы между тем, что просто доставляет нам удовольствие, и тем, что делает нас по-настоящему счастливыми. Тем, что нас удовлетворяет, и тем, что нас связывает и, таким образом, составляет наши сверхспособности.

И так как неисчерпаемый источник счастья заключен в первую очередь в отношениях между людьми, то основной навык состоит в умении завязать отношения, которые будут нам полезны.

Сила очарования

Жозефу всего два месяца. Он старший в следующем поколении семьи, и это обстоятельство автоматически обеспечивает ему кучу поклонников. Сила очарования этого малыша просто огромна. Од-



ной улыбки этого спящего ангела достаточно, чтобы никто не остался равнодушным. Стоит ему чуть прикрыть глаза, как в нас просыпается целая волна положительных эмоций. Он еще не знает, что его воздействие на нас больше не достигнет такой высокой отметки. Подрастая, ему придется иметь дело со многими людьми — в яслях, в детском саду, в школе, со своей второй половиной, с коллегами, партнерами, соседями, в конце концов, со своими собственными детьми. Я от всего сердца желаю ему в общении с ними сохранить эти преимущества, которые он уже получил, сам того не зная.

Способность к очарованию появляется у нас очень рано. Как Жозеф, мы покоряем сначала своих родителей, потом остальных детей и взрослых, не делая, в общем-то, ничего особенного. Обычно симпатичной мордашки и жизнерадостности, которую она излучает, хватает, чтобы вызвать самые радостные эмоции, ведь те, кто нас окружает, проникаются нашими чувствами. Бывает и так, что весь шарм ребенка с возрастом пропадает, если он не особенно мил и излишне серьезен.

Я сама по своей природе не очень обаятельная. Мне понадобились долгие годы взаимоотношений с моими близкими, чтобы понять, что где-то в глубине души я все-таки способна очаровывать. В юности мне больше помогала хитрость, чем привлекательность. В тот период, когда как раз требовалось пользоваться своими чарами, ко мне это не относилось. Я оставляла это другим. Я даже не знала, с чего начать. Чем больше парень мне нравился, тем сильнее я стеснялась заговорить с ним. Думаю, и у пар-



ней в свою очередь возникал такой же страх. Так я и выросла — околдованная обольстителями, но раздраженная обольстительницами, одной из которых я так и не стала. Завоевание противоположного пола — это для меня великая тайна, к счастью, слегка приоткрывшаяся мне неким волшебным образом.

Каждый шаг навстречу кому-то требует некоего «посвящения» и вызывает необходимость быть самим собой. Каков бы ни был наш характер, нам в жизни неизбежно придется встречать разных людей и испытывать чувства к ним. И чем больше таких людей, тем меньше наш страх. Мы боимся возможной близости, потому что она может разрушить привычный жизненный уклад и внести в него ненужный беспорядок. Использование разных хитростей облегчает этот процесс и одновременно помогает справиться с робостью. Все же не стоит бояться новых знакомств, малейшее движение навстречу друг другу будет непременно вознаграждено.

Наша привлекательность связана не только с близкими отношениями. Она также позволяет нам устанавливать необходимые связи: найти друзей, работу, общаться с деловыми партнерами или с продавцом в магазине. Привлекать означает уметь понравиться, завладеть вниманием и в то же время убедить в чем-то и вызвать доверие, уважение и, наконец, восхищение. Обычно это мы очарованы кем-то, но бывает, что и сами становимся объектом восхищения.

Многие исследователи изучали происхождение привлекательности. В процессе их опытов и разнообразных экспериментов они смогли сделать выводы, что же делает нас такими очаровательными. Все



это может вызвать улыбку, ведь невозможно проанализировать все успешные или, наоборот, испорченные взаимоотношения. Но какими бы ни были методы обольщения, вполне естественными или тщательно заученными, главное — это удовольствие от применения всего арсенала наших чар, чтобы никого не оставить равнодушным.

Ведь обольщение — это в первую очередь самоощущение. Это не действие, а существование. Это способность, играя свою роль, создать определенную связь. Настоящие обольстители очаровывают с удовольствием, они играют в игру и не особенно беспокоятся о ее последствиях.

Таким образом, очарование рискует стать точной наукой. Хорошо это или плохо? Как всегда, и то и другое. Но при этом у каждого из нас всегда остается шанс показать себя с самой лучшей и выгодной стороны.

На одной волне

Почему же одни из нас более привлекательны и харизматичны, чем другие? В чем секрет хорошего педагога, популярного спортсмена, искусного оратора, талантливого менеджера или просто человека, вызывающего восхищение? Какова их манера поведения и чему у них можно научиться?

Основатели НЛП (нейролингвистического программирования), Джон Гриндер и Ричард Бандлер, открыли это понятие, как раз наблюдая за харизматичными людьми.

Мы можем предвидеть различные варианты поведения своих собеседников и в зависимости от это-



го выбирать разные способы общения с ними, и при этом лучше понимать самих себя. НЛП — это осознание того, каким образом наш визави кодирует то, что его окружает, и способность общаться с ним на его языке. Это не только слова, но также интонация и жесты, которые мы можем перенять в разговоре с ним.

Наше отношение к окружающему миру всегда связано с пятью чувствами, которые передают нам информацию. И мы обычно выбираем из них одно или два, чтобы запомнить и закодировать то, с чем мы сталкиваемся в жизни.

Если вы, как 70% людей, запоминаете прежде всего *визуальную* составляющую происходящего с вами, то, разговаривая с вами, я буду подбирать такие слова, чтобы вы могли *зрительно представить* то, о чем я говорю. Например: «Там была такая длинная очередь, она растянулась на целый квартал, прямо как колонна муравьев, *представляешь?* Мы не стали стоять». Или: «Какова твоя *точка зрения* на эту ситуацию?» Со своей стороны, чтобы что-то вспомнить, вы вызываете в памяти какие-то знакомые образы. Скорее всего, вы часто говорите себе: «Где-то я это уже *видел...*» и пытаетесь мысленно нарисовать картинку, в какой ситуации это могло быть: газетная страница, сайт в Интернете, одна из комнат вашей квартиры и т. д.

Еще 10%, напротив, ощущают мир через слух. Чтобы выразить свое понимание, они обычно говорят: «Я тебя *услышал*», воспринимая эти слова буквально. Они часто используют слуховую память, чтобы вспомнить, в какой момент кто что сказал. Они



обычно точно подбирают слова и четко формулируют свои мысли. Ту же ситуацию они бы описали так: «Когда я увидел эту огромную очередь, я *сказал себе*, что у нас нет никаких шансов попасть внутрь, и мы ушли».

Остаются еще 20%, которые живут ощущениями и эмоциями. Они *чувствуют* все, что встречаются. Эпизоды из прошлого они восстанавливают, вспоминая, что они *ощущали* в тот момент. «Увидев такую длинную очередь, я понял, что нам не попасть внутрь, и так как на улице *было холодно*, мы ушли».

Чтобы найти нужную информацию, «визуал» как бы пересматривает фильм, «слушатель» рассказывает историю, а «осязатель» вспоминает свои ощущения. Это очень важный момент.

Один из вариантов налаживания общения с кем-то заключается в определении, к какому из вышеперечисленных типов относится ваш собеседник, чтобы затем разговаривать с ним на понятном ему языке — с помощью образов, звуков или ощущений. Описывать, рассказывать и чувствовать что-то — это совсем разные вещи, но все они помогают нам общаться с окружающими. Когда мы имеем дело с группой людей, обычно рекомендуется использовать все три типа кодирования информации, чтобы быть понятным всем.

Гриндер и Бандлер к тому же заметили, что когда разговаривают двое, между ними возникает некая связь, и они начинают неосознанно перенимать слова, жесты и интонации друг друга, а также подстраивать под своего собеседника скорость и громкость речи. В итоге часто можно заметить, что в одной се-



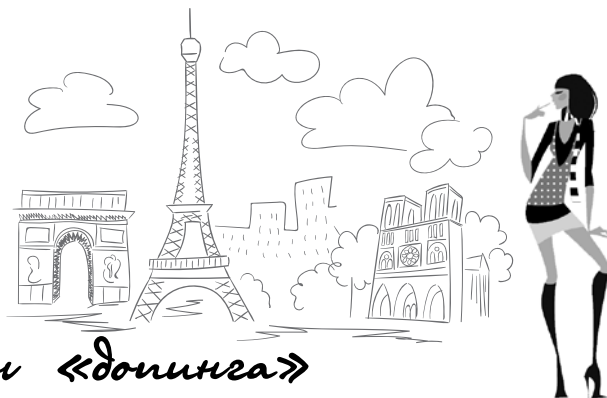
мье или организации все используют один и тот же внутренний жаргон.

Таким образом, с помощью НЛП можно легко наладить контакт со своим визави и управлять его поведением, используя и языковые, и невербальные средства. Как будто мы сильнее жмем на газ, чтобы подчинить себе кого-то. НЛП также помогает нам почувствовать интересы окружающих, поставить себя на их место и создать общий ритм общения, который мы затем можем повернуть в нужное нам русло.

И вот когда мы начинаем общаться на одной волне, можете не сомневаться — все становятся такими, какие они есть. Ведь очень трудно вести разговор, употребляя слова и выражения, которые совсем к нему не подходят. Если мы и играем какую-то роль, то совсем недолго, даже ради собственного удовольствия. Плавность речи достигается полным погружением в своего собеседника.

Жесты тоже могут помочь сблизиться. Если мы сидим сгорбившись, а наш визави держится прямо, скрестив руки на груди, это замедлит контакт. Это очень хорошо поймут студенты, которых профессор поймал на каком-то проступке. Эти невербальные знаки нужно не понимать, а просто повторять, чтобы лучше войти в общее пространство, создаваемое двумя собеседниками.

Мне посчастливилось изучать НЛП под руководством Джени Лаборд, стоявшей у его истоков, и в ходе обучения у нас было одно интересное упражнение в ресторане. Она попросила нас выбрать кого-то в зале и невзначай копировать его жесты и позы: каждый раз откусывать кусок или отпивать глоток



Виды «допинга»

*Чтобы расширить диапазон действия
сверхспособностей, расслабиться,
открыться всему новому и оценить
все возможности активной жизни.
Ибо наши сверхспособности
всегда раскрываются лучше
на благоприятной для них почве.*

Дышать НОСОМ

У уже упоминавшегося тонуса блуждающего нерва, достигаемого с помощью благодарности или любви, есть еще один враг — наше дыхание, которое может заявить о себе в любой момент. Дыхательная система — это одна из основных сверхспособностей человека. Наше умение дышать, не будучи подключенным ни к какому внешнему источнику энергии, поистине удивительно. А дыхание, следуя определенной системе, дает дополнительные преимуще-

Дышать НОСОМ



ства: позволяет нам расслабиться, развить нашу интуицию, почувствовать легкость, научиться принимать оптимальные решения и делать то, что нам нравится. Но также и просто жить полной жизнью.

В 2008 году в своей книге «Как предотвратить депрессию и избавиться от стресса» мой двоюродный брат Давид Серван-Шрайбер рассказал историю о пациенте, пережившем инфаркт, которого он встретил в больнице. Его сердце смогло заработать вновь, но блуждающий нерв так и не восстановился. И психиатр, то есть сам Давид, обнаружил у него трудности с выражением своих чувств и особенно с концентрацией на положительных эмоциях. Например, этот человек часто жаловался, какая нервная у него профессия, но наотрез отказывался называть причины такого отношения. Он работал бухгалтером. Этот человек умер через полгода от второго инфаркта, ему было тридцать два года.

Давид пишет, что эта встреча оказалась для него знаком, что существует тесная связь между сердцем и мозгом. Опыты в нейробиологии установили, что сердце по сути обладает своим собственным мозгом. Ведь у него существует своя независимая нервная система, состоящая примерно из 40000 нейронов, импульсы которых влияют на наши эмоции.

Как это работает? Мы обладаем двумя автономными нервными системами, которые могут развиваться как совместно, так и по отдельности: симпатическая нервная система, ускоряющая наши реакции, и парасимпатическая, которая, наоборот, нас успокаивает. И в зависимости от того, что мы испытываем (физически, психически или эмоциональ-



но), они начинают работать вместе, чтобы мы смогли адаптироваться ко всему, с чем сталкиваемся. Сбой в работе сердца — это один из примеров, свидетельствующих о совместном действии этих двух нервных систем. Когда обе они отдыхают, наше сердце работает как положено.

Исследования американского института кардиологии Heartmath установили, что мы можем по собственному желанию и в течение нескольких секунд добиться стабильной работы сердца и избавиться от психологического и физиологического напряжения. В компьютерных программах, разработанных специалистами этого института, разноцветные индикаторы обозначают временные зоны, когда мы возбуждены или, наоборот, сосредоточены. Этим процессом очень интересно управлять. Первое упражнение, которое показал мне Давид, заключалось в том, что он посадил меня за свой компьютер и стал просить посчитать в уме разные математические примеры. При этом мой пульс не изменился, но график работы сердца показал его более интенсивную работу. Ведь страх решить пример неправильно напрямую связан с нашей нервной системой, а внутренняя тревога — это рефлекс. Я тут же очутилась в красной зоне.

Благодаря таким инструментам мы можем увидеть, как волнение усиливается или затихает на наших глазах благодаря нашим действиям. Изменения наших эмоций становятся заметными невооруженным глазом.

Сердечная стабильность — это естественное состояние, не требующее особых усилий. Речь идет не о расслаблении, а о гармонии. И с помощью специ-



альных приборов можно легко увидеть, как просто ее достичь. Исследователи института Heartmath выделяют в этом следующие преимущества:

- ✧ немедленное уменьшение стресса и тревоги;
- ✧ уменьшение риска сердечно-сосудистых заболеваний: их вызывает хаос, а стабильность, наоборот, уменьшает их вероятность;
- ✧ наилучшие результаты на экзаменах из-за лучшего управления своим страхом;
- ✧ возможность управления своим артериальным давлением с немедленным благоприятным физиологическим влиянием на кровообращение;
- ✧ повышенное выделение гормона дегидроэпиандростерона: мы не только стареем медленнее, но и начинаем молодеть;
- ✧ достижение физического и эмоционального равновесия;
- ✧ уменьшение выделения гормона стресса гидрокортизола, разрушающего наш организм;
- ✧ улучшение работы иммунной системы с помощью выработки дополнительных кровяных телец в течение шести часов после достижения сердечной стабильности.

Вызывать такую стабильность — это вполне очевидная сверхспособность, ведь это наше сознательное действие, возможное в любых обстоятельствах. Мне хочется вспомнить здесь слова Давида, который говорил: «Сердечная стабильность способствует внутреннему спокойствию, но это не способ расслабления, а наоборот, способ повышения нашей активности. Поэтому она так полезна в нашей повседневной жизни... Результаты, показанные людьми, достигаю-