

**Уравнение, осуществляющее мечты**

**Хидэто Томабэчи**

## Пролог

### **“Будем жить по линии продолжения прошлого?”**

Последняя наука мозговой функции и когнитивная психология выясняли, что и “ваш мозг”, и “другие люди, включая и ваших родителей”, все видят только “информацию, определяемую прошлым важной”.

Значит, большинство людей живут в “настоящее время при условии прошлого”.

Если так, то вы не можете сделать жизнь такую, как вам хочется. Потому что, вы видите только “важной информацию, определяемую прошлым”, и к вам приходит только “будущее по линии продолжения прошлого”.

В этом важно, что “человек обычно живет недостаточно, не по своей воли, а под властью других людей. Человек не по своей воли отдаляется от своего развития и успехов, а окружающие люди, которые говорят о вас, незаметно заставляют, чтобы так получалось.”

## **“Комфортная зона решает ваш годовой доход.”**

Благодарю вас за то, что вы взяли эту книгу. Сразу я хочу вам задавать неожиданный вопрос. Если вас спрашивают **“Что хотите? Кофе, или чай?”**, то как вы будете отвечать?

Если вы отвечаете “кофе”, то это значит, вы подражаете своим родителям. Так же, ответ “чай” тоже является подражанием родителям.

Потому что, **данные возрастной психологии объясняют, что 80-90% решений, которые человек бессознательно принимает после того, как стал взрослым, является имитированием своих родителей. То есть, бессознательное подражание является решением запечатленным вашими родителями.**

Значит, и ваше решение, и ваши мысли, это все запечатлено вашими родителями. Это абсолютное промывание мозгов.

Однако, может быть, это не очень большая проблема.

Но, если вы имеете какую-нибудь цель, или мечту, или хотите лучше жить, чем в своем детстве, тогда это будет большая проблема.

Потому что, у человека есть проблема **“комфортной зоны”**. Если проще сказать “комфортная зона”, можно перевести как уютная область.

Например, в Америке часто бывает, что человек выиграл в лотерею огромную сумму денег, но после этого его жизнь разрушается, или студент всегда получает 60 очков в тесте, но вдруг он получил 90 очков, то в следующем тесте он получит уже 30 очков. Этому причиной является “комфортная зона”.

И еще, проблема заключается в том, что чаще всего бывает, что “комфортная зона” создается вашими родителями, являющимися главными промывающими ваших мозгов. То есть, если родители получают 5 мил. йен в год, то у их сына “комфортная зона” годового дохода - тоже 5 мил. йен, и чтобы у него годовой доход стал 100 мил. йен, тогда нужно менять родительское промывание мозгов.

## **“Изменил жизни 2 мил. 800 тыс. людей!”**

**“Тайгер Вудс учился этому принципу у своего отца.”, “62% компаний из списка Fortune 500 принимали этот принцип.” “По этому принципу тренировали Майкла Фелпса, который завоевал 8 золотых медалей на Олимпиаде в Пекине.” и т.д. Программа самореализации, разработанная мной вместе с Лоу Тайсом по основе его метода, который принимали федеральные организации, штатские организации, Министерство обороны, милиция и т.д., и который имеет хорошие результаты, называется TPIE (Tice Principle in Excellence: Принцип совершенства Тайса), представляемый в этой книге.**

Я уже в нескольких книгах упомянул о TPIE, но эта книга является официальной книгой этого принципа. То, что раньше я объяснял не очень подробно, в этой книге разъяснил систематично в 21 главе.

И именно на основе последних исследований по моей специальности “науки мозговой функции” и “когнитивной психологии” создана программа, которая, **использует свойство мозга как “легко быть обманутым”, создает “память о будущем”, повышает “комфортную зону”, и осуществляет вашу цель.**

И тем более, при гарантии “науки мозговой функции” и “когнитивной психологии” **любой человек может заниматься этим методом без насилия.**

“Работа”, “личная жизнь”, “мечта, цель”, “инвестиция”, “деньги”, “уверенность”, “человеческое отношение”... Если у вас есть то, что “хотите изменить”, “о чем волнуетесь”, эта программа обязательно будет для вас самая эффективная. Я уже писал, что я объединил программу, имеющую абсолютные результаты, с последней наукой мозговой функции, и создал то, что **любой человек сразу может использовать, и без стресса получать результаты.**

## “RAS и комфортная зона”

Теперь я касаюсь темы о мозге. Когда наш мозг определяет, что эта информация не касается меня, то фильтр RAS (Reticular Activating System: активирующая ретикулярная система) в мозговом стволе прерывает ее и наш мозг ее не воспринимает, как информацию.

**То есть, работой RAS вы можете получать только информации, которые вы считаете, что это вас касаются.**

Например, “в компании собрались только бестолковые люди”, “такое совещание не имеет никакого смысла”, “почему всегда меня заставляют делать сверхурочную работу” и т.д. **если всегда вы видите свою компанию негативно, то вы не заметите для вас полезных сотрудников, важные мнения на совещании, то, что эта работа принесет большой доход и влияет на оценки вашего бонуса.**

Потому что, ваша мысль заставляет вас бессознательно видеть то, что вы хотите видеть, слушать, испытывать.

**В результате вы не можете выходить из посаженной комфортной зоны в вас, не можете избежать своих предрассудков, способа мышления, бессознательных выборов и действий.**

Поэтому, если у вас есть такие ощущение, как.

“головой понимаю, но трудно действовать”

“не знаю, но почему-то совершил простую ошибку”

“осталось еще немножко, но не смог завершить свою работу, или цель”

“я разрушил человеческое отношение из-за своих неожиданных лишних слов”

“зная, что с ним буду несчастна, но все равно влюбилась в нем”

“в самый важный момент жизни совершил ошибку”

и т.д. если вы чувствуете, что “я так стараюсь, но жизнь не получается так, как я хочу”, то существует такая возможность, как работой RAS прервать информацию из-за которой вы не можете выйти из создавшейся “комфортной зоны”.

## “Кто промывает ваш мозг?”

С момента рождения человеку продолжают говорить так.

“это нельзя делать”

“это надо делать”

“лучше так делать”,

Кто так вами управляет. Это скорее всего родители.

**Поэтому самые влиятельные промывающие ваших мозгов являются вашими родителями.**

Если у вас есть дети, то вам лучше осознавать, что вы промываете мозги вашим детям. В этом смысле содержание этой книги помогает воспитанию и образованию детей.

И не только родители, но и учителя школ, жены и мужа, хорошие друзья и старшие люди во многих случаях максимально объективно оценивают вашу способность данного момента, и говорят вам мнения, которые кажутся очень точными.

Как только вы говорите им свою мечту, как “Я хочу получать сто миллионов йен в год”, “Я хочу создать свою компанию.”, “Я хочу поступить в Токийский университет.”, “Я хочу стать музыкантом.”, они начинают говорить вам “Это невозможно. Перестань!”

Все эти люди называются “убийцами мечты”. Несмотря на то, что они слушают вас внимательно и думают о вас серьезно, все равно обязательно они становятся убийцами мечты.

**Потому что, они смотрят будущее только по линии продолжения прошлого, на основе нынешнего состояния до сегодняшнего момента. Будущее по линии продолжения настоящего времени находится в “комфортной зоне” нынешнего состояния, поэтому ваша жизнь совсем не меняется.**

И большинство людей принимая мнения “убийц мечты”, живут не по своей воли, а под властью других людей, и проводят свою жизнь не достаточно. Человек не по своей

воли отдаляется от своего развития и успеха, а незаметно заставляют так получаться окружающие люди, которые говорят о вас,.

**Да, ваши способность и талант ограничиваются другими людьми.**

Поэтому, давайте, сразу начнем создавать “вашу настоящую жизнь” по программе самореализации ТРИЕ, имеющей высочайшие результаты в мире.

Давайте, начинайте читать со страницы ....

Хидэто Томабэчи

## Содержание

**Пролог** Еще будете жить по линии продолжения прошлого?

**Глава 1** В мир TPIE.

**Глава 2** Скотома и RAS. То, что заставляет вас не видеть реальность.

**Глава 3** Аффективная память вас создает.

**Глава 4** Человек живет прошлым.

**Глава 5** Не слишком низко ли, вы оцениваете себя?

**Глава 6** Повышать само-воображение разговором с самим собой.

**Глава 7** Комфортная зона решается самовоображением.

**Глава 8** Сортировать поведение чужих людей.

**Глава 9** Осуществление высокой производительности.

**Глава 10** Энергия и источник творческих способностей.

**Глава 11** Определение цели за создавшимся состоянием.

**Глава 12** Формула  $I \times V = R$  Реконструкция воображения.

**Глава 13** Мыслить визуализацией и мысль осуществится.

**Глава 14** В начале ставится цель.

**Глава 15** Делайте, что вы хотите.

**Глава 16** Yes, I'm good.

**Глава 17** Создать память о будущем.

**Глава 18** Создать новое "по-своему".

**Глава 19** Дальнейшая цель.

**Глава 20** Баланс.

**Глава 21** К дальнейшей мечте.

**Эпилог** В завершении.

## Глава 1

# В мир ТРІЕ.

Что такое ТРІЕ (Tice Principle in Excellence: Принцип совершенства Тайса)?

## **”Основатель Коучинга”**

40 с лишним лет назад Лоу Тайс, бывший тренер американского футбола, применил метод ментального усиления для любительских и профессиональных футбольных команд, к бизнесменам, разным компаниям, организациям, и получил огромный успех в развитии людских ресурсов и компаний.

С тех пор, общество принимало коучинг, как прием, достигающий цели, поставленной человеком или компанией, и признали его важность по разным формам.

Сейчас 62% компаний из списка Fortune 500 принимали коучинг Лоу Тайса. Лоу Тайс является основателем коучинга.

В 1990-х годах бизнес коучинга бурно распространялся, и из-за того, что ученики Тайса и их ученики создавали школы коучинга в разных местах, появилось слишком много программ коучинга.

Такая конкуренция бизнеса, с одной стороны различала программы, а с другой стороны **рождала какую-то моду использования разных приемов психологического контроля для достижения цели учащих людей и компаний коучингу. И это создавало огромное недоразумение и хаос в коучинге до настоящего времени.**

В результате легкомысленного использования техники психологического контроля без правильного понимания о функции человеческого мозга рождалась обстановка того, что более затрудняло достижение цели учащих людей и компаний.

## **“Аффирмация отличается от внушения!”**

Это по следующей причине.

Программа Лоу Тайса - акцентирует на слова. И ее главная техника является аффирмацией.

Когда методика Лоу Тайса сосредоточила внимание многих людей, появились люди, которые запутали аффирмацию внушением, и в мире возникло много разных эпигонских методик самореформирования, которые использовали внушение и гипноз.

И из-за этого среди специалистов, которые занимались программой Лоу Тайса возникло мнение того, что “Методика Тайса нас учит, как делать аффирмацию, но не учит, как делать внушение. Поэтому я хочу учиться в другой школе, в которой обучают методу внушения”. Тайс акцентирует на слова, это из американской культуры, однако многие ассоциировали, что слова являются самовнушением, самовнушение являются психологическим управлением.

Но это абсолютная ошибка.

Я объясню об этом очень подробно.

## **“Сигарет помогает расслабиться.”**

Внушение - это техника того, что человека заставляют считать “так”, понимая не так. Например, человек, который хочет бросить курить, сам хорошо знает, что сигареты помогают ему расслабиться. Но ему внушают для того, чтобы бросить курить, что когда он курит сигареты, то чувствует себя плохо.

20 лет назад, когда я учился внушению у мастера внушения, у меня был опыт того, что я бросил курить самовнушением.

Я сам себе делал внушение так, что когда курю, начинаю чувствовать себя плохо, и когда я смотрел на сигареты, действительно мне становилось очень плохо, и я сразу смог бросить курить.

Однако я сам хорошо знаю, что сигареты помогают расслабиться. Вы понимаете это странное двойственное чувство?

Воспоминание о бросании курить оставило в моей памяти очень не приятный.

В программе самореализации часто используют такой прием с помощью метода внушения и гипноза, человека заставляют считать себя богатым, хотя на самом деле он бедный.



Этим способом стараются вызвать позитивные мысли.

Может быть, такое внушение приносит человеку какой-то эффект, временно, но если смотреть с точки зрения того, поможет ли, внушение достигнуть цели этому человеку, то выясняется, что нет.

Потому что, то, что можно делать внушением и гипнозом, совсем не имеет связь с достижением цели. То, что я хочу стать способным бизнесменом, или я хочу стать умным лидером, в этом есть только свое обстоятельство "я хочу стать кем-то", но отсутствуют конкретное самовоображение о будущем и конкретный мир цели.

Нет ничего такого, как что я буду делать конкретно после того, как я стану способным бизнесменом или умным лидером.

**Удалось себя считать умным, но если в этом нет никакого отношения к конкретной цели, тогда в чем смысл?**

Когда человек имеет позитивный способ мышления, но не может показать конкретное достижение, то это все остается на уровне разговора.

## **“Ощущение присутствия в мире цели”**

**А в программе Лоу Тайса самым важным является определение цели. И центром принципа Лоу Тайса является то, что когда человек ощущает себя в мире цели очень сильно и реально, то мир цели реализуется.**

И конечно, есть правило того, при каких условиях он должен конкретно определять цель.

При этом аффирмация используется как инструмент для повышения ощущения присутствия в мире цели. Благодаря использованию техники аффирмации, человек может ощущать мир цели сильно и реально.

Конечно способ усиления ощущения присутствия в будущем мире не только словами. Например когда человек смотрит кино, тоже повышается его ощущение присутствия, поэтому можно использовать изображения и картины.

Просто в методике Лоу Тайса аффирмация с помощью слова имеет более важное значение.

Потом я объясню подробно, что цель при условиях принципа Лоу Тайса не находится в мире такого низкого уровня абстракции, как просто быть богатым, или великим.

Например, моя цель, которую часто я представляю в многих случаях, является тем, что "прекратить войны и дискриминацию в мире". Конечно у каждого есть своя цель, но состояние без войн и дискриминации находится слишком на высоком уровне абстракции и мир очень неясный.

Если определять такую цель, то нет ощущения присутствия и очень сложно ощущать мир цели сильно и реально.

В самом деле, чем больше выполняются условия принципа Лоу Тайса, тем слабее становится ощущение присутствия в мире цели.

Поэтому использовать аффирмацию и повышать ощущение присутствия в мире цели становится одним ключом для достижения цели.

**То есть, аффирмация представляет собой метод повышения ощущения присутствия в мире цели. Это совсем не похоже на внушение и гипноз.**

Я хочу, чтобы вы понимали, что внушением и гипнозом не возможно достичь цели.

## **“Гештальт”**

Цель выбирается, когда ощущение присутствия есть на высоком уровне.

Может быть, вам кажется странно выражением "выбирается". Я поясню.

У человека, который очень сильно осознает свою цель и реально чувствует ее, есть минимум два гештальта, текущий свой гештальт и гештальт в мире цели.

Гештальт - это суммированная структура, имеющая целостность человеческого духа, то есть объединенная личность.

Человек потенциально может иметь несколько гештальтов. Однако гештальт, имеющий ощущение присутствия, другим словом, выявляющий, то есть, который может выдерживать гомеостаз, одновременно, только один.

Например, человек, говорящий на двух языках имеет разные личности, когда говорит, и когда не говорит по-английский. Или у человека есть расщепление личности, в нем 5 или 10, или еще больше разных личностей.

Но объединенная личность, выявляющая на внешности, всегда только одна. Не бывает, что одновременно выявляются несколько разных личностей.

Значит, в человеке, который имеет ощущение присутствия в мире конкретной цели, выбирается это одного из двух гештальтов, гештальта в мире цели или текущего своего гештальта, и он выявляется на внешности.

## “Цель легко достигается”

Если по теории, гештальт выбирается, когда он имеет сильное ощущение присутствия, тогда не выявляется гештальт в мире цели, если человек не ощущает мир цели сильнее и более реально, чем свое текущее состояние.

Если не выявляется гештальта цели на внешности, то не возможно осуществить мир цели.

И наоборот, если ощущение присутствия в мире цели сильнее, чем текущее состояние, то гештальт цели выявляется, и в результате реализуется мир цели.

Потому что, гештальт в мире цели может ясно видеть все способы для достижения цели, что нужно делать, что не нужно делать. Тогда человек, у которого есть выбранный гештальт в мире цели, уже сделал большой шаг вперед к достижению цели и уже стал победителем.

Если пока не так, но человек стремится повышать ощущение присутствия в мире цели, чтобы выбрать гештальт в мире цели, то естественно он сможет подойти к достижению цели.

Например, в таком случаи, как “гештальт текущего своего состояния = я, имеющий годовой доход 5 мил. йен.” и “гештальт в мире цели = я, имеющий годовой доход 100 мил. йен.”, если ощущение в мире цели сильнее, чем ощущение текущего своего состояния, годовой доход 100 мил. йен осуществится.

Центральная техника в такой ситуации является аффирмацией.

## “Измененное состояние сознания”

Конечно, аффирмация, повышающая ощущение присутствия в мире цели, может считаться техникой изменения внутреннего выражения\*, и это техника измененного состояния сознания.

В самом деле, раньше о технике изменения внутреннего выражения говорили, что хороший метод “образовать измененное сознание, это гипнотизировать, и внушать”.

Измененное состояние сознания (Altered state of consciousness) - этот термин был создан, когда еще не изучали подсознание человека.

Например, раньше можно было объяснять так, когда человек увлечен фильмом, или миром повести, это измененное состояние сознания, а когда у него есть ощущение присутствия в физическом мире, то это не измененное состояние сознания.

Однако после рождения когнитивной науки выяснилось, что такое понятие не правильно.

И последняя формировка об ощущении присутствия получается так: только когда в физическом реальном мире существует 100 %-ое ощущение присутствия, это не измененное состояние сознания.

То получается, что человек в не измененном состоянии сознания, это только Будда Шакьямуни.

Перед тем, как объяснить это, я поясню немножко о RAS (Reticular Activating System: активирующая ретикулярная система) и скотоме.

**RAS - это активирующая сеть человеческого мозга**, она играет роль, которая решает, именно какое из массы количества сообщений, приходящие на наши пять

органов чувств в каждую секунду принимать. То есть, она работает как фильтр для поступающих информацией, и выбирает только нужные информации.

**Скотомы - это слепое пятно.** Нам кажется, что мы понимаем все информации вокруг себя, но в самом деле многие информации скрыты из-за скотомы.

Почему у нас есть скотома, потому что, у нас есть RAS. Пока наш мозг осознает реальный мир через фильтр RAS, в этом осознании есть скотома, и в мире не существует ни одного человека, который видит реальный мир так, как он есть.

**Поэтому возникают ситуации, что мы не видим вещи перед глазами, или видим то, чего нет.**

Тогда вопрос, что такое реальность для человека, который принимает реальный мир через фильтр RAS?

Это именно то, что составляется из памяти прошлого времени. Сильной аффективной памятью, которую получали до вчерашнего дня, существующей в сегодняшнем дне перед нами.

(\*Внутреннее выражение; Это сам мир, который вы видите. Все, что вы осознаете через фильтр, как ваш мозг. Видимый пейзаж, любимый человек и т.д. И не только информация на материальном уровне, но и включается информация на психическом уровне, как понятие, чувство.)

## **“Будда Шакьямуни.”**

**Несомненно, воспоминания у каждого человека разные.**

**Это значит, что у каждого человека есть свои RAS и скотома, в результате нет никого, кто видит один и тот же материальный мир одинокого, как видите вы.**

Поэтому рождается эго. Эго можно считать, как функцию оценки, которая оценивает, что важно, что неважно по отношению к космосу.

Например, когда задают такой вопрос, перед вами есть кофейная чашка и ваша мама, что из них более важно? то все отвечают, “конечно, мама”.

Однако те, кто достигли до состояния Просветления, чувствуют, что все дела и вещи так же важны. Потому что, у этих людей не существует RAS, и нет скотомы.

То есть, для человека в состоянии Просветления, и кофейная чашка, и мама, одинокого важно. И если Джордж Буш почувствует, что для него так же важны и дороги иракские дети, как свои дети, то мы можем считать, что он в состоянии Просветления. И в этом смысле самый яркий и крайний пример - это Будда Шакьямуни.

Конечно, пока мы живые люди, вообще не возможно стать Буддой. Потому, что **у всех обычных людей существует RAS, и есть скотома, и мы не видим материальный реальный мир.**

Что это обозначает? Это обозначает, что **мы все находимся в измененном состоянии сознания.** Поэтому в современном мире само слово измененное состояние сознания не имеет большое значение.

С этой точки зрения, внушение и гипноз можно считать инструментами для пробуждения очень ограниченного измененного состояния сознания, но уже понятно, что они не совсем полезные инструменты для коучинга.

Чтобы повышать ощущение присутствия, есть еще разные и мощные методики.

## **“Изменилось определение реальности!”**

Еще я должен подсказать важную тему о том, что понятие о реальности до когнитивной науки и после нее очень изменилось.

Я попроще объясню примером кинофильма “Матрица”, рожденный из когнитивной науки.

В фильме “Матрица” обстоятельство такое, что интерфейс, вкладываемый в мозговой ствол, сам создает все электронные и химические нервные информации, входящие через глаз, пальцы, и их передает мозгу. Когда не осознают информации через глаз и пальцы, а внешний компьютер составляет информацию, как будто она приходила через них, и их передает мозгу, то это становится действительным миром.

На самом деле “Матрица” является первым фильмом, который брал прямую тему о когнитивной науке.

По когнитивной науке легко можно определить действительный мир и реальность, т.е. мир, в котором человек ощущает присутствие в данный момент, является реальностью.

С точки зрения мозгового ствола, партнер, который составляет гомеостаз, считается реальностью.

Значит, что когда человек смотрит кино, тогда для него мир кино является действительным миром, и так же, когда читает книгу, мир книги - действительность.

Оставим в сторону тему о том, что можно ли, изобретать такой интерфейс, передающий информации мозгу как в фильме “Матрица”, но именно это является определением реальности после когнитивной науки.

## **“Изменилось определение виртуальной реальности!”**

Если продолжать так смотреть, то нам придется заметить, что также изменилось значение слова виртуальной реальности, ставшее общеизвестным.

До когнитивной науки, виртуальная реальность считалась тем, что используя разные техники, как компьютерные графики, могли исследовать, как приближать воображаемый действительный мир к материальному действительному миру.

В этом случае, реальный мир считался материальным действительным миром.

Однако после когнитивной науки, пришлось менять это понятие. Потому что, выяснялось, что мы не можем осознавать материальный действительный мир.

Как только информация прошла через органы чувств, она заново информируется, и проходит через фильтр RAS и через мозг, в конечном счете она становится совсем другой. То, что происходит в фильме “Матрица”, в нашей жизни всегда происходит.

Тот компьютер матрицы в интерфейсе мозгового ствола, вкладываемый в шею, в фильме “Матрица” - это не фантазия.

На самом деле, он существует в мозге каждого человека.

И суть этого компьютера матрицы является словами родителей, учителей, друзей, которые вы слышали раньше, или прошлыми опытами, которые вызвали в вас сильные аффекты, как не удачи, или самим эго, образуемому из своего прошлого опыта.

Это так же система веры (belief system) по системе Лоу Тайса.

С другой стороны материальный действительный мир, и реальный мир, к которому пыталась приблизиться виртуальная реальность, оказывается, что он не существует.

И так, реальность - это не материальный действительный мир. Благодаря появлению когнитивной науки, выяснилось, что никто кроме Будды Шакьямуны не может иметь реальность в материальном действительном мире, и на самом деле нет такого общего материального действительного мира, который люди видят одинаково.

## **“Совсем новая программа”**

ТРИЕ (Tice Principle in Excellence: Принцип совершенства Тайса) представляет собой совсем новую программу коучинга, которую создал Лоу Тайс со мной.

Кажется, что это новая версия IIE (Invest in Excellence), которая раньше распространялась на программу коучинга бизнеса, но это не так.

При создании ТРИЕ, я вкладывал в программу много новых результатов исследований науки мозговой функции и когнитивной науки. Само название ТРИЕ я придумал сам.

Целью обновления программы является, чтобы широко её широко изучали как последнюю версию программы коучинга бизнеса.

Если конкретно объяснять, то чтобы люди больше не путали аффирмацию с внушением и гипнозом, и одновременно специалисты не заблуждались в лабиринте техники.

Если вы научитесь ТРИЕ, то когда вы будете заниматься коучингом бизнеса, вам не нужно будет учиться другой программе или технике.

И конечно, уже не нужно обучаться методу внушения и гипноза.

ТРИЕ вас освобождает от необоснованного предубеждения о том, что чтобы заниматься коучингом, нужно научиться разным направлениям. Коучинг, который начал Лоу Тайс имел очень научное направление. 40 с лишним лет он вкладывал в программу тогдашние последние исследования психологии. И он всегда обновлял программу вместе с выдающимися психологами Америки. Благодаря опубликованию ТРИЕ, я очень надеюсь, что оценка этой программы повысится.

## Глава 2

# **Скотомы и RAS. То, что заставляет вас не видеть реальность.**

**Ваш действительный мир решается скотомой и RAS.  
Вы можете видеть только то, что до сегодняшнего дня вы считаете важным.**

## **”Ничего удивительного в способности обработки информации мозгом!”**

Раньше человеческий мозг считался совершенным компьютером, но в процессе исследования мозговой функции, выяснили, что мозг просто так не имеет способность обработки информации. Но удивительно то, что мозг является органом, который умеет показывать себя так, как будто очень хорошо работает.

Мой вывод после разных исследований заключается в том, что **мир, который мы сейчас видим, составляется из памяти прошлого времени.**

То есть, то, что вчера мы видели, сегодня мы не видим. Это связано с обработкой информации мозга. Если мозг пытается осознать все то, что вчера мы видели, именно сейчас, то он совсем не успевает обрабатывать информацию.

Но вместо этого, мозг заставляет нас казаться видеть сегодня то, что, как нам кажется мы видели вчера.

Если выразить словами, заставляя казаться видеть, то многие думают, что информация прошлого остается все в памяти и в данный момент гиппокамп вытаскивает ее и приклеивает на сознание, но на самом деле мозг даже не вытаскивает информацию, даже не видит.

Просто так кажется.

Например Лоу Тайс часто делает такой эксперимент на своем выступлении, просит нарисовать циферблаты своих наручных часов с помощью своей памяти.

Многие носят свои любимые часы каждый день. И за 3 - 4 минуты они рисуют их с помощью своей памяти, но когда они сравнивают картину и свои часы, обязательно есть 5 - 10 ошибок, хотя циферблаты очень простые.

**Даже любимые часы, на которые человек каждый день смотрит, на самом деле их совсем не помнит.**

Из этого эксперимента выясняются, то, что мы считаем что, каждый день на что-то смотрим, но это, на самом деле, просто нам кажется, что мы смотрим. И конечно, причина того, почему мы не смотрим, потому что, то, на что мы смотрели раньше остается в нашей памяти, поэтому мы заново не смотрим.

Что касается с картиной циферблатов, если профессиональный специалист поможет вам вытащить память о них, тогда вы сможете нарисовать их точно. Однако только своей силой мы не сможем вспомнить их точно.

То есть, мозг - это орган, который умеет хорошо обманывать, как “я уже знаю”.

## **“Если мозг начнет работать всей силой, то мы умрем от голода!”**

Так же, мозг умеет нас заставлять думать, что “какой я молодец”, но практически он не делает большую обработку информации.

Однако если вы думаете, что мозг - это орган, который совсем не умеет делать большую работу, то вы не правы. Если мозг займется обработкой информации всей своей силой, то он проявит огромную возможность.

Но тогда возникает проблема, **если мозг начнет работать всей своей силой, то мы умрем от голода.** Мозг является органом, нуждающемся в энергии больше всех других органов в человеческом теле, и когда он работает 100 процентной силой, он тратит слишком огромную энергию, и из-за этого даже человек умрет от голода ментально. Это связано с проблемой человеческой эволюцией в том, что по сравнению развития мозга, другие органы, как пищеварительные, сердце, легкие и т.д. развивались слишком медленно.

То есть, человеческий мозг развивался с невероятной скоростью.

Поэтому если мы подумаем о ситуации того, что хотя мозг не видит то, что уже раньше видел, он обманывает себя “я вижу”, это наверное такая хитрость чтобы обойтись жизненную опасность.

Потому что, без этой хитрости, сам мозг получит серьезное повреждение.

## “Мозг - хитрый орган!”

То, что мозг является хитрым органом, это сам механизм RAS.

Если одним словом объяснять что такое RAS, это система фильтра, которая находится в базальной части мозгового ствола. Этой системой фильтра **наш мозг отрывает из всей информации то, что мозг считает важной информацией.**

Один из понятных примеров работы RAS - это явление коктейльной вечеринки.

Коктейльная вечеринка - это большой фуршет, который часто происходит в огромном банкетном зале отеля. На коктейльной вечеринке обычно люди создают группу со своими знакомыми и беседуют.

**К стати, очень интересно, что когда совсем рядом с человеком стоит незнакомый, человек не обращает внимание на расстояние с ним. И наоборот, между знакомыми, человек старается держать расстояние с партнером, чтобы себе и ему не было неприятно.**

Например, когда пара бизнесменов едут в метро, в полном вагоне обязательно соблюдают пространство между собой, хотя с другими незнакомыми людьми прикасаются спинами.

## “Явление коктейльной вечеринки”

На коктейльной вечеринке тоже самое, с одной стороны человек держит расстояние со своим собеседником, а с другой стороны расстояние с незнакомой группой не велико. Конечно человек должен слышать голоса соседней группы громче, чем голос своего собеседника.

Предположим, расстояние со своим собеседником 1 метр, а с незнакомой группой - 20 см, то децибел, выражающий громкость звука, уменьшается по квадрату относительно с расстоянием, и получается, что голос незнакомого соседа в 25 раз громче, чем собеседника.

Однако, человек не слышит голос незнакомого соседа, а слышит голос собеседника, стоящего на 1 метр дальше.

Это потому что, человеческий мозг отрывает информацию, которую в этот момент считает не важной.

Это явление коктейльной вечеринки. Попытаться переставить такой трюк в компьютере, почти невозможно.

Именно вот это RAS.

И этот результат RAS является скотомой. Скотома - это термин офтальмологии, обозначающий слепое пятно. Но здесь скотома связана не только с визуальной информацией, но и со слуховой, осязательной, она включает все чувственные информации.

Конечно, благодаря RAS, человек может действовать правильно.

Благодаря тому, что есть система, которая не видит, не слушает, не чувствует ненужную информацию, мы можем сохранять нормальное состояние сознания.

Например, не бывает, что мы не можем беседовать с собеседником из-за того, что слышно голос соседа, или мы не можем спать из-за ощущения кровати.

Чтобы так не было, как только мозг определяет информацию не важной, мозг сразу насильно создает слепое пятно, чтобы ее не видеть, не слышать, не чувствовать.

Для мозга это одна из очень важных способностей.

## “Мозг видит только то, что он хочет!”

И так, мы находимся в мире, созданном RAS. Это значит, что мир перед нами состоит только из информации, которые мозг считает важными.

Что мозг считает важным? Мозг считает важным то, что **“человек сам считал важным до вчерашнего дня”**.

То есть, мир перед нами как результат состоит из информации, которые человек сам считал важными до вчерашнего дня.



Давайте, разберемся.

Во-первых, то, что вы сейчас видите, это на самом деле вы не видите, просто вам кажется, что вы это видите.

Во-вторых, мир, который вам кажется вы видите, существует благодаря использованию памяти всех чувств, как зрения, слуха и т.д.

В-третьих, что вы будете видеть, определяется суждением вами до вчерашнего дня.

То есть, то, что мы видим, похоже на кино, снятое очень узкой видеокамерой с направленным микрофоном, и режиссером этого кино являемся мы до вчерашнего дня.

Вот такой трюк того, что ваша реальность ограничена RAS и скотомой.

## **“Определять цель - это самое эффективное”**

Значит, пока не меняются вы и ваши мысли, ваш мозг осознает только вчерашние, прошлогодние важные информации, а нынешние важные информации он тоже принимает как их продолжение.

Воздействие скотомы возникает не только в одном человеке, но и в организации.

Когда общаются сотрудники в одном отделе одной компании друг с другом, вместе создают общее понятие о важности только в недалеком будущем, но они не будут ничего другого видеть, кроме этого. Они не замечают шансы для их работы, не могут делать правильный выбор, не понимают важную информацию в процессе работы.

Тогда определение цели становится очень важным.

Цель определять вне своей комфортной зоны, к этой цели стремиться со всей ответственностью, и ее превращать в свою реальность.

Тогда RAS станет открытым, и все информации для достижения цели прилетят в ваш мозг.

Берем очень простой пример, когда человек решил купить телевизор, то на его глаза попадают разные информации через телевизионные рекламы. Или в случайном взятом журнале замечает статью про сравнение новых моделей телевизоров.

Когда у него не было желания купить телевизор, у него работала скотома, он даже не заметил бы статью. И так, когда мы определяем какую-нибудь цель, реальность в данном времени, управляющая нашими мыслями, меняется и выпадает скотома.

И еще, благодаря усилению реальности мира цели, вы начинаете видеть разные способы для достижения цели, которые раньше не замечали.

Это настоящая работа, которую имеют мысли человека.

## Глава 3

# Аффективная память вас создает.

Аффективная память решает, что для вас важно.  
Ваша привычка (habit) и отношение (attitude) создаются тоже аффективной  
памятью.

И так же, ваша вера образуется на базе аффективной памяти.

## “Прошлое, которое имеет значение для человека”

Я писал во 2-ой главе, что ваше прошлое решает, какая информация для вас важна. Но тогда что такое ваше прошлое?

Прошлое, которое имеет значение для человека, независимо от того, что он его осознает или не осознает, представляется собой в общем с очень сильным аффектом. То есть, аффективная память всегда решает, что важно для вас. Так же ваши привычки и отношения.

Привычка - это все то, что в ежедневной обычной жизни человек делает безусловно и бессознательно.

Отношение - это ориентация своего поступка и бессознательный выбор в обычной жизни.

**Например, каждым утром пить кофе - это привычка. Когда человека спросили “Чай или кофе?”, и он выбрал “Кофе.” - это отношение.**

Привычка и отношение тоже решаются аффективной памятью.

И еще, ваша обыденная бессознательная вера, и сама система веры, как способ взгляда и мышления, решаются аффективной памятью.

То есть, аффективная память решает и наш бессознательный поступок, и наш способ взгляда и мышления, и один и второй.

Другим словом можно сказать, что поведение нашего эго ограничивает аффективная память.

## “Что такое аффективная память?”

Аффективная память - это какая память?

Аффективная память - это память о случаях, имевших очень сильное чувство.

Часто люди думают, что такая память только отрицательная, например, память неудачи, но есть хорошая аффективная память как успешный опыт в детстве.

Например, у человека, которого ругали в детстве из-за того, что он в ресторане шумел, остается аффективная память о том, в ресторане нельзя шуметь. Потому что, опыт того, что его ругали, имеет сильное чувство. И наоборот, у человека, которого хвалили за его скромное поведение в ресторане, остается такая же аффективная память.

Из такой аффективной памяти, запечатанной таким образом, как “нельзя шуметь в ресторане” или “хорошо, что в ресторане не шумел”, рождаются ориентация поступка и система веры.

Т.е. человек, которого часто ругали, или хвалили в ресторане, когда посещает ресторан, он становится скромным, и это постепенно превращается его бессознательным поступком и выбором в обычной жизни, т.е. его привычкой и отношением.

В том, что в ресторане быть скромным, нет суждения ценности, это хорошо, или плохо. Но **я считаю, что сама такая аффективная память, запечатана в детстве, станет проблемой.**

Потому что, то, что 3 - 4-х летние дети шумят в ресторане, это естественно, из таких взрослых людей, которые не умеют шуметь в ресторане, т.е. перед публикой, не рождается такой человек, как президент Обама.

Или мы не сможем воспитать из них лидеров.

Поэтому, суждение того, что аффективная память о том, что его ругали, или хвалили в детстве, хорошо? или плохо?, может катиться на обе стороны в зависимости от социальной ситуации и цели.

Это очень важное место то, что привычка и отношение, образуемые аффективной памятью о прошлых случаях, совпадают ли, со своей целью, или нет, мы не можем иметь никакой гарантии.

## “Привычка и отношение”

**Можно сказать, что почти у всех людей есть удивительно много привычек и отношений, которые мешают рождать хорошие результаты. В мыслях укореняется аффективная память, мешающая быть настоящим способным человеком.**

Например, к любой вещи, как музыке, работе, еде, человеческому отношению и т.д. вы стремитесь туда, куда вам приятно.

Приятно - это обозначает не то, что вы двигаетесь позитивно.

Когда вы аффективной памятью воспринимаете информацию на чувственном уровне о том, что это вам больно, это вам стыдно, это вам обидно, то бессознательно вы будете отказываться от этого.

Начинает работать гомеостаз, пытающийся сохранять приятное состояние, и вы будете избегать таких ситуаций. Для вас, имеющих негативное чувство к результату, так поступать удобно и приятно.

**Поэтому нам необходимо изменять такие бессознательные поступки и выборы.**

Если определять цель, не меняя своих привычек и отношений, то будет не понятно, что делать, и в конце концов придется отказаться от цели.

Когда я объясняю связь между привычкой, отношением и целью, то обязательно возникает неправильное понимание.

Это - предложение об использовании разных лечения, как гипнотической регрессии, лечении травмы, рефрейминга к аффекту прошлого, или десенсибилизации, которая снижает чувствительность к аффекту прошлого, и т.д.

Считают, что если аффективная память прошлого воздействует отрицательно для достижения цели, тогда надо работать над этой аффективной памятью и обрабатывать само прошлое.

Я хочу сказать, что это большая ошибка.

Потому что, то, что работа над аффективной памятью носит очень большой риск, как гипнотическая регрессия, бывает ухудшает травму. И тем более, если это проносит какой-то эффект, все равно это не гарантировано рождать результат, совпадающий с целью.

И более того, выпадает очень важный факт о том, что самый лучший способ для обработки аффективной памяти прошлого является работа над будущим.

## **“Аффективная память в возрасте 3 - 5 лет”**

Я должен сказать, что мнение о том, что в коучинге можно использовать метод как гипноз, это на самом деле нонсенс.

Аффективная память существует как очень старая память.

**Часто говорят, что “душа 3 летнего ребенка остается до 100 лет.”, так же бывают много случаев того, что память о том, когда человеку было 3 - 5 лет, его сильно ругали, или сильно хвалили, или у него было больное, или мучительное испытание, остается как аффективной памятью.**

PX2, которым является детская программа ТРИЕ, особенно обращает внимание на это.

Если в детстве человек переживает очень сильный аффект, то его вся жизнь связана с этим. Чтобы защитить от этого, мы учим программе PX2 родителей и школьных учителей.

ТРИЕ - это программа для взрослых, у которых уже внедрилась аффективная память в детстве. И конечно, ТРИЕ является программой, которая оказывает сопротивление сильной аффективной памяти.

Если говорить проще об этих способах, потом я их представлю, это - аффирмация, управление разговором с самим собой и визуализация.

Использование этих техник, абсолютно повышает ощущение присутствия в будущем, и не имеет никакой связи с негативной аффективной памятью прошлого.

Одновременно, можно сказать, что это - прямой метод достижения цели и жизненного успеха, благодаря созданию памяти о позитивном будущем.

## Unit 4

# Человек живет прошлым.

**Вы живете прошлым.**

**Мир перед вашими глазами и будущее=статус-кво как на линии его продолжения все решается прошлыми аффектами. Мир перед вашими глазами является просто информацией на основе ваших прошлых опытов, принимаемых фильтром RAS. Т.е. сегодняшний день остается как вчерашний.**

## “Вы живете прошлым!”

Мы живем прошлым.

Потому что, действительность и будущее как на линии ее продолжения являются тем, что аффективная память прошлого решает важным. Мы можем принимать через фильтр RAS то, что аффективная память считает важным. Остальные информации спрятаны скотомой.

Значит, что сегодняшний день является продолжением вчерашнего дня и в данном моменте вы живете прошлым. Если сегодня - это один и тот же день, что вчера, то нам не нужно завтра.

Чтобы мы нуждались в завтрашнем дне, важно очень внимательно смотреть на видимый действительный мир нашими глазами, определять, какая аффективная память связывается с ним.

Например, Лоу Тайса на своем выступлении часто использует такой способ, перечисляет все красные вещи, которые мы видим сейчас.

Нам кажется, что не существуют много красных вещей, но люди в зале перечисляют неожиданно много красных вещей, и каждый считает красными вещами совсем разные вещи.

Есть еще одна из программ тренингов, вставленная в TPIE Dr. Tomabechi Works, в которой два человека сидят напротив и смотрят в одну сторону, молча запоминают все, что попадает им на глаза.

Потом, они перечисляют все, что попал им на глаза за 30 секунд или одну минуту. Выясняется, что они увидели совсем разные вещи.

Это происходит, потому что, человек видит только то, что связано с его аффективной памятью.

В TPIE важно изучать то, чем отличается мир перед собой от мира перед глазами соседа. И если были какие-то вещи, которые вы не увидели, то очень важно искать причину, почему вы их не увидели.

## “Действительный мир создается памятью!”

К стати, действительность, это проблема внутри или вне наших мыслей?

Нам кажется, что действительностью является материальный действительный мир, существующий в нашей внешности.

Однако, как я уже объяснил, что после появления когнитивной науки выяснилось, что на самом деле материальный действительный мир рождается из нашей памяти. Наверное у всех есть такой опыт, когда меняются свои мысли, появляется совсем другой материальный действительный мир.

То есть, действительность - это внутренняя проблема наших мыслей. Значит, **если мы изменим действительность внутри своих мыслей, тогда внешняя действительность тоже изменится.**

Например, качество реальности внутри ваших мыслей тесно связано с внешними качествами человеческой жизни, работой, браком, финансовым.

Конечно, это не значит, что когда человек, признаваясь в своей бедности, или неудаче, относясь к своей жизни очень оптимистично, меняется его взгляд на мир.

Я имею в виду, что благодаря тому, что изменив реальность внутри ваших мыслей, вы сможете менять свою жизнь, и по-настоящему реализовать мир цели, который вы хотите достичь.

## “Когнитивный диссонанс”

Этот вопрос я еще подробно объясню.

В психологии есть термин - когнитивный диссонанс.

Это - психологическое состояние, в котором человек старается решать диссонанс, когда человек чувствует противоречие между осознанной действительностью внутри себя и внешней действительностью.

Человек не может иметь одновременно два противоречивых дел как веру. Потому что, он может сохранять только один гештальт. Поэтому, когда не совпадает действительность внутри себя с внешней действительностью, человек переделает реальность по одной из двух действительностей.

Например, нет ли, у вас такого опыта, что на столе перед вами лежит ваш кошелек, но вы были уверены в том, что “вы потеряли его”, и испугались?

Когда ваша сильная мысль о том, что “Ужас! Нет кошелька!”, становится реальностью, вы никак не можете увидеть его, хотя он лежит перед вашими глазами.

Реальность внутри самого себя рождает скотому. Т.е. внешняя действительность сопоставляется с внутренней действительностью того, что нет кошелька.

И тоже самое происходит ежедневно на работе.

**Человек, который говорит постоянно фразы, как “не люблю работать”, “терплю до конца работы, когда наступит отдых.” видит свою работу только так, как ему тяжело и мучительно.**

Рождается ситуация, в которой человек не может замечать дела связанные с радостью в его работе, или в его компании.

Потому что, установленные мысли рождают скотому, и она заставляет не замечать информации вне этой установки.

Такой человек создает для его окружающих людей такую же негативную реальность. Здесь тоже когнитивный диссонанс работает, как действительность внутри себя сопоставляет внешнюю действительность.

То тогда получается так, мы можем менять действительность вне своих мыслей при помощи того, что мы изменим данную действительность внутри своих мыслей.

**То есть, в силу того, что “реальность в будущем мире цели” выше чем “реальность в действительности данного момента”, диссонанс, который вы чувствуете, ведет вас к достижению мира цели.**

## **“Формирование мыслей”**

Кстати, с одной стороны человек на бессознательном уровне требует от других иметь одинаковое мнение, или ищет тех, у кого есть оно, а с другой стороны он отдаляется от тех, кто против его мнения или не согласен с ним.

Например, часто бывает, что муж и жена, которые женились по любви, в начале они говорили друг другу “Какой ты молодец.” “Нет, это благодаря тебе”, а потом, когда они узнали правду друг о друге, устраивают скандалы “Я не думала, что ты такой неряха.”, “А я не ожидал, что ты такая бестолковая.”

Мужья, у которых такие же ситуации, собираются после работы, и жалуются друг другу “Ой, какая у меня ужасная жена.”, “И у меня тоже”. А если один говорит другому, “Нет, твоя жена не плохая. Это ты виноват.” то второй старается не разговаривать с ним. И тем более, если один начинает говорить другому “Понимаешь, ты должен относиться к ней по-другому, старайся сам перестроить семейное обстоятельство. Для этого, во-первых,....”, то тогда второй сразу убегает.

Чтобы поменять отношение мужа и жены в лучшую сторону, нужно сделать что-нибудь иное, чем до вчерашнего дня, но обычно у людей совсем не возникает мысли о том, что надо об этом думать и как поступать. Потому что, для человека жаловаться - это быть в комфортной зоне, а делать что-то конструктивное, это вне комфортной зоны.

И в результате, пока он не меняет свои мысли, свое мнение и способ мышления, определенные его прошлым, каждый день копируется и крепчает.

И конечно, соответственно с этим RAS и скотома тоже становятся крепче и крепче. На предыдущем примере, отношение мужа с женой становятся холоднее и холоднее.

**Поэтому мы должны всегда очень осторожно слушать мнение другого, чтобы не было влияние на наши мысли.**

Нельзя прямо принимать информацию чужих об отношении к работе, о взгляде на других людей, о вопросе о своем будущем и т.д.

**Важно, что мы сами должны заниматься формированием своих мыслей.**

Никогда нельзя на кого-то рассчитывать.

И тем более, нельзя давать возможность программировать ваши мысли и восприятие человеку, который пытается снизить вашу комфортную зону (его называют убийцей мечты) или у которого есть предубеждение, или очень опасный способ мышления.



## Глава 5

# Не слишком низко ли, вы оцениваете себя?

**Вера человека ограничивает его производительность.**

**Само-регулирование, пытающее убирать когнитивный диссонанс, является деятельностью естественного прирожденного в подсознании гомеостаза. Чтобы сохранять создававшее состояние, новые отношение и действие человека против его веры, какие бы они не были, не появляются в его сознании. Создавшееся состояние, сохраняемое на базе саморегулирования гомеостаза называются комфортной зоной.**

## **“Как образуется вера?”**

Сама вера образуется аффективной памятью.

**Вера в этом случае имеет объединенное содержание двух видов, вера через память о разных личных опытах, и вера, как результат восприятия информации через слова.**

Когда человек выбирает чай или кофе, если он не выбирает кофе по причине того, что раньше когда он пил кофе, оно ему показалось слишком горьким на вкус, это выбор - его аффективной памятью из его прямого личного опыта. Обычно английское слово belief (вера) не является бессознательным суждением на низком уровне абстракции.

Например, в случае, когда человек не пьет кофе, потому что в детстве ему всегда говорила его мать, что “Нельзя пить кофе. Потому что оно вредно.” - это можно считать верой.

Однако из того, что человек слушал свою мать, которая просто прочитала в книжке “кофе - вредно” и говорила ему об этом, не создается важная вера.

Вера создается на основе аффекта из того, что каждый раз, когда он пил кофе, всегда его ругала мать “Нельзя его пить, потому что, в нем много кофеина”.

Так же, в случае того, что у человека есть неприятное воспоминание о том, в детстве для него кофе было слишком горький напиток, этот аффект заставляет его не выбирать кофе.

И в любом случае, и поведение того, что не пить кофе, и бессознательный выбор чая из двух выборов “чай или кофе?” рождает аффективная память.

И такая аффективная память образует взгляд на вещи и способ мышления каждого человека, т.е. систему веры.

## **“Стараться сохранять создавшееся состояние.”**

И так, если вера определяет производительность человека, то значит, что он не может проявлять силу больше чем свою веру.

Почему?

Потому что, существует работа саморегулирования.

Человек - это существо, повторяющее саморегулирование. Чтобы сохранять создавшееся состояние перед ним и будущее по линии продолжения этого состояния, человек старается не делать не совпадающее поведение со своей верой и системой веры, или против них.

Когда человек пытается делать что-нибудь для него новое, его само-регулирование начинает защищать от этого, чтобы сохранять создавшееся состояние, и эта проба даже не проявляется в его сознании.

Потому что, когда человек принимает то, что нарушает его систему веры, это становится его новой верой, и из-за этого изменяется создавшееся состояние перед его глазами и разрушается данный гештальт.

Поэтому, в принципе, когда заставляют человека поступать против его системы веры, он не может осознать свой поступок, и его никак не могут убедить. Если насильно заставлять так поступать или случайно так получилось, все равно человек осознает это так, как у него ничего не произошло и в его памяти ничего не останется об этом.

И такое саморегулирования, пытающего убирать когнитивный диссонанс, возникает работой прирожденного гомеостаза человека.

**То есть, чтобы сохранять создавшееся состояние и гештальт в нем, человек бессознательно исключает все новое действие против его системы веры.**

## **“Если меняется вера, все возвращается назад!”**

Если возникает новый поступок против системы веры, это сразу возвращается назад работой гомеостаза.

Например, курящий человек временно бросает курить, у него не исчезнет привычка курения, и он опять начинает курить. Это тоже самое, что детей, которые не любят учебу, принуждают учиться, все равно они не станут любить ее, или толстый человек занимается диетой и худеет, через несколько месяцев опять он потолстеет. Это естественно, потому что, у толстого человека есть система веры того, что он толстый.

**То есть, пытаться менять свое поведение без изменения своей веры, это обязательно вернет назад.**

Это - механизм само-регулирования по системе веры.

**И это - комфортная зона.**

Комфортная зона - это самое приятное состояние, и создавшееся состояние сохраняемое гомеостазом.

Поэтому, когда курящий курит, то он находится в своей комфортной зоне, когда дети, не любящие учебу, не учатся, то они находятся в своей комфортной зоне, и когда толстый человек не худеет, то он находится в своей комфортной зоне.

**И именно это обозначает, что вера человека ограничивает его производительность. Пока человек не изменит свою комфортную зону, то он не сможет выйти из этого ограничения.**

## **“Исправить ошибки!”**

И в финансовой ситуации, и в здоровье, когда человек осознает, что он находится в низком состоянии своей критерии, он начинает заниматься творческим действием, чтобы исправить эту “ошибку”.

Короче говоря, он начинает стараться, улучшить результат своей работы, серьезно экономить и жить правильно. И такая функция само-исправления бессознательно работает над лучшим результатом своей критерии.

Т.е. не только в плохом случае своей критерии, но и в хорошем случае.

Например, когда спортивная команда, в которой играют спортсмены, считающие свою команду слабой, находится в превосходстве над командой противника, что они думают?

Конечно у них есть какое-то радостное ощущение.

Но постепенно они начинают думать, “Что-то необычно.”, “Нет, это слишком нам везет. Нельзя увлекаться этой радостью, иначе ситуация изменится.”

В результате они теряют сосредоточенность, начинают плохо двигаться, повторяют простые ошибки, на бессознательном уровне начинают делать все, то что их ведет к проигрышу.

Потому что, когда человек, все равно это лично или коллективно, старается сохранять высший результат своей критерии, обязательно появляется стресс.

Тогда начинает работать творческое бессознание человека, и оно ведет его назад к “своему подходящему состоянию”.

Когда превосходная ситуация разворачивается, поверхностно спортсмены думают, “Эх, боже мой!”, а на самом деле, на бессознательном уровне они успокаиваются возвращением в их обычное подходящее состояние.

И единственный способ, чтобы решать эту проблему, заключается в том, что нужно менять свои мысли. Т.е. менять свою критерии на более высший уровень.

**Когда вы научитесь способу изменения своих мыслей, и сможете переносить свою критерии на совсем новое измерение, тогда вы не будете обращать внимание на предел своей производительности. Каждый раз, когда вы получаете лучшие результаты, вы будете менять свои мысли, и просто каждый раз заново переставлять свою критерии на высший уровень.**

## **Повышать самовоображение разговором с самим собой.**

**Разговор с самим собой создает самовоображение.**

**Самовоображение является множеством веры.**

**Каждый раз, когда вы повторяете разговор с самим собой, ваш прошлый аффект и мнения чужих людей внедряются в вашу веру, и одновременно образуется ваша комфортная зона.**

**Поэтому мы должны управлять нашим разговором с самим собой. Иначе получится наоборот, разговор с самим собой будет нас контролировать.**

## **“Слова, картина, эмоция”**

Разговор с самим собой является очень важным элементом, связанным с аффирмацией в программе Лоу Тайса. Разговор с самим собой - это внутренний монолог в себе, как “Ой, блин!”, “Какой я дурак!”

И внутренний монолог - это не только проблема связана со словами.

Лоу Тайс всегда обращал внимание на “слова, картину, эмоцию”, и это тоже связывается с разговором с самим собой.

Например, то, что показывать футболисту много раз видеозапись того момента, когда он совершил ошибку в матче, это неправильный подход. Потому что, многократное показывание у него вызывает “слова, картину, эмоцию”, и в нем повышается ощущение присутствия в его моменте ошибки.

И в результате, в его системе веры вставляется эта ошибка.

Конечно у этого футболиста есть его скотома, и бывает случай, когда он сам не замечает свою ошибку. Тогда нужно показать и подсказать ему его ошибку, но только один раз.

После этого больше не надо показывать ему картину его ошибки.

Слова в разговоре с самим собой тоже вызывают картину, эта картина возбуждает ощущение пяти чувств того момента. И это ощущение имеет свой аффект. Т. е. разговор с самим собой - это поведение вспоминания о реальном опыте.

Поэтому, когда человек вспоминает о своей прошлой ошибке и говорит себе “Ой, блин!”, то обязательно с этим сопровождаются “слова, картина, эмоция”. В этом моменте в его мозге рождается тоже самое ощущение той ошибки, как будто он еще раз испытывает ее.

Чем больше повторять такой разговор с самим собой, тем крепче эта ошибка вставляется в систему веры.

И именно это - проблема негативного разговора с самим собой.

## **“Разговор с самим собой образует само-воображение!”**

Когда повторяется много раз разговор с самим собой, образуется само-воображение о том, что я такой человек.

Самовоображение - это то, что мы называем эго.

Когда человек повторяет разговор с самим собой о том событии, которое у него случилось только один раз, получается так, как будто он уже много раз испытывает это событие, и в его эго оно запечатлется.

И мнение чужого человека тоже самое. Когда человек слушает много раз чужое мнение, то получается такой же эффект, как разговор с самим собой. Повторное чужое мнение, если оно неправильное, все равно человеческое бессознание начинает воспринимать его.

Рождается такой разговор с самим собой, как “Может быть, так правильно.” и это прямо вставляется в самовоображение.

И тогда, получается так, это вставляется в систему веры человека, как будто он все испытал это, и образуется его эго.

Когда человек слушает другого, внутри он самому себе произносит слова в 3 раза быстрее, чем говорящий. И после беседы, это ускоряется в 6 раз больше.

Эта беседа внутри своих мыслей не исчезает как дым, а все накапливается в нервных клетках мозга.

В результате, в независимости от того, что слова правильные или неправильные, ваша вера становится крепче и крепче.

## **“Вы часто попадаете в автоаварии.”**

Например, Лоу Тайс всегда рассказывал историю о человеке, который часто попадает в автоаварии.

Жена говорит мужу перед его уходом на работу.

“Ты часто попадаешь в автоаварии, поэтому осторожно води автомобиль.”

Америка - страна автомобилей, поэтому такую фразу часто говорят. И конечно когда ее произносит жена мужу, то фраза слышится нежно и заботливо, но на самом деле она очень опасная.

Когда мужу говорят “Ты часто попадаешь в автоаварии”, он вспоминает о своих автоавариях, и говорит себе, “Да, так точно. Я такой человек, часто попадают в автоаварии.” Все испытание в себе воспроизводит со “словами, картиной, эмоцией”. И повышается ощущение присутствия в автоавариях, такое само-воображение укрепляется, и как следует, что опять он попадет в автоаварию.

**Поэтому чем больше ему говорить “ты часто попадаешь в автоаварии”, тем чаще он попадает в автоаварии.**

Когда человек произносит негативные слова, они обязательно заставляют человека вспоминать о опыте прошлого вместе со “словами, картиной, эмоцией”. Реальный опыт образуется картиной и эмоцией вместе с ощущением пяти чувств. Поэтому разговор с самим собой имеет тоже эффект повторного испытание.

## “Негативный разговор с самим собой.”

Человек разговаривает с самим собой каждый день много раз.

Кто-то бормочет, кто-то молча в себе повторяет, и может быть их слова не имеют важное значение для них. Однако, **разговор с самим собой, который кажется совсем маленьким, для образования эго человека имеет огромную силу, как будто он много раз испытывает прошлую ошибку.**

Например, представьте себе, насколько невероятно большая разница что между тем, кто имеет эго, что у него только одна автоавария, и кто имеет эго, что у него десять тысяч автоаварий.

Все об этом не замечают, и очень низко оценивают влияние разговора с самим собой.

**Большинство разговора имеет негативное содержание. Почему получается негативный разговор с самим собой, потому что, в человеке сильнее остается память о негативных делах.**

Самый типичный пример - это учеба.

Ясно, что человек учится через ошибки. Сейчас существует учебный метод через успехи, но в случае, когда человек пробует какое-то новое дело, все-таки он учится через ошибки.

Он повторяет пробы и ошибки, и из многих ошибок поймать успех.

И если смотреть с точки зрения результата исследования мозга, можно сказать, что учеба - это повторное регулирование между ошибками и их исправлением.

**В этом смысле, то, что мы видим, является синтез всех ошибок, и действительный мир перед нашими глазами является результатом наших ошибок. И именно поэтому нам очень трудно выходить из результата своих ошибок.**

У многих людей успешный опыт не остается, как сильная аффективная память.

Например, в случае, когда человек разговаривает с самим собой позитивно, у него не работает сильный аффект.

## “Управлять разговором с самим собой.”

Поэтому мы должны, во-первых, управлять разговором с самим собой. Это один из принципов изменения наших мыслей.

Иначе получается, что нами управляет разговор с самим собой.

Для этого нам нужно не вести негативный разговор с самим собой.

Нам необходимо абсолютно удалить негативный разговор с самим собой “что со мной происходит?”

Например, мы даем себе такой ответ, как “поэтому все считают, что я дурак.” И это еще ниже снижает самовоображение и самооценку о себе.

Во-вторых, **очень важно, правильно разговаривать с самим собой.**

И это - научный, эффективный разговор с самим собой для реализации цели, т.е. аффирмация.

**Когда человек эффективно разговаривает с самим собой, то больше и больше образуется его новое само-воображение. И в результате меняется его комфортная зона.**

Когда меняется комфортная зона, отпадает скотома, данный фильтр RAS тоже меняется.

**То есть, нам становится видно то, что раньше было незаметно.**

Продолжительная аффирмация является очень сильным средством для изменения своих мыслей.

Мы не можем менять содержание разговора окружающих людей, но любой человек может менять способ разговора с самим собой и его сохранять.

Человек - это такое существо, которое возвращается в прошлые вредные испытания, как ошибки, или обиды, и укрепляет их повторно думая об этом, и благодаря этому, воспроизводит реальность создавшегося состояния. Но если мы изменим негативный разговор с самим собой на позитивный и полезный разговор, то мы сможем убежать из этого заклатья, и поменять свои мысли.

И когда мы в разговоре с самим собой используем все позитивные слова для достижения цели, образуется такое эго, отпадет скотома, и мы начнем видеть то, что нам необходимо.

И наоборот, информации, которые наложит на нас заклятие о создавшемся состоянии, будут не видны из-за скотомы.

Поэтому, является очень важной техникой управлять разговором с самим собой, переворачивать его на позитивную сторону, для того, чтобы стать человеком, достигающим своей цели.

## **Комфортная зона решается самовоображением.**

**Самовоображение определяет комфортную зону.**

**Ваша комфортная зона является отражением вашего самовоображения. Ваше самовоображение определяет границу комфортной зоны.**

**Ваше самовоображение ограничивает вашу эффективность (efficacy: самооценка о своей способности) и действительную производительность, и как в результате ограничивает ваше будущее.**

**Наша вера создает ограничение нашего потенциала через свое самовоображение.**



## “Самовоображение - это термостат.”

Самая приятная область для человека, т.е. комфортная зона, решается его самовоображением.

**Потому что, самовоображение - это в каком-то виде механизм регулирования.**

Самовоображение - это ком важности для человека, и поэтому человек старается защищаться от того, что разрушит и удалит его самовоображение. И наоборот, то, что совпадает с его самовоображением активно воспринимает.

То есть, самовоображение - это термостат, который регулирует температуру и влажность.

Если кондиционер поставлен на температуре 25 градусов в комнате, когда температура становится выше чем 25 градусов включается охлаждение. И когда оно сильно работает и температура становится ниже чем 25 градусов, то включается отопление. Температура в комнате меняется только в границах 1 градуса плюса и минуса по поставленной температуре.

Когда температура в этих границах, комната становится уютной, и так же самовоображение человека работает по механизму регулирования для того, чтобы он мог думать и действовать в уютных границах для него, т.е. на его комфортной зоне.

И границу комфортной зоны человека, до какого места ему приятно, а с какого места ему не приятно, решает самовоображение.

## “Воздействие комфортной зоны.”

Давайте, подумаем, как воздействует комфортная зона на человека.

Когда человек чувствует, что он находится вне своей комфортной зоны, он начинает беспокоиться. И по этой причине человек начинает совершать ошибки.

**Например, спотыкаться, ронять вещи со стола, проливать кофе, и т.д. Такой случай человек тщательно готовился к важной встрече, придумывал что говорить, но когда пришел момент встречи, он ничего не мог вспомнить от волнения.**

Это потому что, от поведения и атмосферы встречающего он чувствует, что находится вне своей комфортной зоны.

**И когда человек находится вне комфортной зоны, происходит такой типичный пример, как вообще он не может вытащить информацию из своей памяти. И так же, когда человек находится вне комфортной зоны, он не может запоминать другую информацию.** Хотя ему подсказывают, понятно объясняют, все равно он не может правильно понимать её содержание.

Это происходит просто по причине того, что находится вне своей комфортной зоны, но еще часто бывает что, в результате этого он испытывает стыд, в нем рождается плохое отношение к этому, и он всегда отдаляет что-то новое.

И еще, когда человек находится вне своей комфортной зоны, в нем рождается лишнее физическое напряжение. Например, его голос звучит пронзительно, его поведение становится странным, и т.д. Так же бывает случай, что у него начинается желудочная гиперсекреция и от этого возникает желудочная боль.

## “Самооценка и комфортная зона.”

Такое воздействие комфортной зоны продвигает работу функции саморегулирования.

Давайте, подумаем о моменте, когда человек сам оценивает свою способность.

Самооценка о своей способности решается, естественно, самовоображением. Значит, не бывает, что эта оценка находится вне комфортной зоны.

В любом случае, когда человек имеет какую-либо самооценку о себе, она обязательно находится в его комфортной зоне. И когда результат получается слишком низкий, чем свое представление относительно своей самооценкой, то у него появляются волнение, напряжение.

И это исполняет роль включения термостата, на бессознательном уровне, человек старается “возвращаться назад”.

Например, когда банковский остаток оказывается неожиданно меньше, чем предполагалось, человек начинает суетиться и беспокоиться. Похожие случаи, когда в тесте получил мало очков, или что-то плохо сделал для своего друга.

Эти случаи играют роль термостата, и человек думает, что надо перестать излишне использовать кредитную карту, надо серьезно учиться, надо сказать другу слова извинения, человек так и поступит.

И к тому же, важно, что когда результат получается слишком высоким, чем предполагалось, тоже возникают волнение и напряжение, начинает работать такой же механизм саморегулирования.

То есть, человек всегда старается быть в круге, где он может естественно вести себя без всякого волнения и напряжения, т.е. в своей комфортной зоне, и у него на бессознательном уровне работает функция саморегулирования.

Сама функция саморегулирования - абсолютно не плохая. Но есть факт, что она тоже ограничивает производительность человека.

**Потому что, существование комфортной зоны мешает освободить вашу потенциальную способность. И получается так, что пока вы ограничены своей комфортной зоной, вы можете проявлять свою способность только в ее круге.**

И для того, чтобы себя повышать без ограничения функций саморегулирования, нужно повышать уровень предположения и надежды к себе.

**Для этого мы меняем свои мысли, расширяем свою комфортную зону или повышаем ее. Методами для этого являются; аффирмация, управление разговора с самим собой и визуализация, рисуемая образом в своей душе.**

Благодаря чему, задаем себе очень сильную реальность, повышаем свою критерию в своих мыслях, поставим себя в мире очень высокой цели, чем данное свое состояние.

## Глава 8

# Сортировать поведение чужих людей.

**Будьте осторожны, слушая кого-либо.**

**Кто создает ваше самовоображение и ваш предел?**

**Это кто-бы не был, ваше самовоображение создается оценками чужих людей о вашей прошлой производительности, и эти оценки не о вашей возможности будущего.**

## **“Важно то, чье мнение слушать.”**

Если учитываем то, что разговор с самим собой решает самовоображение, а самовоображение решает комфортную зону, тогда важным становится то, чье мнение слушать.

В принципе человек не делает разговор с самим собой с самого начала от себя. Человек воспринимает то, что другие говорили, потом из этого получается разговор с самим собой.

Вспоминайте о своем детстве.

Наверное, вы принимали естественно свое окружающее состояние без отрицательных и скептических мнений.

Например, мальчик наблюдал своего отца или соседнего дядю, как они живут, как они работают и представлял в своём будущее. Он думал о своей жизни через реальность его окружающих людей, а не через свою способность и свою личность.

Это - тоже самое, когда мальчик создает образ о себе их словами.

Таким же образом, в себе накапливаются слова родителей и окружающих людей. И это становится прототипом разговора с самим собой.

**На этом моменте вы должны обратить внимание, что ваш собеседник разговаривает с вами на основе вашего прошлого до данного момента, и абсолютно не зная о вашем будущем.**

То есть, все содержание, которое кто-нибудь говорит о вас, это - указание, оценка, и изображение о вашем прошлом.

## **“Появление убийцы мечты.”**

Например, когда школьный учитель консультирует школьника о высшем учебном заведении, он дает ему совет, о подходящем институте, на основе табеля его успеваемости. Но этот совет основан только на результате экзаменов до сегодняшнего дня, и в нем не могут быть включены результаты завтрашнего дня.

Когда школьник желает идти по дороге больше, чем его успеваемость, например, он хочет стать врачом, или он хочет поступать в Токийский Университет, то учитель откровенно ему говорит, что “Ты не сможешь” и ему подсказывает другую дорогу соответственно с оценкой его данного состояния.

Потому что, многие школьные учителя должны равнодушно и тщательно анализировать данное состояние школьника, и они имеют такую задачу, как школьникам давать цель, которую он сможет достигать по его данной способности.

И это не только школьные учителя, но и родители, или жены, умные друзья, старшие... они в почти всех случаях очень объективно оценивают вашу способность до данного времени и говорят вам мнения, кажущиеся правильными.

**Но на самом деле, эти люди все являются убийцами мечты.**

Насколько они стараются внимательно слушать вас, серьезно думать о вас, советовать вам, все равно они обязательно становятся убийцами мечты.

Потому что, они все на основе создавшегося состояния до сегодняшнего дня дают вам совет о будущем по линии его продолжения.

И таким образом, когда люди оценивают статус-кво по линии продолжения создавшегося состояния, это не только снижает ваш потенциал, но и снижает вашу комфортную зону.

Конечно их объективные оценки и выводы могут быть критерием для понятия о создавшемся состоянии.

Но даже очень добрый совет, нельзя легко воспринимать.

Самое главное - это то, что бы крепко сконцентрировать фокус на будущее, которое мы сами желаем и выбираем.

## **“Не слушать других!”**

В этом важно, что человек обычно живет недостаточно, не по своей воле, а под властью чужих людей. Человек не по своей воле отдаляется от своего развития и успехов, а окружающие люди, которые говорят о вас, незаметно заставляют так получаться.

Я повторяю, что образ создается словами, и это фиксируется в памяти.

В этой памяти есть аффект, и все то, что связано с чувствами, создает реальность. И когда в разговоре с самим собой она вспоминается, ее опыт вытаскивается из памяти и много раз вписывается в мысли.

Есть метод руководства, которым является то, что спортивный тренер записывает процесс матча на видео и потом показывает запись спортсменам подробно, как они играли, но это уже старый метод. Я уже объяснял, что то, что много раз показывать видеозапись о неудачном матче и ошибках, совсем не оказывает хорошее влияние на спортсменов.

Чтобы спортсмены не повторяли ошибки, надо менять видеокادر для того, чтобы спортсмены не оставались в реальности прошлых ошибок.

И для жизненного успеха, и для достижения цели, именно изменение видеокадра является ключом.

Это вы должны делать сами и привлечь других.

Для получения высокого эффекта нужно контролировать разговор с самим собой, не слушая слова других людей о вас, и фокусируя на свое будущее, которое вы хотите.

#### **“4 этапа разговора с самим собой.”**

Разговор с самим собой делится на 4 этапа. Для достижения цели нужно дойти до 4-го этапа через 1-3 этапы.

1-ый этап - это отказ, как “Это невозможно.”, “Это не получится.”

Это негативный разговор с самим собой, который производит само-воображение прошлого, и многие люди привязываются к этому. И прежде всего мы должны выходить из этого состояния.

На 2-ом этапе рождается какое-то телеологическое, как “Надо делать так ~”, “Было бы хорошо, если ~”. Но нет средства для решения проблемы, в разговоре с самим собой на этом этапе никакое изменение не происходит.

На 3-ем этапе рождается клятва, как “Больше не буду так поступать.”, “Выйду из этого обстоятельства.” На этом этапе человек устремляется к своей цели и начинает искать образ о том, как он решит свою проблему.

Из такого разговора с самим собой, как “Больше не хочу, чтоб это обстоятельство повторилось.” рождается такой вопрос “Что мне делать?” На этот вопрос человек не может отвечать без иного нового образа, отличающегося от создавшегося состояния, поэтому человек начинает искать его.

4-ый этап - это этап рождения разговора с самим собой о новом образе о том, что он ищет.

И уже на этом этапе человек начинает разговаривать с самим собой в совсем новом измерение, как “Следующий раз буду делать так.”, “Завтра я хочу, чтоб было так.” И это выражает не просто надежду, а будущее, имеющее реальность, как-будто уже оно реализовано сейчас и здесь.

**Когда вы придете на 4-ый этап, RAS откроется на мир вашей цели и скотома выпадет.**

Конечно вокруг вас появятся люди, которые будут тянуть назад на создавшееся состояние, но твердо откажитесь от несоответствующих с вашим направлением слов. Вашу реальность создадите вы сами.

В конце я отвечу на вопрос о том, когда вам трудно, как лучше поступить, кого и чей совет послушать.

Если попроще, то это - совет специалиста.

Это означает, что нельзя создавать разговор с самим собой, слушая чужое мнение кроме специалиста.

И конечно, несомненно, что специалист в этом случае должен являться человеком, который закончил профессиональную программу, как TPIE и PX2.

## **Осуществление высокой производительности.**

**Высокая производительность рождается, когда человек находится в  
комфортной зоне.**

**Все дела в комфортной зоне сами становятся объектами “want to (хотеть,  
желания)”, и могут естественно получать прирожденную высокую  
производительность. И в этом ваше творческое бессознание найдет новые  
способы для решения проблем.**

**Благодаря тому, что это именно “хотение”, вы желаете естественного рождения  
лучшей производительности. И наоборот, все дела “have to (должен)” или  
принудительные, рождают неожиданную скотому, и в результате приводят к  
опасной ошибке и низкой производительности.**

## **“Высокая производительность”**

Когда человек показывает свою высокую производительность, всегда он находится в своей комфортной зоне.

То есть, у человека находящего в своей комфортной зоне всегда естественно появляется высокая производительность. И в этом состоянии, если какая либо проблема возникает, его творческое бессознание автоматически решит ее.

А когда человек выходит из своей комфортной зоны, что случается?

Тогда сразу появляется скотома, и человек начинает совершать совсем неожиданную для его окружающих людей ошибку. Если это ожидаемая проблема, то окружающие люди могут заранее осторожничать и обходить ее. Например, “Он часто неправильно считает, поэтому, давайте, еще раз проверим цифры.”

Однако в случае неожиданной ошибки мы не можем предотвратить ее. То, что другие замечают, человек не может заметить, поэтому он совершает такую ошибку, заметившие просто ахают, “Этого не может быть!”

И в работе, и в отдыхе, риск внезапно увеличивается, а производительность резко снижается.

## **“Свое и чужое поле”**

Разница между нахождением в комфортной зоне и вне комфортной зоны - такая же разница, как между на своем и чужом поле.

Ситуация, когда человек находится на своем поле, это например, в случае, когда он находится в своей деревне с друзьями. А ситуация на чужом поле, это например, когда человек идет в горы на охоту.

Когда человек на чужом поле, ему трудно воспринимать его окружающее обстоятельство, он не знает, вдруг на него нападет медведь или кабан. И тогда человеку всегда тяжело дышать, у него появляется очень сильное физическое напряжение, и в нем симпатический нерв начинает иметь власть. В такой ситуации он не может свободно двигаться физически. И к тому же, он не может думать на высоком уровне абстракции.

Если уровень абстракции повышается, человек не может моментально принимать решения, что когда он увидел кабана, сразу рефлекторно побежать за ним, или как только увидел появляющегося медведя перед ним, сразу убежать от него.

“Этот кабан маленький, но опасно будет, если бы он прятал нож за спину.”, “Может быть, этот медведь очень дружелюбный и он не нападет на меня.”, если человек так начинает думать, то кабан убегает от него, медведь нападает.

То есть, живое существо так создано, что на чужом поле оно делает инстинктивное суждение на низком уровне абстракции и сразу действует.

## **“Обезьяна и змея.”**

В миндалине мозга обезьяны есть клетка, распознающая змею.

Ее исследовали эффективным способом, с использованием змеиной игрушки, против приходящих с гор в жилое место обезьян, это клетка в миндалине мозга обезьяны, управляет аффектом.

Обезьяны очень умные, и долго не находили эффективный способ против них, но когда бросают змеиную игрушку в группу обезьян, они сразу убегают. То есть, обезьяна так создана, как когда она видит змею, сразу убегает, чтобы избежать опасности для жизни.

Таким образом, живое существо так создано, что поступает абсолютно по-другому, когда на своем поле и когда на чужом поле. Из-за этого, на чужом поле всегда дыхание становится быстрым, мышцы окаменевают, усиливается частота сердцебиений, и физическая производительность снижается.

И еще, на чужом поле можно делать только то, что тщательно оттренировано на своем поле. И в футболе, и в боевых искусствах, и во всех видах спорта.

Поэтому игроки тщательно тренируются на своем поле и повторяют эти тренировки, чтобы на чужом поле делать приблизительные движения к их на тренированном. Они тренируются так, чтобы даже могли бы побеждать более сильного соперника, чем в этом матче, тогда они могут смело бороться на чужом поле.

Это - механизм состояния человека на чужом поле вне его комфортной зоны.

## **“Тянуть назад на комфортную зону!”**

То, что на чужом поле у человека не работает абстрактное мышление, это правильно. Например, когда человек пытается поймать кабана, у него нет времени, чтобы подумать “Наверно будет больно, если бамбуковые листки порежут мои ноги.”, “Ой, здесь много камешек, босиком бежать тяжело.” Благодаря тому, что без всяких колебаний человек бежит за кабаном с кровью на подошвах ног, он может поймать кабана.

Вот это обозначает то, что не работает абстрактное мышление, а двигает инстинкт. Однако в бизнесе, мы не можем отдаваться такому состоянию на чужом поле. Мы не можем тщательно тренироваться в своей комфортной зоне, чтобы как обычно поступать вне комфортной зоны.

В современном обществе ситуация меняется с каждой минутой и невозможно, что заранее все оттренировать.

И еще, вне комфортной зоны творческое бессознание работает на обратную сторону. “Не надо преодолевать трудности.”, “Не нужно искать новую работу.”, и т.д., мысли “по-творчески” создает подходящее оправдание, чтобы не нужно было выполнять новую задачу, и они стараются натянуть вас и вашу команду назад на комфортную зону.

Это только мысли заставляют вас так поступать, но на самом деле, конечно лучше выполнять новую задачу.

Но в таком случае выполнять новую задачу, все равно творческое бессознание работает на обратную сторону, и не рождается хороший результат.

И понятно, что будет такой вывод, как “Вот, получилось неудачно, как мы и предполагали. Поэтому мы предупреждали с самого начала, что не надо это делать.”

## **“Визуализация”**

Ну, тогда что нам делать?

**Одним словом, чужое поле делать комфортной зоной.**

Методом для этого, является: расширять комфортную зону аффирмацией, управлением разговора с самим собой, визуализацией, и повышать свою критерию.

Особенно в этом случае, полезно, используя визуализацию мира, который раньше был вне комфортной зоны, переделать его знакомым и безопасным местом.

Если правильно владеть использованием воображения, любой человек сможет достичь этого.

Когда вы чувствуете, что “это мне надо делать.”, “это мне необходимо делать”, вы находитесь вне вашей комфортной зоны. Если вы расширяете свою комфортную зону и у вас есть высокая критерию, все дела для вас становятся тем, что “я буду делать это.”, “я хочу делать это.”

Если вы постоянно расширяете свою комфортную зону, у вас будут постоянные творческие точки зрения на дела. И одновременно вы сможете всегда расслабленно и свободно поступать.



## **Энергия и источник творческих способностей.**

**Энергия и творческие способности испускаются из цели.**

**У вас есть две комфортные зоны. Одна - основана на аффективной памяти прошлого, а другая - на цели будущего. Человек всегда поступает по приказу мозга, поэтому гештальт выбирается только один. Какой, вы хотите, будет выбран из двух гештальтов? Испущенная энергия и творческие способности решают столкновение этих гештальтов.**

**Столкновение двух комфортных зон создает внутреннее столкновение и приводит к решению проблемы. И это - потому что, энергия и творческие способности испускаются для решения столкновения. То есть, если комфортная зона своей цели наполнена энергией больше, чем комфортная зона данного состояния, новые творческие идеи и планы решения привезут вас к достижению цели. Тем больше цель, чем столкновение будет больше, и энергия для достижения цели тоже становится больше.**

## “Гештальтпсихология”

Гештальтпсихология выяснила, что человеку требуется порядок, чтобы внешние информации совпали с внутренней реальностью.

Обычно человек, как личность, и как группой, имеет свою реальность, которая относится к всем делам “Так должно быть”, “Так должно стать.” Это - комфортная зона на данном моменте. И когда будут несовпадающие информации с этой реальностью, возникнет проблема для мыслей.

Человек старается исправлять эту разницу между информацией, предполагаемыми мыслями и внешними информацией, и восстанавливать порядок.

Например, когда живот начинает надуваться из-за недостатка физических упражнений, человек пытается как-то решать это. И это не только, когда возникает плохой случай.

Если бы человек после утреннего подъема увидел отражение своего лица в зеркале, превращенного в красивого киноактера или актрису, он не думал бы “Как здорово! Ура!”, а чувствовал бы “Это не хорошо.”

Группа тоже. Когда фирма получила совсем не хорошие финансовые результаты, чем предполагали, вне зависимости от того, будет ли от начальника приказ, или нет, среди работников сразу распространяется стремление к экономии. Потому что, каждый работник чувствует “Это не хорошо.”

И чем больше разница между внешними информацией и внутренней реальностью, тем сильнее усиливается энергия для восстановления порядка.

На предыдущем примере, в случае, когда свое лицо стало похожим на киноактера или актрису, человек больше суетился бы и старался бы вернуть свое лицо, чем в случае с надуванием своего живота.

Однако человек это делает очень естественно.

Потому что, чем больше разница между внешними информацией и внутренней реальностью, тем сильнее человек рождает энергию, и бессознательно пытается решать проблему. И это, благодаря работе человеческого гомеостаза.

Когда мы определяем свою цель, то естественно появляется разница между гештальтом создавшегося состояния и гештальтом цели. Если мы используем работу гештальта восстановления порядка, в зависимости от того, как мы поставим свою цель, у нас может родиться огромная энергия.

**Чем больше разница, тем сильнее рождается энергия, значит, получается так, что чем выше определим цель, тем больше рождается энергия для стремления к цели.**

## “Разрушить создавшееся состояние!”

Конечно, мы не можем достигать цели только энергией. Для этого нужна идея. Идея - это творческие способности для достижения цели.

Когда человек находится в хаосе и беспорядке, у него появляются творческие способности. Если обстоятельство было уже предполагаемым, наше бессознание не рождает творческие способности.

Именно благодаря нахождению в хаосе и беспорядке, работают творческие способности на бессознательном уровне.

Тогда, чтобы работали творческие способности, какой способ мы должны использовать? Это - способ того, что сознательно разрушать создавшееся состояние данного момента когда мы определяем свою цель. **Определением цели вызывать беспорядок, и создавать энергию и творческие способности для восстановления порядка.**

Как разрушать создавшееся состояние? Это - просто, бросать гештальт цели в гештальт создавшегося состояния.

Если реальность в мире цели усиливается и человек начинает чувствовать сильную реальность в том, что он уже достиг своей цели и стал довольным, то выбирается гештальт цели, а гештальт создавшегося состояния разрушается.

Пока человек чувствует сильную реальность в гештальте цели, и старается восстановить разрушенный гештальт, возникает расхождение.

И в этом случае человек начинает проявлять свою энергию и творческие способности для реализации гештальта своей цели. И это - действие гомеостаза человека.

## **“Выбирается более реальное!”**

В этом очень важно, что гештальт цели должен быть более реальным, чем гештальт создавшегося состояния.

Если гештальт цели не реальный, то из двух гештальтов выбирается гештальт создавшегося состояния, который сам по себе реальный. Тогда по работе восстановления порядка, восстанавливается гештальт создавшегося состояния, и получается все бессмысленно.

Конечно, если сама цель не была реальной, то не рождаются энергия и творческие способности. И если в гештальте цели не было реальности относительно к гештальту создавшегося состояния, гештальт цели становится игнорированным вами и просто сохраняется гештальт создавшегося состояния.

Чтобы разрушать гештальт создавшегося состояния, нужно создавать гештальт очень реальной, но неудобной цели.

Вам наверное непонятно, что такое реальная, но неудобная цель. Реальная, но неудобная - это по сущности противоречие. Смысл следующий.

Например, человек, имеющий годовой доход 5 мил. йен. определил такую цель, как годовой доход в 100 мил. йен. И то, что он чувствует цель реальной, является тем, что он создает свое мировоззрение о том, как “он уже живет по годовому доходу 100 мил. йен.”

Когда этот гештальт годового дохода 100 мил. йен. становится реальным, возникает большое неудобство между гештальтом годового дохода 5 мил. йен. Потому что, мир вокруг своего создавшегося состояния - это просто мир, весь связанный только с годовым доходом 5 мил. йен.

Вот это один из примеров о реальной, но неудобной цели.

Конечно совсем не просто, в воображаемом мире создавать реальность больше, чем материальное создавшееся состояние. Но чтобы построить это, мы используем технику аффирмации и повышаем реальность мира своей цели.

Потом, когда мы бросаем гештальт цели в гештальт создавшегося состояния, из них выберется гештальт, в котором есть более сильная реальность.

## **“Думайте так, что уже цель достигнута!”**

Однако, если у человека пока годовой доход 5 мил. йен, и у него есть мечта о том, что через 3 года его годовой доход будет 100 мил. йен., и он крепко держит мысль о том, что “Я обязательно сделаю свой годовой доход 100 мил. йен!”, в этом совсем нет смысла. Потому что, то, что человек, сейчас у которого годовой доход 5 мил. йен, воображает о том, что через 3 года он сможет получать 100 мил. йен, это для него данное создавшееся состояние является нормальным. То есть, этот человек бессознательно утверждает свое создавшееся состояние, как если он сохранит это состояние, то через 3 года он сможет получать 100 мил. йен.

**То, что если удерживать данное состояние, можно достичь цель, просто получается тоже самое, как во рту лошади уже есть морковь и она кушает.**

И получается так, что если продолжать данное состояние, можно продолжать кушать, и хотя бросается гештальт цели, гештальт создавшегося состояния не будет разрушаться.

Чтобы разрушить гештальт создавшегося состояния и выбрать гештальт цели, надо создать реальность в воображаемом мире на основе отрицания создавшегося состояния, как бы оно не было хорошо.

Я часто говорю: **“Думайте так, что уже цель достигнута.”**

То есть, человек, у которого сейчас годовой доход 5 мил. йен, должен чувствовать, что он уже получает 100 мил. йен. Чтобы разрушить гештальт данного состояния,

важно создать такую реальность, как например, я уже кушаю морковь, но это не создавшееся состояние.

Если делать так, тогда вы будете чувствовать неудовольствие в данном состоянии. Вы чувствуете на бессознательном уровне “это не хорошо”, и начинаете проявлять свои творческие способности для восстановления порядка к реальности цели внутри себя.

И в результате, вы ясно увидите то, что вам нужно делать для достижения своей цели, и выберете правильное действие на бессознательном уровне.

Если вы сможете это хорошо понять хорошо, определите ясно цель, повысите ощущение присутствия, используя аффирмацию и визуализацию, вы сможете создавать гештальт реальной цели.

## **“Способ создания реальной цели.”**

Для способа создания гештальта реальной цели есть трюк.

Как я уже писал, что цель требует такую же реальность, как будто её уже достигли, но то, как можно делать это легко или трудно, зависит от видов цели.

Например, моя цель - “прекратить войны и дискриминацию в мире”.

В этом случае, я стараюсь создавать реальность того, что в мире уже не существуют войны и дискриминация, но это вообще невозможно создать, все равно в мире еще продолжают войны и дискриминация. И тем более, из-за того, что уровень абстракции высокий, очень трудно вообразить ситуацию в мире без войн и дискриминации.

И на самом деле, цель на высоком уровне абстракции никак не может создать реальность. Именно поэтому, можно сказать, что для этого нужна техника аффирмации.

В случае цели на высоком уровне абстракции, важно создавать такую реальность, как будто уже есть способ для достижения цели. Или вообразить, что я уже на середине достижения цели, и важно создавать реальность, как я уже дошел до этого момента.

И наоборот, когда уровень абстракции цели не очень высокий, например и определить цель на ближайшее время, как через 3 года, возникает другая проблема. Это - проблема напряженности для рождения большой энергии и творческих способностей.

Напряженность - это сила натяжения, как будто натянуть резинку.

Если цель не очень сложная, то так, как освобожденная резинка уменьшает натяжения, сила для достижения цели тоже ослабляется.

В принципе, самое идеальное является тем, что определять высокую и далекую цель, и стремиться к ее достижению, как будто тянуть туда мощным натяжением резинки, зацепляемой за неё.

А если на низком уровне абстракции определять цель на ближайшее будущее, уже натяжение слабое и когда постепенно приближается цель, натяжение еще уменьшается.

Когда человек думает, что “В следующем году я уже осуществлю свою цель”, надо заметить, что это уже не цель, а утверждение создавшегося состояния.

Поэтому, если определили цель на ближайшее время и когда приблизились к ее осуществлению, нужно определять новую цель на дальнейшее время.

И конечно, чтобы повышать ощущение присутствия в новой цели, нужно чаще менять аффирмацию.

## **“Сила воображения.”**

В конце этой главы я объясню о силе воображения.

Мысли, хотя могут проявлять энергию и творческие способности, при использовании их не могут рождать направление движения. Для мыслей все равно, куда двигаться по направлению к будущему, или возвращаться назад.

Поэтому очень важным является менять энергию и творческие способности на силу направление.

Что заставляет мысли выбирать направление - это воображение.

Если у человека есть новый замысел, но у него сильное воображение о ситуации прошлого, то вся энергия и творческие способности работают для возвращения назад к прошлой ситуации.

И наоборот, если у него сильное воображение о ситуации будущего, тогда все работают для продвижения к будущему. Если воображение о новом будущем стало крепким и господствующим в мыслях, этот мир является новой комфортной зоной вне прошлой комфортной зоны.

Когда усиливаются ваше воображение и ощущение присутствия в новой комфортной зоне, комфортная зона создавшегося состояния выделяется от новой комфортной зоны, не совпадают информации внутри мыслей с внешними информациями.

И как я уже объяснял, что вы осознаете данное состояние, что “это не хорошо”, на бессознательном уровне вы начинаете восстанавливать порядок новой комфортной зоны.

И чтобы использовать этот механизм мыслей, мы должны создать очень крепкое воображение о будущем мире цели. И как аффирмация, так же визуализация становится ключом к этому.

О способе визуализации, я буду объяснять подробно в главе 17 “Создать память будущего.”, на этом этапе, запомните, что сила воображения заставляет мысли выбирать направление.

## **Определение цели за нынешнем состоянием.**

Цель должна определяться вне статуса-кво, или вне комфортной зоны как в прошлом.

Если определять цель внутри статуса-кво, это просто ограничивать вашу возможность будущего. Это усиливает вашу скотому и делает ваш завтрашний день как будто миром вчерашнего дня.

Поэтому цель должна определяться за вашим само-воображением о нынешнем состоянии, за вашей самооценкой о нынешнем состоянии, и еще за содержанием беседы о вас, то что говорят вам другие люди.

## “Повод определения высокой цели.”

Если сказать о цели на очень высоком уровне, чем в создавшемся состоянии, обычные люди думают, что это нереально, и начинают отговаривать. Если они ваши начальники, или старшие, будут говорить, что “Перестань об этом мечтать. Думай о реальном.”

Наверное это добрый совет для вас, но я должен сказать, что это является словами убийцы мечты из-за того, что они не знают работу мыслей, и это - большая ошибка. Я об этом подробно объясню.

Когда определяется цель выше, чем создавшееся состояние, обычные люди чувствуют волнение и напряжение. Это естественная реакция, и из-за этого начинается работать творческое бессознание, которое пытается избежать этой ситуации.

Человек не может поверить, что сможет осуществить мир цели, поэтому на бессознательном уровне он пытается снижать цель на уровень создавшегося состояния.

Но как мы уже знаем из главы 10, что для рождения энергии и творческих способностей ключом является определение высокой цели. Именно благодаря этому, человек может добиться большого успеха, перекрывающего его качество, опыты, и знания в создавшемся состоянии.

Например, чтобы расширить комфортную зону, важно, что выбросить свой старый способ мышления и строить в своих мыслях новую реальность. Если по теории гештальта, благодаря избавлению от старого способа мышления, из цели испускается стремление для перестройки порядка.

И в результате, на бессознательном уровне человек начинает совсем иное действие, чем раньше, начинает учиться новому навыку, искать людей вне своей комфортной зоны данного состояния, и т.д.

## “Без цели человек не может развиваться!”

Человек без мечты и определения цели не может стремиться к своему прогрессу и развитию. Низкая цель рождает только слабую волю.

**Мы учимся способу проявления своей возможности с помощью использования работы мыслей, поэтому определять свою цель по реальности создавшегося состояния, нет смысла.**

И в бизнесе тоже самое. Когда говорят об определении цели, в старой традиционной организации ставят вопросы “прежде всего надо подумать, где есть наши клиенты.”, “надо искать новую выгоду.”, но эти понятия все из статуса-кво на основе прошлой памяти.

**Из старых информации мы не можем получить нужные информации для достижения новой цели.**

В наше время нужны такие люди, у которых есть чувство удовлетворенности комфортной зоной нынешнего состояния.

Миллионы людей в мире прошли курс обучения Лоу Тайса, и они творят будущее.

**На самом деле определять цель гораздо выше, чем нынешнее состояние и достигать её может любой человек.**

Поэтому надо выбросить весь старый способ мышления. И без всяких волнений и напряжений, смело ставить цель на высоком уровне.

## “Внешняя сторона комфортной зоны.”

Реальность создается мыслями, что “цель уже достигнута”. И очень важно, ясно осознавать, что эта реальность отличается от нынешнего состояния.

Потому что, когда чувствовать реальность по настоящему, уверять в том, что в рту есть морковь, любая любая лошадь перестанет бегать. Реальность усилится и появится осознание того, что во рту есть морковь, это просто какое-то

гипнотизированное состояние.

Нельзя потерять осознание в том, что “Во рту на самом деле есть морковь, но у нее нет вкуса.”, “Все реальное, но это не нынешнее состояние.”

Каким образом создавать такое осознание?

**Это именно то, что цель ставиться на внешней стороне статуса-кво, или ее надо ставить вне нынешней комфортной зоны.**

Нынешнее состояние - это понятие, которое не только обозначается сейчас, но и включает будущее по линии продолжения текущего времени.

Если берем пример из политики, пока закон не меняется, то продолжающееся будущее является нынешним состоянием.

То, что мы можем делать в кругу нынешнего закона, в независимости от того, что мы сейчас делаем или не делаем, - это все нынешнее состояние. Пока в мире политики нет нового законодательства, не меняется нынешнее состояние.

То, что касается своего эго, тоже самое. Все, что может достигаться без большого изменения нынешнего эго, - это нынешнее состояние внутри комфортной зоны.

**Например, рабочий Mitsubishi Tokyo UFJ Bank мечтает стать президентом Mitsubishi Tokyo UFJ Bank, это не получается, потому что он определил свою цель на внешней стороне нынешнего состояния.**

Это - “идеальное нынешнее состояние” по линии продолжения настоящего времени. И если определить идеальное нынешнее состояние как цель, в цели не будет напряжения, которое тянет на высоту, и не зародится энергия и творческие способности.

**В случае того, что цель является идеальным нынешним состоянием, вы, стремящиеся к ней, начинаете абсолютно утверждать нынешнее состояние, и тем более ваше эго совсем не изменится. И чтобы избежать такой западни, когда вы определяете свою цель, вам нужно обязательно определять ее в совсем другом месте от нынешнего состояния.**

Это может быть слишком крайний пример, но если рабочий Mitsubishi Tokyo UFJ Bank определил цель, стать президентом Mitsui Sumitomo Bank, тогда получается, что у него правильное определение цели.

И на следующем этапе, мы переменим сторону вне комфортной зоны, на которой есть цель, на нашу новую комфортную зону.

Это - работа над тем, как повышать ощущение присутствия и создавать реальность цели.

И таким образом, как мы учились в главе 10, энергия и творческие способности, установленные из цели, ведут нас на новую комфортную зону на стороне цели.

## **“Примечания при определении цели.”**

И в конце этой главы, я добавляю несколько примечаний при определении цели.

**Во-первых, не нужно определять количественные показатели по нынешнему состоянию.**

Цель, которую видите вы, находящаяся в комфортной зоне нынешнего состояния, является достигаемой целью, если просто продолжать нынешнее состояние. Наверное, многим кажется, это хорошо. Но человек - это существо, имеющее огромную возможность.

Нельзя забывать, что у каждого человека есть возможность для достижения больше цели, которая на нынешнем состоянии считается абсолютно не возможной.

**Например, возможность того, что бизнесмен, получающий 5 мил. йен в год получит 500 мил. йен в год, находится несомненно не на внутренней стороне нынешнего состояния, а на внешней стороне комфортной зоны нынешнего состояния. Потому что, если думать нормально, то мы понимаем, что даже главы больших представительских компаний Японии редко получают больше 100 мил. йен в год. Но все равно нельзя снижать цель.**

Снижение цели - это значит, отрицать возможность своего будущего, т.к. цель определяется по нынешнему состоянию.



**Во-вторых, если вы определили цель на внутренней стороне нынешнего состояния, надо смело рассматривать ее.**

Потому что, определение цели на внутренней стороне нынешнего состояния воздействует усилению скотомы. В результате завтрашний день становится больше и больше вчерашним днем. То есть, определение цели рождает худший результат, чем ничего не делать.

В книгах о самосовершенствовании, которые я часто вижу в магазинах, написано, что “Надо иметь мечту о будущем, и определять цель.”, но во многих не написано самое главное, “Надо определять цель на внешней стороне нынешнего состояния.”

## **“Ошибки коучинга!”**

Основные ошибки, которые совершают многие книги коучинга, заключаются именно в этом.

Гораздо лучше не определять цель, чем определять ее внутри нынешнего состояния, а если ошибаются в этом, то получается, что коучинг рождает только негативное воздействие. Поэтому в заключение этой главы я подытожу;

**Определяйте цель о нынешнем состоянии за вашим самовоображением.**

**И определяйте цель о нынешнем состоянии за вашей самооценкой.**

**И определяйте цель за содержанием беседы о вас.**

Если одной фразой, то представте себя другим, чем в нынешнем состоянии, создайте гораздо выше цель, и без всякого сомнения стройте реальность этой цели, и это является самым коротким путем к успеху максимального проявления человеческой возможности.

## Формула $I \times V = R$ . Реконструкция воображения.

Формула  $I \times V = R$  делает комфортную зону на стороне цели реальной. Комфортная зона выбирается в зависимости от того, что насколько она наполнена ощущением присутствия, настолько она реальна. Формула  $I \times V = R$  показывает нам комфортную зону картинкой, наполненной ощущением присутствия. Мы хотим, чтобы не выбиралась комфортная зона статуса-кво, а выбиралась комфортная зона цели, а если в комфортной зоне, решаемая новой целью, есть сильнее ощущение присутствия, чем в комфортной зоне нынешнего состояния, мы ее получим.

То есть, самовоображение, которое требует цель, нужно наполнить очень сильным ощущением присутствия, чем самовоображение нынешнего состояния.

## “Формула Лоу Тайса”

$I \times V = R$  - это формула принципа Лоу Тайса.

$I$  - это Image (воображение),  $V$  - Vividness (яркость, живость, ощущение присутствия),  $R$  - это Reality (реальность).

То есть, воображение умножить на ощущение присутствия, получается ощущение реальности.

Как я уже объяснял в главе 1, что понятие реальность до когнитивной науки и после нее изменилось совсем.

До когнитивной науки материальной мир назвался реальностью, а после когнитивной науки реальностью считается мир, в котором есть ощущение присутствия.

То есть, когда человек смотрит кинофильм и он проникает в мир этого фильма, для него мир этого фильма является его реальностью. Может быть, вы возразите, что мир фильма - это не реальный мир, а выдумка, но если в нем есть ощущение присутствия - это уже реальность.

На самом деле, когда человек смотрит кинофильм, его гомеостаз работает в мире фильма. Когда на экране здание взрывается бомбой, зрители испугаются. Значит, для гомеостаза мир фильма стал реальностью.

Почему так получается - ответ на этот вопрос следующий;

Наше сознание видит по-каждому разные действительности из-за принципа скотомы RAS, своей памяти, и своей системы веры. Таким образом, даже материальный мир, который нам кажется, является просто одним гештальтом, построенным системой веры.

Гештальт всегда выбирается только один, т.е. он выбран из нескольких гештальтов. Почему именно этот гештальт выбран, потому что, для этого человека он имеет сильное ощущение присутствия. И таким образом, из этого выбранного гештальта мы осознаем, реальность.

Тогда, какой из нескольких гештальтов становится реальностью?

**Из нескольких гештальтов всегда выбирается самое сильное  $I \times V$ , реальностью. Значит, то, где ярче воображение и сильнее ощущение присутствия, становится реальностью.**

## “Самовоображение о мире цели.”

Теперь посмотрим отношение формулы Лоу Тайса  $I \times V = R$  к достижению цели.

У человека обычно есть две потенциальных реальности, “реальность комфортной зоны, как нынешнее состояние” и “реальность комфортной зоны, созданной в мире цели”. (У кого нет цели, сохранение нынешнего состояния и есть его цель.)

И то, что подсказывает формула Лоу Тайса, является тем, что если усиливается реальность цели, то выбирается мир цели, который становится действительным.

И естественно, что  $I$  в  $I \times V$  является самовоображением.

Для того, чтобы мир цели стал действительным, самовоображение о мире цели должно быть гораздо сильнее, чем само-воображение в нынешнем состоянии.

**То есть, формула Лоу Тайса обозначает, что когда ощущение присутствия в самовоображении о мире цели повышается, это становится действительным. Для этого прежде всего мы должны создавать самовоображение в мире цели.**

В этом самовоображении нужно представлять себя человеком в мире цели. Это сделать очень просто.

Представлять себя от первого лица в форме настоящего времени, в каком доме живешь, на какой машине едешь, с кем общаешься и т.д.

Не что какой-то другой человек это делает, а надо представлять, я делаю. Если у вас есть какой-то человек, которым вы восхищаетесь и мечтаете стать как он, нужно создавать визуализацию на его позиции, что вы работаете как он, вы ездите на машине такой же как у него, у вас финансовое состояние как у него, у вас одаренные способности как у него, и т.д.

## **“Мир цели становится действительным!”**

Конечно, мир цели у каждого человека, может иметь высокий уровень абстракции, но он не ясный. Как я уже писал, что, например, целью является мир без войн и дискриминации.

И очень трудно создавать самовоображение в таком мире цели, но все равно, надо создавать само-воображение о том, я нахожусь в мире без войн и дискриминации.

Значит, необязательно, чтобы цель была реальной, а самовоображение о том, что я нахожусь в комфортной зоне на стороне цели, должно стать реальным.

Когда самовоображение имеет ощущение присутствия, реальность в формуле  $I \times V = R$  усиливается, то мир цели становится реальным. Если другим выражением, то получается так, что самое главное - это сильно вообразить о мире того, например, что лошадь хватает морковь рутой в независимости от того, есть ли она во рту, или нет, сама морковь не важна.

Сам образ должен быть абсолютно реальным.

Вот именно это является методом Лоу Тайса, и стало понятно, что почему аффирмация является центральной техникой. Некоторые правила при создании аффирмации, как надо писать от первого лица в форме прогресса настоящего времени, созданы с целью самого эффективного укрепления ощущения присутствия.

Так же, по поводу визуализации, благодаря тому, что рисовать внутри себя яркое воображение с ощущением своего поведения от первого лица в форме настоящего времени, наиболее эффективно повышается реальность.

То, что повышается  $I$  и  $V$  в формуле  $I \times V = R$ , и благодаря этому укрепляется реальность, является самым лучшим способом для повышения себя на высокий уровень.

## **Мыслить визуализацией и мысль осуществится.**

**Все значительное постоянное изменение начинается в вашем воображении и распространяется в действительном мире.**

**Когда вы ясно рисуете новое будущее внутри своего сердца, вы не можете быть довольными старым миром, который есть сейчас перед вами, т.е. нынешнем состоянием. Однако самовоображение раз основывается на основе будущей цели, а не на основе реальности вокруг вас, это состояние продолжится постоянно, и вы приблизитесь к этой цели.**

**Если мы сможем создать веру на основе будущей цели, все, что мы видим каждый день, становится нужным для достижения цели. Потому что, все, что не нужно для достижения цели, скотома спрячет и мы не сможем увидеть это. Если утром вы думаете, что сегодня хороший день, тогда этот день становится хорошим.**

## “Воображение и мысль.”

О важности воображения, т.е. визуализации, я уже объяснял, но теперь объясню о взаимосвязи между воображением и мыслью.

Мы, люди, мыслим визуализацией. И люди на основе этой мысли идут к цели. Видя визуализацию о чем-то думать, тогда человек начнет двигаться к этой визуализации. Если по-другому, то человек поступает так, чтобы осуществлять все, о чем он мыслит. И начальной точкой этой мысли является визуализация. Как дикий зверь, который нашел свою дичь, человек устремляется к этой визуализации как будто она его тянет к себе. Человек так создан в независимости от того, хочет он или не хочет.

Это - очень важно.

То есть, значительное изменение начнется в воображении. Ваша вера решает будущее, и ваше сердце решает будущее. **Все начинается сначала воображением в своем сердце, и это распространяется в действительном мире.**

Поэтому, если вы хотите достичь свою цель, ключом для этого становится управление своей нынешней мыслью.

Волноваться о будущем или пессимистично относиться к нему - это все бессмысленно.

Например, волнующие люди всегда думают только о том, что “не хочу, чтобы так получилось”. И найдут ли, они какой-то выход, чтобы не получилось так, как они хотят? Нет, и даже наоборот, что в результате, они часто попадают в ситуацию того, чего “они не хотели.”

**Это потому что, нынешняя мысль решает будущее. Если говорить по-другому, то нынешняя мысль создает настроение человека, и этим настроением готовится обстоятельство, и создается реальность.**

## “Самоисполняющееся пророчество”

Например, есть такое понятие, которое называется самоисполняющимся пророчеством.

Когда утром человек думает, что сегодня будет хороший день, тогда этот день будет обязательно хорошим. И наоборот, когда человек думает, что сегодня будет день плохим, то он обязательно будет плохим.

Потому что, если человек думает, что сегодня день будет хорошим, рождается скотома на все плохие дела, и он не увидит их, поэтому обязательно день будет хорошим.

И наоборот, когда человек думает, что сегодня день будет плохим, то рождается скотома на все хорошие дела, и человек замечает только плохие дела. Хотя на самом деле, происходят и хорошие, и плохие события.

В бизнесе тоже самое.

**Если человек думает о себе, что я человек, получающий 100 мил. йен в год. то он видит только, как заработать 100 мил. йен. Если он сам еще получает 5 мил. йен в год, он не может смотреть с точки зрения того, как зарабатывать 5 мил. йен, а начинает замечать только необходимые дела для достижения получения 100 мил. йен в год.**

Вот именно это обозначает, что сердце создает действительность.

Если в начале меняется сердце, рождается комфортная зона, от полезных дел отрывается скотома, а на ненужные дела рождается скотома. Тогда придется бессознательно действовать водить действительность по изменению сердца.

## “Рамки трех времени.”

К стати, сердце создает действительность, поэтому очень важно, как вы управляете нынешней вашей мыслью.

Управление мысли - это управление разговором с самим собой. Как мы уже узнали, что разговор с самим собой создается бессознанием. Поэтому главное, не

давать власть негативным словам чужих людей, разговаривать с самим собой для осуществления будущего своего желания.

**И часто Лоу Тайс говорит о понятии мысли рамок трех времени. Это - где ставите основу вашей мысли и размышляете, о прошлом, нынешнем, или будущем.**

Человек, который свою основу мысли ставит на прошлое, говорит о прошлых случаях, размышляет по критерии прошлых случаев.

У этих людей есть общие мнения о том, что самое хорошее время жизни уже позади, "Раньше так хорошо было.", "Тогда я был счастлив." Поэтому они смотрят на будущее пессимистично, не довольны нынешнем.

Человек, который свою основу мысли ставит на нынешнее, твердо соблюдает "сегодня, сейчас". "Сейчас так, поэтому завтра тоже должно быть так." Эта позиция, которая крепко сохраняет нынешнее состояние, может быть, иногда кажется надежной, но все равно получается так, что повторяется день за днем одно и то же.

Человек, который свою основу мысли ставит на будущее, предусматривает на будущее и имеет яркое воображение о нем. Предполагая нынешнее состояние двигается к будущему, он поступает, так не только для себя, но и он старается тянуть своих окружающих людей к будущему.

Эти люди говорят и размышляют о будущем в форме настоящего времени, как будто оно осуществилось и достигнулось.

Поэтому гештальт очень полезно действует, в результате выпадает скотома, по работе RAS поступают нужные информации, и ведут к воображаемому будущему.

Таким образом, чтобы управлять мыслью, важно, ставить основу мысли на будущее. Если ставить основу мысли на прошлом и нынешнем, наши мысли никогда не будет меняться.

Чтобы внутри ваших мыслей родилось полезное и продолжительное изменение, нужно определить цель со стремлением к будущему, писать аффирмацию, визуализировать.

## **В начале ставится цель.**

**В начале ставится цель, а потом рождается познание.**

**По принципу скотомы / RAS, когда человек имеет ощущение присутствия в мире цели, он видит только то, что совпадает с миром цели. И наоборот, если цель является тем, что просто сохранять нынешнее состояние, вы можете видеть только необходимо для сохранения нынешнего состояния.**



## **“В начале нужна цель.”**

В главе 14 по известному принципу Лоу Тайса, в начале определяется цель, а потом рождается познание. Люди обычно считают наоборот. Т.е. многие считают, что в начале появляется познание, а потом из него определяется цель.

Но из принципа скотомы / RAS уже можно четко понять, что это большая ошибка. Я повторено еще раз объясню.

В начале нужно определить цель и усиливать ощущение присутствия самовоображения в мире цели (т.е. I×V), выпадает скотома на мир цели, рождается скотома на мир нынешнего состояния.

То есть, ненужное для достижения цели будет спрятано за скотомой, мы увидим только нужное.

В результате, рождается новое познание, как “Буду пробовать так.”, “Буду встречаться с таким человеком.”

Работа RAS тоже самая. Лоу Тайс часто использует такое сравнение, что RAS - это как умный секретарь.

Например, спам или ненужные письма, которые мешают работе, секретарь убирает, и приносит на стол своего босса только нужные бумаги.

Это потому что, функцией RAS является пропускать только важное.

## **“Заставлять работать RAS для цели!”**

Однако мы сами решаем, что важно. В нынешнем состоянии то, что прошло через ваш RAS, это только которое существует в реальности вашего нынешнего состояния. Значит, что проходит то, что вы считали важным в прошлом времени.

Но раз вы определили цель и усиливаете ее реальность, вы начнете ловить заново важное для ее достижения. Т.е. в начале есть вера, и благодаря тому, что у вас есть вера, вам становится “видно” информацию.

Так как мы изучали до этого, то, что вы сейчас видите, является информацией, “видимой” старой веры. Если создавать новую веру на основе мира цели, как следует, разные вещи, которые раньше мы не замечали, нам становятся “видимыми”.

И наоборот, если в начале есть познание, а потом цель, тогда это познание, хотя оно имеет любое содержание, все равно становится нужным познанием для сохранения нынешнего состояния. Потому что, это познание рождалось в том, чтобы видеть только нужные вещи для сохранения нынешнего состояния из-за вашей скотомы, поставленной на мире нынешнего состояния.

И естественно, что если таким порядком определять цель, она не приведет к успеху.

## **“Способ для достижения цели будет виден!”**

И ежедневные случаи тоже подходят на отношение между тем, что в начале цель, потом познание.

Например, на чемпионате мира по бейсболу японская команда завоевала первое место против сильных команд других стран и стала чемпионом мира, но этого не было бы, если в начале тщательно думала бы о том, как можно победить, а потом определила бы цель на победу в чемпионате мира по бейсболу.

Надо сначала определить цель того, чтобы победить в чемпионате мира по бейсболу, и хотя на данном этапе пока не известно как этого достичь, нужно представить то, что эта цель уже стала реальной, тогда видно будет, что делать.

План, который создает фирма, тоже самое. Когда какая-то фирма планирует повышать выручку следующего года на один миллиард йен, обычно по такому порядку, сначала собирают все цифры из отделов производства, коммерческого, финансового, бухгалтерии и т.д. изучают их, а потом в результате этого изучения делают вывод того, что “Как мы сможем достичь этой цели. Давайте, поставим перед

собой цель выручки следующего года, один миллиард йен.”

Т.е. сначала обсуждают способ, а потом определяют цель, но это ошибочный способ.

**Правильный способ заключается в том, что в начале определить цель выручки следующего года один миллиард йен. Тогда способ выручки один миллиард йен, который пока сейчас никто не знает, как заработать, будет виден.**

И этот способ, который стал виден благодаря тому, что скотома выпала, наверное, окажется совсем необычным подходом, или неожиданным преобразованием проекта или организации и т.д.

**То есть, когда мы определим цель, способ ее достижение мы узнаем потом.**

Почему мы не знаем способ достижения цели сейчас, это потому что, пока эта цель находится вне комфортной зоны нынешнего состояния.

Однако, когда мы определим цель и создадим самовоображение о том, что есть ощущение присутствия в мире цели, тогда по формуле  $I \times V = R$  мы узнаем способ ее достижения.

Но если мы неправильно определяем цель, то рождается риск. То есть, если мы определяем цель в нынешнем состоянии, скотома не выпадает и мы видим только то, что укрепляет нынешнее состояние.

Если человек определяет такую цель, он не сможет достичь образа, который должен быть, и постоянно будет себя связывать с нынешнем состоянием.

Поэтому чрезвычайно важным является определение цели вне комфортной зоны нынешнего состояния.

## **Делайте, что вам хочется.**

**Делайте не то, что “вам надо”, а то, что “вам хочется”.**

**Активность естественно существует в новой комфортной зоне на основе цели. Благодаря тому, что вы находитесь в новой комфортной зоне на основе цели, вы можете не делать то, что “вам надо”, а делать то, что “вам хочется”.**

**Активность - это всегда естественная и мощная. Если у вас есть то, что “вам надо”, это потому что, вы не находитесь в своей комфортной зоне. То, что “вам надо”, вас прогоняет на далекое место от цели, поэтому важно, что ничего не делать то, что “вам надо”.**

**Вы должны делать только то, что “вам хочется”. Но единственное, что за это вы должны сами отвечать.**

## **“ Вы только играете кого-то.”**

То, что необходимо для того, чтобы избежать из под влияния негативной аффективной памяти, развивать бизнес, увеличивать прибыль, распространять человеческие связи, является повышением самовоображения. И конечно только рисуя такой же образ, как в нынешнем состоянии, не возможно изменить самовоображение.

Однако есть факт того, что насильственное воображение ничему не помогает.

Потому что, ваше бессознание хорошо понимает насколько вы играете “умного” или “доброего человека”, в результате оно проявляет творческую силу, чтобы вас вернуть назад в свое состояние. Обмануть бессознание невозможно.

Но при этом все равно многие невольно играют “умного”, “доброего”. Это - по причине, что все боятся того, чтобы другие узнали, какой я на самом деле.

Я считаю, что именно это связано с особым избыточным стрессом в современном обществе.

Потому что, нет больше стресса, как спрятать себя играя “умного”, “доброего человека”.

То, что вам необходимо, это не играть, а изменять самовоображение. Это не рождает стресс, а даже наоборот, может расслаблять.

Почему игра кого-то рождает стресс, а изменение самовоображения может расслаблять?

Об этом мы сразу можем понять через разговор с самим собой.

Когда вы играете кого-нибудь иного, чем вы есть, вы постоянно говорите себе “мне надо так ~”. А когда вы внутри себя рисуете самовоображение о том, что в будущем я хочу чтоб было так, все меняется на “мне хочется так ~”.

Все меняется потому, что желание идет от сердца, поэтому изменение самовоображения вам дает свободу и спокойствие.

Таким образом, если вы ясно определяете цель и чувствуете её как комфортную зону, все изменится на то, что “вам хочется делать”.

В течении одного дня с утреннего подъема до ночного сна ничего не будет то, что “вам надо”. Вам нельзя делать то, что “вам надо”.

## **““Вам надо” - это опасно”**

Но все равно, наверное, у вас остается вопрос. “Бывает случай, когда нам необходимо делать то, что “нам надо”. Что значит, что нельзя делать то, что нам надо?”

Если вы работаете в какой-то фирме, наверное много есть работ, которые “вам надо делать”. Но будьте осторожны. Если вы думаете, что вас принуждают, заставляют работать, получается так, что вы сами сильно обижаете самооценку.

Потом подробно объясню, но самооценка - это самолюбие, и если более точно, то самооценка о своей позиции. Если у вас обиженная самооценка, то ваша потенциальная способность очень снижается. Потому что, на вашем бессознании запечатываются сообщения “У меня нет право выбора”, “Я никчемный”.

И такое запечатывание на бессознании очень сильно вам вредит, хоть это происходит медленно. И с другой стороны, если смотреть с точки зрения мотивации, в том, что работать на “вам надо”, существует большая проблема.

## **“Две мотивации.”**

Есть два вида мотивации.

Настоящая мотивация является не тем, что дана со стороны, а тем, что возникает самовольно. Это называется конструктивной мотивацией, и она рождается из воли как “хочется”, направленной к объекту, имеющему значение для человека.

И другая называется насильственной мотивацией, и она рождается из страха. Воздействием с внешней стороны возникает чувство “надо делать”. Такой случай, когда человеку угрожает разбойник с пистолетом, “Дай деньги, иначе тебе будет

плохо.” и человек отдает ему свой кошелек.

Когда человек поступает на основе насильственной мотивации, обязательно он дополняет разговор с самим собой, как “Мне надо ~”, “Нет другого выбора”. Думая “Я не хочу такую работу”, человек старается себя убеждать как “Но я получаю зарплату, поэтому нет выбора.”, “Если я откажу, то меня отругает мой начальник.”.

**Но когда человек поступает не по своему желанию из-за ограничения или запрещения поведения, никогда не может проявлять его высокую производительность. Потому что, рождается такой разговор с самим собой, как “Нет выбора, поэтому мне надо”, и бессознание начинает протестовать против этого обстоятельства.**

Например, если человек разговаривает с самим собой как “До завтра мне надо сделать отчет.”, тогда бессознание работает, чтобы осуществлять то, что есть у него в глубине души “не хочется”. И он найдет такие поводы, как почему-то резко падает его производительность работы, или вдруг он должен возвращаться домой.

Это называется творческим избеганием, и выясняли, чем более выше внутренняя самооценка человека, тем сильнее у него возникает творческое избегание.

С точки зрения самооценки и мотивации, то, что “вам надо”, не дает никакого хорошего влияния.

### **“Когда вам кажется что-то странно...”**

Самый лучший способ для того, чтобы делать такой тип работы, является единственным - это абсолютно исключить лишний разговор с самим собой и молча сделать эту работу.

“Вас принуждают” или “по своему желанию”, если вы думаете о ясном разделении этой границы, эта работа не должна быть “принужденной”.

Потому что, вы сами хотели, сами выбрали, и сами решили работать в этой фирме. Вы сами приняли решение того, что “буду заниматься” этой работой, не так ли?

Если вы говорите, что “в моем случае что-то другое”, тогда вы обязаны абсолютно отказывать то, что вы не хотите делать за самоответственность. Если даже вас уволят с вашей фирмы, вам нельзя делать то, что “вам надо”.

Потому что, если есть то, что “вам надо” при правильном определении цели, это доказывает, что вы не находитесь в комфортной зоне. И если в этом обстоятельстве вы будете делать то, что “вам надо”, ваше поведение будет больше воздействовать навязывая вам нынешнее состояние.

Когда вы навязываетесь нынешнем состоянием, ваша цель далеко удаляется от вас. Если вы думаете о своем жизненном успехе, то, что “вам надо”, не имеет никакого значения.

Если это на таком уровне, как “Не так серьезно, но просто нет настроения.” тогда просто не разговаривать с самим собой, а только делать свою работу.

Как я уже писал, что если определять цель, и правильно построить комфортную зону, то, что “надо”, спрячется за скотомой, и все, что можно видеть, поменяется на что “хочется”.

Чтобы продвигаться к цели, если даже вам придется пройти через лужу, вы не должны думать о том, что “Не хочу быть грязным.” В таком случае вы воспринимайте то, что быть грязным, как “это мне нипочем.”, и эту лужу преодолевайте одним прыжком.

Если есть то, что “вам надо”, хотя вы определяли цель, это происходит из-за неправильного определения цели.

Например, это происходит в случае, когда вам кажется, что вы определяли цель вне комфортной зоны нынешнего состояния, но оказывается что, эта цель стала для сохранения нынешнего состояния.

В такой ситуации, нужно подумать, что вам кажется что-то странно, и еще раз рассмотреть определенную цель, и одновременно тщательно изучать, что крепко создали ли, вы самовоображение о цели реальной.

## Глава 16

# Yes, I'm good.

**Yes, I'm good. (Да, я хорош.)**

**Ваше высокое self-esteem (самоуважение: т.е. высокая самооценка о своей позиции) и высокая efficacy (эффективность: т.е. высокая самооценка о своей способности) являются очень важными и для вас, и для группы.**

**Эти две вещи удерживают комфортную зону на основе цели наполненной ощущением присутствия и реальностью. Наверное появляются убийцы мечты, которые считают вашу высокую производительность угрозой. Если вас окружают убийцы мечты, которые любят старую комфортную зону, вы удерживайте на высоте свои самоуважение и эффективность.**

## **“Я превосходный.”**

Self-esteem и efficacy - это оба термина Лоу Тайса.

Self-esteem - это самоуважение, если точнее, то это самооценка своей позиции.

Efficacy - это эффективность, точнее, самооценка своей способности.

И к стати, есть разные способы для развития человеческой потенциальной способности, но существует очень простой и мощный способ.

**Это - самому признать свою ценность, как “Я превосходный”.**

Большинство людей, которые воспитаны с детства, что “надо быть скромным”, у них есть такая привычка, когда их хвалят, они отвечают так, “Нет, я еще не такой, как вы говорите.”, “ Нет, я еще новичок.”

Есть такое понятие, как скромность - это добродетель, но на самом деле, человек защищается от того, что другие не думали о нем, как “Ой, какой не скромный, высокомерный человек.” Если себя вести скромно, тогда не создается лишнее трение с другими людьми, и можно создавать безопасное человеческое отношение.

Однако такие фразы и поведения сильно мешают развитию вашей способности.

**Каждый раз, когда вы ведете себя скромно, вы запоминаете, как “Я не достойный человек.” и создаете самовоображение ниже, чем вы есть.**

Например, когда у вас появился шанс встречаться с известным директором одной компании. Если вы считаете себя недостойным человеком, вы не можете разговаривать с ним уверенно и равно.

” Я ниже, чем он, поэтому пока мне достаточно с ним поменяться только визитками.”

Если у вас такое чувство, то хотя вы меняли с ним визитками, все равно его визитка будет вечно лежать в ящике вашего стола. И наоборот, если у вас есть сильное чувство того, что вы достойны, с любыми высокоставленными людьми вы можете откровенно говорить о том, о чем вы хотите.

Тогда ваш собеседник так же отвечает вам, и по крайней мере, рождается шанс создания крепкого человеческого отношения.

## **“Оценивать можете только вы!”**

Переговоры в бизнесе тоже самое. Если вы не признаете свою ценность, вы поведете себя так, что потеряете шанс. И ваши клиенты, и ваши подчиненные, и ваши субподрядчики, не будут двигаться так, как вы хотите.

И наоборот, если вы признаете свою ценность, у вас есть уверенность в том, что вы превосходны, тогда люди естественно будут из ваших мыслей. Это доказано наукой.

Нам, почему-то, хочется, чтоб нас оценили другие люди. У человека, воспитанного в такой обстановке, как если он ничего не может делать без разрешения родителей, или без достаточной родительской любви, особенно есть такая тенденция.

Но, подумайте. То, насколько вы стараетесь, это только знаете вы сами. И даже если другие вас оценивают, в этом нет никакого отношения с достижением вашей цели.

Эта оценка просто приведет к лучшему будущему по линии продолжения статуса-кво. Мы должны иметь еще более высокое самоуважение.

Высокое самоуважение - это признавать свою ценность.

Это совсем не то, что вести себя гордо, высокомерно, а то, что иметь сильную уверенность в том, что считать себя достойным. Поэтому ваше высокое самоуважение соответствует с вашей производительностью.

И эффективность тоже самое. Каждый раз, когда у вас рождалась хорошая идея, вы преодолели трудность или вы смогли дать другим хороший совет, вы оцените свою высокую способность.

Если вы имеете высокую эффективность, то ваша производительность, ваше окружение, и ваша жизнь обязательно улучшатся.

## **“Повышать производительность команды!”**

Высокое самоуважение и высокая эффективность тоже важны для команды.

Например, если в японской команде, которая победила в чемпионате мира по бейсболу, только один игрок считал себя, что “Я удивительный.”, тогда команда не смогла бы победить. Благодаря тому, что вся команда объединила самоуважение и эффективность, как “Мы удивительные.”, получили такую производительность, как чемпион.

Это очень важно.

Эффективность команды называется коллективной эффективностью, и если каждый будет повышать эффективность друг друга, более высокая эффективность рождается в команде.

И это является трюком формулы  $I \times V = R$ .

То, что удерживать высокую эффективность, если это команда, тогда удерживать высокую коллективную эффективность, становится мощным способом для повышения само-воображения о нахождении в комфортной зоне цели и ощущения присутствия. То есть, с помощью их удерживания усиливается реальность цели.

Когда объясняю формулу  $I \times V = R$ , обязательно появляется человек с таким вопросом, “Каким образом повышается ощущение присутствия? Лучше изучать гипноз?”, но если есть высокое самоуважение и высокая эффективность, ощущение присутствия в комфортной зоне цели автоматически мощно повышается.

Так мощно, что трудно сравнивать с эффектом гипноза и внушения.

## **“Повышать самоуважение и эффективность!”**

Если у человека низкое самоуважение, то у него воля к своему развитию тоже слабая. И вместо того, чтобы себя развивать, он пытается себя показывать лучше и мешает другим. Когда собираются люди с низким самоуважением, рождается организация с низким самоуважением.

В такой организации обычно доверие к внешним людям или другим организациям становится слабым, и легко проявляется чувство принуждения к любому делу. И как естественный результат, в ней возникает сильная тенденция страха к какому-то новому проекту или возможности.

Чтобы развивать самоуважение, прежде всего, не оценивать себя негативно. Я ввожу простое упражнение.

Это - игра при правиле “не оценивать негативно”. Она заключается в том, что круглосуточно, в течение 24 часов не вести никакого разговора с самим собой, который отрицает и унижает себя и других.

В этой игре необязательно ставить штраф. Просто следить за правилом на протяжении 24 часов, и внедрять себе привычку и отношение, не оценивать негативно. А способом для развития эффективности является аффирмация.

Например, вы имеете эффективность “Я удивительный.”, и когда вы удачно что-то сделали, тогда думайте “это по-моему”, а когда не удачно, тогда думайте “это не по-моему”.

В случае того, что в команде строят коллективную эффективность, если коллега удачно что-то сделал, тогда ему говорить “это по-твоему”, а если не удачно, тогда ему говорить “это не по-твоему”.

В кинофильме часто бывает такая история, что в начале персонажи были сами по себе, потом в какой-то момент они объединились и начали действовать как единой командой, и в конце помогая друг другу, преодолели огромную опасность.

В таких историях вкладываются много фраз, которые развивают эффективность друг друга, и хорошо выражают отношение между эффективностью и аффирмацией, другой разговор аффирмация правильная или нет.

## **“Накопление разговора с самим собой.”**

Однако, трудно сказать, что человеческое отношение везде, работает по направлению развития коллективной эффективности, как в кинофильме. Особенно в случае группы, если в ней один человек опережает, начинается работать механизм



того, что для других это некомфортная зона.

Например, когда в обычном трактире люди пьют, если вдруг один человек заказал слишком дорогую бутылку, то другим становится как-то неприятно. Стойка трактира превращается в некомфортную зону т.к. другим совсем становится неловко на стойке среди обычных бутылок появляется только одна очень дорогая бутылка, и среди обычных посетителей сидит один очень богатый человек.

И в таком случае, группа работает на снижение опережающего человека.

Другие вам говорят, что “Зачем так много работаешь.”, “Это все бессмысленно.” Из ваших окружающих людей обязательно появляются убийцы мечты.

Но вы не должны слушать их. Способ не восприятия их слов зависит от вашего внутреннего состояния.

И когда вас хвалят и высоко оценивают, лучше выбросить такую привычку, как быть скромным. “Нет, я еще не такой...”, а самое лучшее просто откровенно говорить “Спасибо”.

При этом благодарить начальника, старших, клиентов, тех, которые поддерживали ваш успех, и хвалить себя “Yes, I’m good! Yes, I’m good!”.

Каждый раз, когда даже маленький успех, говорите себе, “Какой я молодец.”, “Я удивительный.” И такое накопление разговора с самим собой развивает самоуважение и эффективность.

И наоборот, когда не удачно, разговаривайте с самим собой оптимистично “Это больше не буду повторять. В следующий раз обязательно буду делать так ~.”

## **“Эффективный ментальный тренинг.”**

Важными для лидера организации являются прежде всего самоуважение и эффективность. Эти две вещи представляют собой необходимые важные качества для руководства и воспитания людей.

Наиболее ясно мы понимаем это, когда смотрим воспитание детей, Например, когда воспитывает детей учитель с низким самоуважением, если даже у детей высокое самоуважение, их уровень самоуважения снижается.

Это потому что, у учителя с низким самоуважением есть навязчивая идея к таким детям, и он бессознательно боится их, опускает детей ниже, на свой уровень. И в силу того, что он над ними смеется или их унижает, он может чувствовать, что угроза смягчается. В уроках по музыке, по спорту, по балету тоже самое.

В самом деле, воспитывать самоуважение детей просто. Программе РХ2, которой является программа ТРИЕ для детей, учит тому, что каждый день нежно детям два вопроса.

**Эти два вопроса: - “Что сегодня было хорошего?” и “Завтра что хорошего ожидаешь?”**

Благодаря тому, что дети отвечают на эти два вопроса каждый день, постепенно они овладеют позитивным взглядом и ожиданием завтрашнего дня. И одновременно это запечатлевается в аффективной памяти и естественно дети овладевают мыслью о высоком самоуважении.

К стати, мы тоже можем заниматься ментальным тренингом, используя этот метод. Это по следующему порядку.

**1. Перечислять 5 - 10 удачных случаев, которые произошли до сегодняшнего дня.**

**2. О каждом случае тщательно вспоминать, и вытаскивать позитивное чувство, которое вы ощутили.**

**3. Удерживая это чувство, визуализировать себя в мире цели, и спрашивать себя так,**

**“Какой смысл имеет для меня это ощущение? Имеет очень большой смысл.”**

Этот тренинг заключается в том, что успешным опытом прошлого окрашивать успешный опыт будущего и создавать аффективную память будущего. Если продолжать этот тренинг, возможность расширяется бесконечно. Счастье не приходит случайно, и мы должны сами развивать свою жизнь.

Когда развиваются самоуважение и эффективность, усиливается реальность мира цели, и ваши мысли тоже изменяются.

Итак, ваши привычка, отношение и производительность на основе высокого самоуважения и эффективности развивают самоуважение и эффективность ваших окружающих людей и даже всей организации. И это будет ключом улучшения производительности и доходов всей организации.

Как мы уже изучали, что насколько слова ваших окружающих убийц мечты являются объективными и разумными, они не имеют никакой связи с вашей целью. Поэтому удерживайте высокое и сильное самоуважение и эффективность, чтобы отталкивать этих убийц мечты.

## **Создать память о будущем.**

**Создать память о будущем.**

**Мы будем репетировать свое будущее по методу без использования слов. Сначала, внутри себя ярко визуализируйте свою цель, и новую привычку и новое отношение.**

**И связывайте приятный аффект с образом вашего будущего.  
Это - метод создания новой комфортной зоны на основе вашей цели.**

## **“Создать память о будущем!”**

То, что создать память о будущем является принципом развития ощущения присутствия с использованием формулы  $I \times V = R$ . И это передовой метод, который создает память о будущем и повышает ощущение присутствия в мире цели.

Результаты исследования мозговой функции, которые я долго проводил, точно совпадают с принципом Лоу Тайса. Как мы уже знаем, что человеческое нынешнее осознание состоит из памяти прошлого. Человек может осознавать только то, что видел вчера.

Потому что, если не так, то мы не сможем понять важность осознания. Осознается то, что человек считает важным, это значит, что он в прошлом считал это важным, поэтому родилось такое осознание.

Тогда получается так, что тоже самое, то, что осознано до вчерашнего дня, осознается в нынешнем времени. Поэтому мир сегодняшнего дня состоится из вчерашнего, это является фактом.

## **“Память о мире цели.”**

Что такое память о будущем?- это память о мире цели.

Поэтому, мы синтезируем память в мире самовоображения о достижении цели с памятью о своем прошлом. Тогда увеличивается реальность. И конечно, по крайней мере, реальность проявляется до уровня материальной реальности.

Если это повторять много раз, и с помощью этого, одновременно строить высокое самоуважение, и когда перед глазами проявится сильнее ощущение присутствия в памяти о будущем, чем в памяти о нынешнем, тогда достигается цель.

Один из нескольких методов является метод без использования слов, т.е. воображением.

Например, в своем сердце ясно рисовать себе, что достиг цели. Заниматься какой работой, с какими людьми общаться, в каком месте о чем беседовать...

Если в мире цели вы станете директором компании, какая атмосфера в вашей компании среди сотрудников, какую продукцию и обслуживание предоставляете, как реагируют ваши клиенты, т.е. очень подробно рисовать мир цели.

## **“Синтезировать новую память!”**

Визуализируете новые привычки и отношения в этом мире.

Например, с каким взглядом вы общаетесь с собеседником, на месте своего проживания, как вы относитесь к соседям. Когда вы возвращаетесь домой, с женой и детьми о чем вы беседуете, где вы гуляете вместе с ними. В финансовом состоянии на что вы обращаете внимание, что вы будете делать для семьи, и т.д.

Воображать свои поступки, в мире цели, как бессознательно поступать, какой выбор делать бессознательно, и в своем воображении много раз репетировать эти свои бессознательные поступки и суждения.

Приклеивать аффект из своей прошлой памяти на образ будущего. Вспоминать успешный опыт, который был в прошлом, и вытаскивать возникший тогда аффект, увлекаясь этим аффектом, визуализировать образ будущего.

И благодаря тому, что много раз повторять внутри себя этот образ и аффект, память о будущем запечатлевается в бессознании.

Это можно называть, репетицией для испытания ощущения, когда осуществится желаемое будущее с помощью аффекта из позитивной памяти о радостных, или успешных лучах.

Если много раз это делать, тогда в душе и теле внедрится будущее ощущение, как “я рад тому, что осуществилась мечта.”

И такой тренинг воображения об обстоятельстве бизнеса, об уровне доходов, о человеческом отношении, т.е. что человек еще не испытывал и не знает, очень помогает, чтобы активно действовать на месте, где очень далеко от нынешней

комфортной зоны.

Благодаря тому, что синтезировать новую память о своем будущем, к этому приклеивать настоящий аффект, много раз действовать новыми привычками и новыми отношениями, новая комфортная зона начинается реализоваться.

Этот принцип Лоу Тайса - в самом деле, является методом создания аффирмации. Но аффирмация - это способ использования слов для повышения ощущения присутствия, и только из нее выделяется главный механизм, как способ без использования слов.

## **Создать новое “по-моему”.**

**Создать новую критерию, как “по-моему”.**

**Слова вспоминают картину, а картина вызывает аффект. Этим способом использования слов, т.е. аффирмацией, репетировать образ об успехе своего будущего.**

**“По-моему” укрепляет самовоображение в обоих случаях с использованием и без использования слов.**

## “Сила слов.”

В главе 17 мы учились тому, как репетировать будущее с использованием воображения. А в этой главе, научимся способу с использованием слов. Начнем с того, что создадим для нового себя новую критерию “по-своему”, т.е. создадим новую естественность.

В способе использования воображения, которому в мы учились в главе 17, мы синтезировали свою память, создавали новые привычки и новые отношения, и создали память о будущем, как образ. И эта память о будущем наполнена новым “по-своему”. И теперь мы делаем тоже самое, но используя слова.

В принципе Лоу Тайса важным считается взаимодействие между “словами, картинками и эмоциями.”

Как мы уже изучали в главе 6, когда человек рассказывает о прошлом аффективном опыте, у него вызывается тогдашний аффект, как будто это он еще раз испытывает.

Слова обязательно вспоминают образ, а образ обязательно вытаскивает аффект. И это является настоящей силой слов.

Самый эффективный способ использования способности вызывания образа слов, это аффирмация. Вы сами пишете ее, и читаете каждый день. С точки зрения короткой дороги, аффирмация - это инструмент для действия, прямо связанного с желаемым результатом.

С помощью использования ее, вы можете менять бессознательные суждение и действие, расширять комфортную зону, и эффективно управлять своей мыслью. Если смотреть с точки зрения наблюдения на чуть дальнейшее будущее, ежедневная практика аффирмации - это репетиция с использованием слов своего образа, который должен быть в будущем.

Потому что, каждый раз, когда вы читаете аффирмацию, скоро вы очень ясно будете представлять себя в мире цели.

## “Способ создания аффирмации.”

Теперь более подробно уточним, как создать аффирмацию. Главное, чтобы создать точную аффирмацию, нужно следовать следующим 11 правилам.

Аффирмацию создаем по следующим 11 правилам.

### **1. Она должна быть личной.**

Писать от первого лица, субъект должен быть “я”или “мы”. Содержание тоже должно быть личным.

### **2. Писать положительно.**

Исключать “не желаю быть таким”, “то, что не хотеть”, а писать только о том, что “таким желаю быть.”, “то, что хотеть”.

### **3. Писать в форме настоящего времени прогресса.**

Писать в форме настоящего времени прогресса, как “Именно сейчас я делаю ~.”, “Сейчас происходит ~.”

### **4. Делать содержание “уже достиглось.”**

Используя такие выражения, как “У меня уже есть ~.”, “Я уже ~.”, “Я делаю ~.”, делать содержание того, что уже достиглось. И наоборот, нельзя писать такими выражениями, как “Я могу делать ~.”, “Я хочу ~.”, и тем более нельзя использовать выражение “Мне надо делать ~.”

### **5. Никогда не сравнивать.**

Ясно визуализировать только свое изменение и развитие и не писать то, что “по сравнению с другими”.

## **6. Использовать слова, выражающие действие.**

Использовать слова, выражающие свое действие, которое выполняется с открытым и расслабленным отношением, и писать о этом состоянии.

## **7. Использовать слова, выражающие чувство.**

Когда ваша цель достиглась, какое сильное чувство у вас возникает. И писать с использованием этого слова, точно вызывающего в вас то сильное чувство.

## **8. Увеличивать точность описания.**

Чтобы описание стало точным и детальным, увеличивать точность слов. Тщательно рассматривать, что нет ли, в словах ненужной ясности, и если есть, тогда исправить их.

## **9. Балансировать.**

В цели гармонично объединять разные области в вашей жизни. Семья, отдых, социальность (местность), духовность, образование, бизнес, здоровье, брачное отношение, карьера, собственность, и т.д., их хорошо гармонизировать, чтобы каждая аффирмация не противоречила друг другу.

## **10. Делать реальным.**

Делать таким реальным описание, как будто увидеть себя в своей аффирмации, уже достигшего цель.

## **11. Держать в тайне.**

Хотите ли, вы с кем-то поделить свою аффирмацию? В настоящем смысле, есть кто-нибудь, кто поддерживает и помогает для достижения вашей цели? Большинство вашей личной аффирмации вам не нужно делить с кем-то.

## **“По-моему.”**

Важным является то, что работу над изменением будущего выполнять точно и эффективно. Иначе, определение цели получится просто “хорошей идеей”.

**Нужно осторожно относиться к творческому бессознанию. Творческое бессознание старается удерживать безопасное состояние, чтобы защищать нашу жизнь. Безопасное состояние - это именно “нынешнее состояние”, и творческое бессознание воздействует на нас, чтобы мы не меняли нынешнее состояние.**

Поэтому мы должны выполнять способ создания аффирмации осторожно и точно, стараться, чтобы получилось, что творческое бессознание наоборот, стало другом.

Во-первых, аффирмацию, написанную на основе 11 правил, читать с голосом каждый день минимум 2 раза. Самое эффективное время - это ночью перед сном, и утром сразу после сна.

Перед сном - это время, в котором мозговая волна управляется альфа-ритмом. Когда выделяются альфа-ритм и тета-ритм, можно эффективно выполнять впечатывание аффирмации в сознание.

И в таком порядке, что сначала читать аффирмацию, потом закрыть глаза и визуализировать образ, написанный в аффирмации.

Потом, как мы уже репетировали будущее в главе 17, вытаскивать ощущение радостное или довольное от ее осуществления. И медленно наслаждаться этим возбужденным чувством, которое будем испытывать.

Этот процесс выполнять один раз по каждой аффирмации. Как я уже несколько раз подсказывал, что по порядку “слова, картина, эмоция”.

В начале вам кажется сложно, но если это становится привычкой, как умываться или чистить зубы, это очень просто.

**Если аффирмация начинается работать эффективно, тогда бессознание изменит ваши мысли, и оно автоматически приведет вас к миру цели.**

Ваши мысли естественно меняется без всякого воодушевления себе “Ну, давай!”.



Когда выполняете аффирмацию, можете тщательно изучать свое действие. И то, что вы изучили, можно использовать для следующего действия. Свое изменение одно за другим связывать с перспективными и конструктивными действиями, вызывает умноженное воздействие.

Но нужно быть осторожным, чтобы не разговаривать с самим собой негативно о содержании того, что вы изучили. Потому что, есть опасность усилить негативную аффективную память.

Когда у вас получилось хотя бы немножко, говорите себе “это по-моему.”

Если вы нашли не очень хорошее состояние, сделайте перспективный разговор с самим собой, как “Это не по-моему. На следующий раз, буду делать так ~.”, и визуализируйте образ хорошего состояния, улучшайте состояние. Когда много раз репетировать успешный образ будущего, используя аффирмацию, увеличиваются значения  $I$  и  $V$  в формуле  $I \times V = R$ .

Это механизм усиления формулы  $I \times V = R$ , чем больше думать “это по-моему.”, тем крепче рождается реальность будущего мира цели.

### **“Три аффирмации.”**

Смысл усиления реальности мира цели, способ использования слов, и способ без слов, все являются тоже самой аффирмацией.

Но есть три главных аффирмаций, которые появились до этой главы, поэтому еще раз их посмотрим.

Первое, это способ повышения ощущения присутствия высоким самоуважением и высокой эффективностью из главы 16.

Второе, это способ создания памяти о будущем, как образа без использования слов из главы 17.

Третье, это способ создания будущего с помощью слов из 18-й главы.

Во всех такой же механизм усиления реальности повышением ощущения присутствия  $V$  из формулы  $I \times V = R$ .

Традиционная аффирмация считается способом с помощью слов, но в программе ТРИЕ, аффирмацией называется синтез трех этих направлений.

## Дальнейшая цель.

Давайте определять цель на дальнейшее будущее.

Когда мы идем к цели, всегда мы теряем силу и энергию. Часто говорят, что человек, который достиг цель или отказался от нее, может быть умрет через 18 месяцев. В силу того, что определять цель вне нынешнего состояния, вы должны

возобновлять цель постоянно. В процессе приближения к данной цели, ваше нынешнее состояние меняется на состояние, в котором включен мир цели.

Тогда необходимо искать новую цель вне нынешнего состояния данной цели. И когда продолжается этот процесс, вы найдете настоящую цель, далеко спрятанную скотомой. То, что вы хотите достичь по-настоящему, является ещё чем-то непонятным для себя.

## **“Когда начинать видеть цель,...”**

В главе 10 я уже писал о том, что чем больше разница между нынешним состоянием и целью, тем рождается сильнее энергия. Это тоже самое, когда тянуть резинку. Если говорить другими словами, объём наших мыслей - это размер наших мыслей. И по размеру наших мыслей решается размер комфортной зоны.

Образ в ваших мыслях и ваше понятие того, что “должно быть так.” рождает количественную нужную энергию для сохранения комфортной зоны в нынешнем состоянии. Эта энергия - двигатель для достижения цели.

Поэтому без расширения комфортной зоны в нынешнем состоянии не зародится большая энергия.

Однако, когда приближается цель, разница между нынешним состоянием и целью уменьшается, сила натяжения резинки ослабляется, и недостает энергии.

Широко расширенная комфортная зона в нынешнем состоянии, в процессе приближения цели, постепенно уменьшается. Это, естественно, потому что, разница между нынешним состоянием и целью постепенно исчезает.

И в результате, это в любом деле, когда человек чувствует, что скоро достигнет цели у него мотивация ослабевает.

## **“Я ушел из фирмы из-за того, что стал уверенным в том, что “я могу стать президентом фирмы” !”**

Повод того, что я ушел из фирмы Mitsubishi Estate, в которой я работал после университета, был из моей уверенности, сразу возникшей когда я был новеньким, в том, что “я могу стать президентом фирмы” !”,.

Может быть, вы думаете, что “Лучше было бы стать президентом фирмы.”, но я был так уверен в том, что через несколько лет несомненно смогу стать президентом, что на этом моменте потерял энергию, и заметил, что уже нет повода работать в этой фирме.

Исключая то, что человек продолжает работать по инерции, если говорить из крайности, то, кто не уходит из фирмы, имея цель “стать президентом фирмы” продолжает работать, пока он не станет сначала директором, но раз эта цель приближается, энергия ослабляется. И на моменте, когда вы узнаете, что можете стать президентом фирмы и цель достигается, вы заметите, что уже нет энергии.

Не в зависимости от того, что это происходит когда вы были новеньким или после того, как стали директором, все равно уверенность в том, что “я могу стать президентом фирмы”, ведет к утрате энергии. Потому что, когда приближается цель, тогдашнее состояние проглатывает мир цели.

Таким образом, когда теряется напряжение резинки, никак не рождается энергия. При таком состоянии невозможно достичь цель.

## **“Определять новую цель!”**

Тогда удерживание напряжения резинки становится очень важным вопросом.

Способ для этого является определением цели на дальнейшее будущее. Когда приближается цель, определяйте более высокую и далекую цель.

Чтобы постоянно было напряжение резинки и энергии, каждый раз, когда приближается цель, нужно заново определять цель прогрессивно ещё дальше и обновлять её.

Определяя новую цель, не надо рисовать мечту, как раньше вы рисовали цель, сильно изменяющую все обстоятельства. Относитесь к этому, как просмотру дальнейшего горизонта той области, которую вы особенно хотите развивать.

И когда вы продолжите обновление определения цели, вам видно будет существование настоящей цели, которую раньше вы не могли видеть из-за скотомы.

Это - то, что вы по-настоящему хотели, но не могли знать.

Не хотите ли, вы узнать, что это такое?

## Глава 20

# Баланс.

**Цель обязательно должна быть сбалансированной.  
Ваша цель должна быть сбалансированной в вашей жизни.  
Работа, семья, здоровье, и т.д.**

## **“Что такое счастье?”**

Что вы требуете от вашей жизни, чего вы хотите достичь?

Спросите себя, “Что для вас счастье”. Каждый человек желает по-своему, кто-то огромное богатство, социальный статус, славу, и т.д.

Что вы хотите достичь в своей жизни? Одним словом, это несомненно счастье.

Однако, чем серьезнее думаем, что такое счастье, тем больше нам становится непонятно. Это именно человек.

В древнее время греческие философы разделили счастье на четыре уровня.

1. Основное (для удовлетворения инстинкта) счастье. Сильное материальное счастье, которое никогда не удовлетворяется полностью. Аппетит, половое влечение и т.д. Наркоманы требуют наркотик, на этом уровне тоже счастье. Когда человек требует счастье на этом уровне, на него нападает навязчивая идея.

2. Счастье от конкуренции. Счастье испытывается от того, что имеешь больше хороших вещей, чем у других, или превосходство перед другими, из унижения других. Есть преимущество с точки зрения принципа конкуренции, но счастье эгоистическое.

3. Счастье из обслуживания. Счастье испытывается от счастья и успехов других.

4. Наивысшее блаженство. Счастье, совершенное и максимальное, от того, что считается невозможно достичь на человеческом уровне, как справедливость, правда, любовь.

В этом есть глубокий смысл и интересное содержание, поэтому я процитировал, но из этого так же мы понимаем, что счастье испытывается не из чего-то одного.

Счастье, как мы считаем обычно, является тем, что умеренно смешивается каждое содержание уровней 1-4.

## **“Баланс.”**

При определении цели очень важно учитывать это. Потому что, цель состоит не только из профессии, статуса, дохода.

В программе ТРИЕ упоминается круг баланса, т.е. если есть работа, то значит есть семья, если семья, то есть жилье, и ещё есть своя духовность, здоровье.

И если человек - предпринимательский служащий, ему нужно думать о жизни после отставки. То есть, нельзя определять цель только в области своей работы, важное значение поставлено на умеренное наполнение круга баланса.

Поэтому определять не только цель в работе, но и обязательно в семье. И ещё определять социальную цель, как для местности чем я могу заниматься, и цель своей духовности, чему хочу ещё научиться.

И конечно, цель того, как я хочу проводить свободное время, и цель того, каким хочу быть в старости, т.е. жизнь после отставки.

Таким образом, определять цели умеренно по разным направлениям жизни.

Может быть, вам кажется, что если создавать аффирмацию в каждой области, сосредоточенность рассеивается, но абсолютно не так.

Скорее всего, сбалансированная цель активизирует бессознание и функционирует находить способ достижения во всех областях.

Например, когда вы думаете о своем имуществе, думайте о денежных средствах для сохранения жизненного стиля, стремись к его осуществлению.

Тогда вы можете воображать бизнес с высоты в целом, какая это работа, какую свою способность вы проявляете, сколько вы получаете доход, и т.д. И таким образом делать в целом цель.

Если есть разные области, цель может быть одной. То есть создать цель, вложенную во все области вашей жизни.

## **“Целей может быть столько, сколько угодно!”**

Но чтобы не было неправильного понимания, я добавлю, что это не значит, что нельзя определять несколько целей.

Можно определять одновременно 8 целей, и отдельно читать 8 аффирмацией.

Просто самый простой способ в смысле того, чтоб не возникло противоречий, является тем, что создавать мир самовоображения, вложенного в цель.

Если в одной цели вставляется уравновешенно разные элементы жизни, это самое идеальное.

Когда человека спрашивают, какая у вас цель, то мы узнаём, что большинство людей имеют одностороннюю цель. Например, “стать профессиональным бейсболистом”.

Это не плохо, но такая цель закончится только этим. В ней должно вложиться так, как стать бейсболистом и внести вклад в общество, или стать бейсболистом и принести счастье своей семье, и т.д.

Только тогда, когда добавляется конкретный образ по разным направлениям жизни, высокая эффективность, память о будущем, и аффирмация становятся более действительными.

То есть, более легко усиливается реальность мира цели. В этом смысле, то, что цель делать сбалансированной, очень важно.

## **К дальнейшей мечте.**

**Ещё дальше, чем нынешняя мечта.**

**Цель, определяемая вами, наверное в начале не совпадает с целью вашей и вашей организации. Однако с помощью того, что определить цель ещё дальше, и переставить вашу комфортную зону ещё выше, вы найдете совсем новую, беспрецедентную цель для себя и вашей организации.**

**Вы сможете увидеть дальше, чем нынешняя реальность, и можете выводить окружающих людей дальше, чем нынешнюю реальность.**

**Потому что, вам получится разрушить скотому, образованную прошлыми важностями. Пробуждайтесь из нынешней реальности.**

## **“Можно управлять только будущее!”**

Единственное, чем человек может управлять свободно, это будущее.

Мы не можем управлять прошлым. Нынешним можно управлять в зависимости от своей мысли, но все равно это получается сохранять нынешнее состояние. Если наша сила может изменять что-то, то это - будущее.

Наверное, сейчас в круге баланса цели, определенной вами, в области работы приходит успех на фирму, где сейчас вы работаете.

Конечно, в начале это нормально.

Человек не захочет делать то, во что он не может поверить. Потому что, его потенциальная сила, вера в себя решают размер мечты.

Но человеческая мечта развивается по развитию самого человека. Принцип Тайса говорит, “Мечта до вчерашнего дня, становится предметом первой необходимости для сегодняшнего дня. Т.е. по своему развитию мы рисуем новую мечту.

Поэтому, когда мы идем вперед к цели, будем чувствовать приближение к ней, нам нужно будет искать новую цель ещё дальше. И когда вы найдете новую цель дальше, чем вы определили, возобновляйте ее.

По новой цели вы расширите свою комфортную зону более широко. Тогда вы ещё увидите новую цель. Цель бесконечно появляется.

Таким образом, когда расширяете свою комфортную зону, возникает возможность увидеть цель, которую раньше не замечал никто в вашей фирме.

Никто не замечал, цель, которую трудно представить себе, например, что фирма Honda впервые в истории разработает и произведет робота-андроида.

Что для вас, и для фирмы, обязательно будет прекрасно.

В этом смысле, определение своей цели ещё дальше, очень важно. Конечно, если в результате получится, что вам лучше уйти из фирмы, то решать по вашему желанию.

## **“Воспитать лидеров!”**

Цель главы 21 является воспитанием лидеров.

Для вас, которые хотят создавать свою карьеру в данной фирме, определение цели обозначается, что определять соответствующую цель с целью своей фирмы. Если вы ограничены целью фирмы, вы не можете быть лидером. Просто со своими сотрудниками вы идёте к этой цели.

Но если вы сможете определять цель дальше, чем та цель, тогда вы являетесь буквально лидером. Потому что, вы сможете вести других к дальнейшей цели.

Это для фирмы тоже успех. Например, если это было бы в фирме Toyota, фирма хотела бы, чтобы человек, который сможет создать новую Toyota, стал руководителем. И для этого фирме всегда требуются людские ресурсы, которые смогут создавать новое будущее.

То есть, человек, который может создать новое будущее, значит, что он может создать новую цель, - значит, он лидер.

Поэтому в начале своя цель и цель фирмы совпадают. И конечно, эта цель в нынешнем состоянии не может быть достигнута. Но когда определить цель дальше, чем эта цель, может быть, она станет иной, чем цель фирмы.

Тогда самой фирме придётся меняться, чтобы эта цель стала общей.

Безусловно, что с тем, какой была фирма до вчерашнего дня, не имеет никакого отношения.

Если вы станете президентом фирмы, что вы будете делать, это решаете вы сами.

Может произойти даже такое изменение, что Toyota перестает производить автомобиль с сегодняшнего дня, а с завтрашнего дня будет производить велосипед,двигающийся солнечной батареей.

Быть лидером - это вести фирму вперед, помогать развитию фирмы и даже спасать её определением дальнейшей цели, чем соответствующая цель.

Все, кто работают на фирме, находят внутри скотомы, определённой прошлым, и являющейся тем, что сейчас главное. Для фирмы это нынешнее состояние.



Однако благодаря тому, что вы определяете дальнейшую цель, чем нынешнюю цель, вы можете разрушать скотому не только свою, но и окружающих людей, и можете рождать новое осознание.

То есть, в результате определения дальнейшей цели, из действительного мира, как нынешнего состояния, рождается лидер, пробуждающий людей в мире.

ТРИЕ является программой именно для рождения таких лидеров.

## Эпилог.

Успехи Лоу Тайса, являющимся основателем коучинга, и высочайшим во всём мире инструктором нынешнего времени, до сих пор ещё продолжают получать очень высокую мировую оценку.

Особенно известно, что он является инструктором американской армии, американской полиции, его принцип коучинга следуют 62 % компаний из списка Fortune 500, но ещё мало известно, что он - инструктор американской олимпийской команды, и для олимпиады в Пекине, китайский олимпийский комитет просил научить его принципу китайских спортсменов. То есть основатель коучинга на самой передовой нынешнего времени.

Недавно он сотрудничал с городской полицией Лос-Анджелеса и внес большой вклад в решении проблемы бандитов подростков. И сейчас он занимается решением проблемы бандитов в Филадельфии.

И ещё он вместе с бывшим президентом Мексики, Висенте Фокс Кесада, занимается реформой образовательной программы в Латиноамериканских странах с помощью новой образовательной программы для детей PX2.

Лоу Тайса после основания области коучинга 40 лет назад, консультационный комитет психологов высшего уровня всегда приглашает консультантом Всеамериканского Общества психологии, и постоянно принимает последние результаты исследований в программу коучинга.

Около 3 лет назад сам Лоу Тайс попросил меня вставить результаты моих исследований науки мозговой функции в программу Лоу Тайса и с тех пор я занимаюсь разработкой разных программ, как главным руководителем. Прежде всего я участвовал в разработке новой программы PX2 для детей, их родителей и учителей, связанных с детским воспитанием.

Позднее он попросил меня конструировать новую центральную программу для взрослых вместо программы IIE (Invest In Excellence), которая тогда была главной в программах Лоу Тайса.

По этому я много раз ездил из Токио в Сиэтлом и вместе с Лоу Тайсом создал последнюю программу коучинга, которой является TPIE, в этой книге впервые в мире изложил её содержание.

TPIE - это сокращение Tice Principle in Excellence и подражание на название Американской образовательной организации The Pacific Institute (TPI), и ещё есть значение теоретизировать систему Лоу Тайса, являющуюся основой выходящей из рамок TPI деятельности, как Американский Фонд Better World Foundation, который был создан для высокоразвития образования детей в мире, и с разрешением Лоу Тайса я сам дал такое название.

Tice Principle in Excellence, TPIE - это буквально то, что я экстрагировал главные принципы из системы Лоу Тайса, их теоретизировал и построил блоки программы по каждому принципу.

Таким же образом, он построен так, что не зная когнитивную теорию, можно естественно понять и использовать принципы Лоу Тайса в силу изучения по программе.

И в результате, программа получилась так, как следуя такой же учебной форме "шаг за шагом" создавшихся программ, имевших большие успехи во всем мире, как IIE, можно естественно изучать их теоретическую основу.

Так, как уже название подсказывает, и я уверен в том, что мне удалось создавать последнюю программу, изложившую полностью последние исследования мозговой науки и когнитивной науки, т.е. исследований науки мозговой функции.

Теперь все программы Лоу Тайса для взрослых в мире будут меняться на TPIE, но я считаю, что то, что Япония стала первой страной, где приняли TPIE, имеет большое значение.

На данном моменте уже 2 мил. 800 тыс. человек в мире учились программе Лоу Тайса и многие страны принимают её для воспитания лидеров, но почему-то в Японии она долго не распространялась.

Я считаю, это потому, что программа Лоу Тайса написана на английском языке и можно было легко переводить на европейские языки, как испанский и др. не только с точки зрения языка, но и с точки зрения культуры.

Особенно методика аффирмации, являющаяся центральной техникой самоизменения - это под культуре евро-американских языков, и была сложность, что японцам трудно принимать её.

А TPIE родился из иной идеи, чем прошлые программы Лоу Тайса, как IIE, который разработан для американских военных и бизнесменов. Он построен с самого начала как программой для любого человека во всем мире так же, как последняя программа PX2 для детей во всем мире. Программа построена и структурирована не только для Японии, но и чтобы люди других азиатских стран могли легко изучать её. Методика аффирмации, которая в сущности очень евро-американская, построена так, чтобы японцы могли легко использовать её и получать успехи.

Это вы сможете понять в объяснении об аффирмации, в этой книге.

И ещё, программа Лоу Тайса является системой-посредником, и особенной образовательной программой, как тренеров воспитывают мастер-тренеры, и она нуждается в специальном ноу-хау для тренировок посредников.

И благодаря успехам американской армии и компаний из списка Fortune 500, программа стала не просто известной, как даже “нет незнающих ее” в области образования в Америке, но и “супер превосходной программой”, и такой особой программой, что даже не нужно её рекламировать в Америке.

Я сам давно знал о TPI, как о высшей организации коучинга в Америке, и 3 года назад у меня не было никакого представления о том, что сам Лоу Тайс лично меня попросил “помогать ему”.

Наверное, вам легче понять об этом, если посмотреть на такие успехи, как высшие американские организации-консультирования по вопросам управления, McKinsey & Company, Boston Consulting и т.д., благодаря своим успехам, имеют клиентов из всемирных компаний без всякой рекламной деятельности. Или Berlitz, ставшая известной за обучение иностранным языкам шпионов в госдепартаменте США, распространилась во всём мире тоже без всякой рекламы.

3 года назад Лоу Тайс, который на закате жизни, надеялся поделиться со всеми людьми в мире своей “супер превосходной программой”, воспитывавшей элиты американской армии, элиты американских высших компаний, олимпийских спортсменов и т.д., и чтобы это осуществить, собрал своих друзей из всего мира, включая меня, и начал создавать 2 новых программы.

PX2, являющийся первым результатом этого, - это программа для “детей во всем мире” от школьников до студентов и людей связанных с образованием, и была опубликована в 2010 году, и весной 2011 года в Японии начал её распространять фонд BWF Japan, представителем которого являюсь я сам. Конечно я участвовал в её разработке с самого начала.

И второй результат - это TPIE, являющийся самой последней программой для взрослых и заменяемым вместо предыдущих программ TPI для взрослых.

И для этой программы Лоу Тайс назначил меня лидером её разработки и я вложил всю свою силу в неё.

После завершения программы, с июля 2011 г. японский филиал TPI, TPI International, начал распространять программу TPIE вместе с воспитанием посредников в Японии. Как естественно, что я, являющийся главным разработчиком программы и представителем дальневосточного региона в американском штабе TPI, сам активно помогаю её распространению.

Таким образом, я очень надеюсь, что теперь в Японии тоже программа Лоу Тайса поможет обогатить жизнь многих людей, для этого я сам искренне отвечаю за эту программу.

Я гарантирую то, что ТРІЕ является самой сильной программой, вложенной всё самое лучшее из жизни Лоу Тайса и всё самое лучшее из моей жизни до сегодняшнего дня. Эта книга написана для того, чтобы многие люди знали о программе ТРІЕ.

И я старался писать так, чтобы после чтения этой книги сразу вы могли понять о сущности ТРІЕ и у вас проявилось воздействие на ваше само-изменение. С сегодняшнего дня Лоу Тайс и я - ваши персональные инструктора.

Хидэто Томабэчи.

## Биография

### Хидэто Томабэчи

Учёный мозговой функции, компьютерный лингвист, аналитический философ, бизнесмен.

Закончил Университет Софии (факультет иностранных языков по специальности английского языка, лингвистики, международных отношений) через Массачусетский Университет. После двухгодичной службы в Mitsubishi Estate, учился в докторантуре Йельского Университета как стипендиант в программе Фулбрайта. (по специальности искусственного интеллекта в докторантуре теории вычислительных машин)

Потом перешёл на докторантуру Университета Карнеги-Меллон, являющегося высочайшим университетом в области компьютерной науки. Получил степень доктора компьютерной лингвистики. (первый японец)

Когда учился в Йельском Университете, Университете Карнеги-Меллон, изобретал разные программы, включая первую в мире систему устного перевода, представленную по каналу CNN, редактор метода ввода японского языка Macintosh "Kotoeri" и т.д. После возвращения в Японию работал в финансовом отделе Mitsubishi Estate, и продолжая параллельно заниматься своими исследованиями, участвовал как один из главных инициаторов в покупке Рокфеллеровского центра в 1989 г.

Потом занимал пост доцента Университета Токусимы, главного директора проблемной лаборатории Just System Co., Ltd., специального члена совета по развитию информационной обработки при Министерстве торговли и промышленности и т.д. Приглашенный профессор Нанькайского Университета (КНР), вице-президент всеяпонского общества мастеров Ки. В настоящее время представитель Dr. Tomabechi Works Co., Ltd., генеральный директор CEO Cognitive Research Labo Co., Ltd., советник офиса Харуки Кадокавы, представитель японского филиала американского общества The Better World Foundation, японский представитель американской образовательной организации TPI International, начальник по международному отделу буддийского храма Тэндай на Гавайях.

Внёс большой вклад в разные полицейские расследования как эксперт по разрешению промывания мозгов, напр. восстановил память бывшего полисмена, подозреваемого снайпером, стрелявшим в главу Управления полицией Японии, размывал мозги верующих тоталитарных сект. И в данное время он, как советник правительств разных стран, разрабатывает и учит защитной программе тренинга для армии и правительственных людей от промывания мозгов террористами.

В последние годы проект "создание мозга английского языка", рождённый из опытов синхронного переводчика и учёного мозговой функции, компьютерного лингвиста, вызывает большой интерес публики, и в области компьютерной науки он активно помогает государственным исследовательским организациям искусственного интеллекта. Вместе с Лоу Тайсом, являющимся мировым авторитетом в области саморазвития и разработки человеческого таланта, он занимался аранжировкой программы саморазвития "PX2", вложенной последние исследования когнитивной науки в Америке, для Японии, и как уполномоченный распространяет её по Японии. И как главный создатель TPIE, новой программы TPI, первый в мире внедряет её в Японии.

Ещё он организует вместе с борцом Акира Маэда мероприятие борьбы для испорченных подростков "THE OUTSIDER". Участвует в разных телепрограммах, как "Discovery Channel".

Опубликовал книги "Молот ведьм в современной версии", "Мозг взрослого" не может учиться", "Как ускорять тактовой цикл", "У двуязычного раздвоение личности", "Как создать комфортную зону", "Почему мозг создал бог?", "Введение фри-экономики", "В начале обгоняйте родителей!", "Как использовать остальные 97% мозга", "Как создать мозг в 50 раз умнее", "Как промывать мозг и сердце", "Учись английскому языку с обратной стороны!", и т.д.