

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	9
Введение	10
Часть I. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ УМЕНЬШАЮТ СТРЕСС	13
Вступление. Представления, которые уменьшают стресс	15
1. Предположения	17
2. Связь мозга с телом	25
3. Мотивация внешняя и внутренняя	32
Резюме и выводы	40
Часть II. ПРАКТИКИ, КОТОРЫЕ УМЕНЬШАЮТ СТРЕСС	43
Вступление. Практики, которые уменьшают стресс	45
4. Позитивность	47
5. Выбор	61
6. Размышление	70
Резюме и выводы	78
Часть III. ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ УМЕНЬШИТЬ СТРЕСС	81
Вступление. Технологии, которые помогают уменьшить стресс	83
7. Процедуры	84
8. Контроль импульсов	91
9. Модальности	96
Резюме и выводы	106
Часть IV. ОСОЗНАНИЕ И СТРЕСС	109
Вступление. Осознание и стресс	111
10. Метапознание и умонастроение	113
11. Язык	118
12. Визуализация	125
Резюме и выводы	133
Часть V. СТРЕСС И ТЕЛО	135
Вступление. Стресс и тело	137
13. Переключение между задачами	139
14. Дыхание, осанка и упражнения	144
15. Сон, питание и смех	157
Резюме и выводы	172



Часть VI. ВОСПИТАНИЕ И СТРЕСС	175
Вступление. Воспитание и стресс.....	177
16. Дисциплина и стресс	179
17. Психологические функции.....	197
18. Поощрение и наказание	202
Резюме и выводы.....	216
Часть VII. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ И СТРЕСС	219
Вступление. Взаимоотношения и стресс.....	221
19. Различия между мужчиной и женщиной.....	223
20. Разрешение конфликтов	229
21. Контрволя	236
Резюме и выводы.....	242
Часть VIII. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ СО СТРЕССОМ	245
Вступление. Позиция и стресс.....	247
22. Перфекционизм.....	249
23. Умение внимательно слушать	253
24. Соперничество и сотрудничество	258
Резюме и выводы.....	268
Часть IX. ПРОЧИЕ ТЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ СО СТРЕССОМ	271
Вступление. Прочие темы, связанные со стрессом.....	273
25. Трудные люди	274
26. Финансы	283
27. Старение	295
Резюме и выводы.....	306
Эпилог.....	308
Библиография	314



ЧАСТЬ

I

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ,
КОТОРЫЕ
УМЕНЬШАЮТ СТРЕСС

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

СВЯЗЬ МОЗГА С ТЕЛОМ

МОТИВАЦИЯ ВНЕШНЯЯ
И ВНУТРЕННЯЯ



Вступление

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ УМЕНЬШАЮТ СТРЕСС

*Сначала мы создаем себе привычки,
а потом наши привычки создают нас.*

ДЖОН ДРАЙДЕН

Начнем с *предположений*. Нашим поведением руководят предположения. Они могут уменьшать или увеличивать стресс и делать жизненный путь менее или более приятным. Переходя улицу, мы предполагаем, что нас не собьет машина. Направляясь в кино, предполагаем, что фильм нам понравится. А если предположим, что не сможем что-то сделать, то, скорее всего, даже и не попытаемся. Предположения оказывают на нашу жизнь негативное или позитивное влияние. *И самое главное — их осознать, потому что мы не сможем ничего изменить, пока не поймем и не оценим положение вещей.* Глава 1 «Предположения» посвящена тому, как следует понимать наши предположения и как они влияют на уровень стресса.

Понимание *связи между мозгом и телом* помогает снизить стресс. Как сказал мудрец, «наше тело там, где мы находимся физически; ум же там, куда направлены наши мысли». То, как мы думаем, напрямую влияет на наши чувства. В главе 2, «Связь мозга с телом», объясняется, как мозг влияет на тело, как тело влияет на ум, что связывает их друг с другом и их обоих — со стрессом.



Мотивация, как станет понятно из дальнейшего текста, может быть внешней или внутренней. Иногда мы делаем что-то потому, что хотим чувствовать себя комфортно рядом с окружающими, а значит, вести себя так же, как и они. А порой мы совершаем поступки, противоречащие тому, чего хотят от нас другие. Мотивы наши различны, и, поняв, почему мы поступаем именно так, мы сможем быть увереннее в себе и проявлять больше самостоятельности. Связь мотивации со стрессом — тема главы 3 «Мотивация внешняя и внутренняя».

Чтобы уменьшить стресс, важно понять, какие предположения мы делаем, как мысли влияют на эмоции и какова наша мотивация.





ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

*Хоть предположения и необходимы,
но именно они — причина ненужного стресса.*

МАРВИН МАРШАЛЛ

Как-то субботним утром моя жена отправилась в медицинскую лабораторию. В памятке, которую ей дали, указывалось, что лаборатория будет открыта. Приехав же, она обнаружила, что все закрыто: в памятку вкралась опечатка. Прислушайся она повнимательнее к своему предположению (подозрению), сначала позвонила бы туда и тем самым сэкономила время и силы.

Предположения — это убеждения, воспринимаемые как должное. Они настолько естественны и непроизвольны, что, как правило, толком не осознаются. Мы предполагаем, что, встав с постели, упремся ногами в пол, который будет под нами, а когда отправим по почте письмо, адресат его непременно получит. Тем не менее существуют и предположения неестественные или недопустимые. Например, человек резко нам ответил или хмуро взглянул, и только лишь потому мы предполагаем, будто он на нас сердится. Между тем человек этот, возможно, расстроен событием, совершенно с нами не связанным, и просто срывается на первом встречном — в данном случае на нас. Вас направляют на ежегодный медосмотр, и вы можете предположить, что все анализы вполне рутинны и результаты будут, как обычно, благоприятными, а можете заподозрить, что с вашим здоровьем не все в порядке, раз врач назначил обследование.



Важно помнить: поняв, что мы делаем предположение, мы можем осознанно решить, полезно ли оно нам. Это понимание позволит лучше контролировать собственную жизнь и, следовательно, уменьшать стресс.



ПОВЕДЕНИЕМ УПРАВЛЯЮТ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Дуглас Макгрегор, ныне покойный профессор менеджмента Массачусетского технологического института и известный эксперт по поведению, изучал подходы к управлению людьми и пришел к выводу, что в них содержится два набора предположений, которые он назвал «метод Х» и «метод Y». (Хотя в реальной жизни между этими противоположными позициями обычно есть и промежуточные. Ко множеству факторов, влияющих на наши предположения, относятся, в частности, жизненный опыт, пол, возраст и социальное положение.)

Впрочем, макгрегоровские методы Х и Y четко прослеживаются в отношениях между начальником и подчиненным, родителем и ребенком, учителем и учеником, между супругами и вообще в любых взаимоотношениях.

МЕТОД Х

Для тех, кто авторитарен в отношениях с другими, Макгрегор определил следующие предположения:

1. Среднестатистический человек работу не любит и будет всячески ее избегать.
2. В силу этого большинство людей, как правило, необходимо заставлять, контролировать, направлять или даже грозить наказанием, чтобы они прилагали необходимые усилия.



3. Среднестатистический человек избегает ответственности, предпочитая, чтобы им руководили, и превыше всего нуждается в безопасности.

Награда зависит от соответствия ожидаемому, а наказания являются следствием отклонения от него. Стили метода X варьируют от «жесткого» до «мягкого». Сержант, муштруя новобранцев, использует «жесткий» подход. «Мягкий» же характерен для менее жестких стратегий, где для контроля применяются вознаграждение или подкуп.

Принуждение и манипулирование по методу X часто приводят к стрессам и сопротивлению и портят отношения.

Метод Y

Идеи метода Y точнее соответствуют современным исследованиям и ведут к большему успеху. Этот подход создает условия, чтобы *люди проявляли самостоятельность*, и ориентирован *на сотрудничество, а не принуждение*.

Согласно концепции метода Y:

1. И физические, и умственные усилия в работе так же естественны, как и в игре. А выполнение обязанностей приносит удовлетворение.
2. Люди проявляют самостоятельность и силу воли в деле, к которому относятся со всей серьезностью.
3. Ответственность и серьезность отношения зависят от награды за достижения. *А самая главная награда — когда человек доволен собой.*

Большинство людей склонны пользоваться методом X. Пусть и неосознанно, но они пытаются управлять, что и лежит в основе этого метода. Метод Y, напротив, опирается на влияние. Люди чувствуют себя свободными, избавившись наконец от принуждения и манипулирования по методу X с его



стрессами, сопротивлением и испорченными отношениями. А вот сотрудничество, доверие и предоставление возможностей, характерные для метода Y, уменьшают стресс, улучшают отношения, да и в целом намного эффективнее.

Приведенные ниже примеры помогут вам определить, в соответствии с каким методом — X или Y — вы больше привыкли обращаться с людьми.

- Вы руководитель и приказываете подчиненным закончить новый проект к определенному сроку (метод X) или же *объясняете причину, по которой проект необходимо закончить к определенному сроку* (метод Y).
- Вы родитель и заявляете ребенку, что накажете его, если он не будет поступать как полагается (метод X), или же *выясняете, почему и как именно ребенок поступил, и этим помогаете ему разобраться и исправить все самому* (метод Y).
- Вы препираетесь с супругом(ой), настаивая на своей правоте (метод X), или же *обсуждаете проблему так, чтобы каждый из вас мог прояснить собственную позицию* (метод Y).



ПРОВЕРКА ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ

Допустим, утром вам говорят, что днем вас вызывает руководство. Вы можете предположить, что эта встреча лишит вас уверенности в себе или, наоборот, сделает вас увереннее в своих силах. Если вы опасались, что после встречи будете расстроены, а этого не произошло, значит, вы переживали напрасно. Если же, напротив, полагали, что встреча вас порадует, а этого не случилось, вы будете разочарованы. Тревоги и других эмоций, вызывающих стресс, можно избежать, если



вообще не предполагать, о чем пойдет речь. *Но как же совсем не думать о предстоящей встрече?*

Самый простой способ — перенаправить мысли. Как известно (и об этом мы подробнее поговорим в следующей главе), эмоции следуют за восприятием, за осознанием, за осмысливанием. Проще говоря, подумайте о чем-то другом, и эмоции последуют за мыслью. Например, представьте, что выходите из комнаты после встречи, широко улыбаясь. Весь ваш стресс или беспокойство немедленно как рукой снимет.

Предположения становятся причиной многих проколов, потому что часто они основаны на ложных убеждениях. В результате — халтурная работа, упущенные возможности и испорченные отношения. Мы-то точно знаем, что думаем и имеем в виду, а вот у другого человека может быть совершенно иная точка зрения. В старом комиксе «Кельвин и Хоббс» Кельвин говорит маме: «Я есть хочу. Можно перекусить?» Мама отвечает: «Конечно. Сам возьми». На следующей картинке Кельвин проходит по гостиной, жуя печенье, а другое держит в руке. И слышит, как мама из соседней комнаты продолжает: «Достань из холодильника яблоко или апельсин». Кельвин стоит и думает: «Вот мы вроде бы оба говорим по-английски, но явно не на одном языке». Для него «перекус» — это печенье. А для матери — яблоко или апельсин.

Другой пример. Отец гулял по лесу с трехлетней дочерью. По дороге он то и дело повторял, чтобы она не сходила с тропинки. Девчушка же бродила повсюду. Рассматривала зеленый папоротник, красный куст и резвилась то здесь, то там. Отец постоянно говорил: «Не сходи с тропинки. Иди все время по тропинке». В конце концов он так на нее разозлился, что схватил за плечики, легонько встряхнул и закричал: «Я же велел тебе не сходить с тропинки!» Малышка взглянула на него глазами, полными слез, и пролепетала: «Папочка, а что такое тропинка?»



ПРИМЕЧАНИЕ. Иногда слово «предположение» можно заменить на «ожидание». Однако следует понимать, что эти два понятия все же различаются по смыслу: ожидание означает предвкушение, надежду, прогнозирование, в то время как предположение подразумевает нечто само собой разумеющееся. Здесь важно понять главное: четко формулируя мотивацию действий другого человека, вы одновременно высказываете и предположение, и догадку. Чем он руководствуется в своих поступках, в точности неизвестно никому, а во многих случаях люди и сами-то не могут толком объяснить, почему поступили так или иначе. Чужая мотивация другим неведома.



В школе ложные предположения распространены среди преподавателей разных классов. (Я сам это наблюдал, когда руководил начальной, средней и старшей школой.) В частности, объясняя урок, учитель предполагает, что ученики усвоили предыдущие уроки, — и не проверяет, ВСЕ ли знают, как применить полученные знания.

У моей жены мышление довольно цикличное, у меня — линейное. Чтобы действительно понять, что она хочет мне сообщить, я даже не предполагаю, будто знаю, чего она хочет. Я постоянно проверяю, дабы удостовериться, что понял то, что услышал, то, что она на самом деле имела в виду. Практически как в анекдоте: «Я знаю, вы считаете, что поняли, что я, по-вашему, сказал, но не уверен, что вы понимаете, что услышали совсем не то, что я имел в виду».

Научиться проверять свои предположения — вот что вы можете делать, если сосредоточитесь на этом. Предполагать, будто чужая мотивация нам известна, свойственно всем и в определенных ситуациях даже необходимо. Например, моя



жена пишет романы, и для нее объяснить мотивацию зачистую крайне важно, для того чтобы раскрыть характер персонажа. В реальной жизни, однако, предполагать мотивацию другого человека — все равно что гадать на кофейной гуще.

Я больше не трачу ни время, ни силы на попытки понять мотивы других людей. Вместо этого я научился сосредотачиваться исключительно на поведении. И считаю, что такой подход позволяет мне принимать более правильные решения, делать отношения лучше и более грамотно вести разговор.

Споры о предположениях, возможно, лучше всего иллюстрирует знаменитая стихотворная притча, суть которой в том, что ложными могут быть все предположения.



Шесть седовласых мудрецов сошлись из разных стран.
К несчастью, каждый был незряч, зато умом блистал.
Они исследовать слона явились в Индостан.

Один погладил бок слона... Довольный тем сполна,
Сказал он: «Истина теперь как божий день видна:
Предмет, что мы зовем слоном, — отвесная стена!»

Другой, наткнувшийся рукой на бивня острие,
Сказал: «Коль интересно вам, вот мнение мое:
Не что иное этот слон, как острое копьё!»

А третий хобот в руки взял и закричал: «Друзья!
Гораздо проще наш вопрос, уверен в этом я!
Сей слон — живое существо, а именно — змея!»

Мудрец четвертый обхватил одну из ног слона
И важно молвил: «Это ствол, картина мне ясна!
Слон — дерево, что зацветет, когда придет весна!»



Однако *пятый* мудрый муж был, как гора, высок
И потому достать рукой слоновье ухо смог.
«Слон, без сомненья, веер», —
так он медленно изрек.

Тем временем *шестой* из них добрался до хвоста
И рассмеялся оттого, как истина проста.
«Ваш слон — веревка! Если ж нет, зашейте мне уста!»

И, как известно, мудрецам присущ упрямый нрав.
Спор развязав, они дошли едва ль не до расправ.
Но правды ни один не знал, хотя был в чем-то прав.

Д Ж О Н Г О Д Ф Р И С А К С. Слепцы и слон*

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

- ✓ *Работая с другими, помните о подходе. Предположения по методу Х диктуют принуждение. Предположения по методу Y предполагают воздействие и сотрудничество.*
- ✓ *Предположения — это убеждения, принимаемые как должное.*
- ✓ *От неправильных предположений бывают огорчения.*
- ✓ *Предположения о мотивации другого человека — это гадание на кофейной гуще. Вместо этого лучше присмотритесь к его поведению.*

* Перевод с английского Шрипада Бхакти Бимала Авадхута Махараджа. — *Примеч. пер.*



СВЯЗЬ МОЗГА С ТЕЛОМ

Функция тела — повсюду таскать с собой мозг.

ТОМАС АЛВА ЭДИСОН

Но вернемся к афоризму Рене Декарта «Мыслю, следовательно, существую». Заложенное в нем неправильное представление все так же сильно влияет на наше мышление и сегодня, поскольку отвергает тот факт, что мозг и тело связаны настолько тесно, что их невозможно разделить.

Теперь у нас есть неопровержимые доказательства того, что мысли влияют на тело: мозг настолько оплетен целой сетью систем, что тело и мозг неразделимы. Чувства (эмоции) нельзя отделить от познания (мыслей). Иными словами, мышление значительно влияет на эмоции, что, в свою очередь, оказывает воздействие на уровень стресса в теле. Чтобы научиться уменьшать стресс, крайне важно понять эту связь, в частности (1) как мысли влияют на тело и (2) как здоровье тела влияет на мозг.



ПОЧЕМУ МЫ ВЕДЕМ СЕБЯ ТАК, А НЕ ИНАЧЕ

Вот три ситуации. *Первая:* предположите на минуту, что с нетерпением ждете, когда по телевизору начнется какая-то особенно интересная для вас программа. Вы уже поужинали,



удобно устроились в любимом кресле и погрузились в просмотр. Вдруг звонит телефон. У вас три варианта естественной реакции: ответить на звонок, проигнорировать его (позвонит-позвонит, да и перестанет) или включить автоответчик. *Вторая* ситуация: вы дома, и тут звонят в дверь. Ваша естественная реакция — посмотреть, кто же это пришел. В *третьей* ситуации вы за рулем, подкатываете к светофору, на котором горит красный; ваша естественная реакция — остановиться. Фактически все три ваши первичные реакции — (1) ответить на звонок, (2) посмотреть, кто там пришел, и (3) остановиться на красном сигнале светофора — это реакции на раздражители. Раздражители же эти являются внешними и служат поводом, но *не причиной вашей реакции*. И здесь крайне важно осознавать, что вовсе не раздражители (стимулы) *заставляют* вас реагировать.

В течение трех лет я каждый месяц наезжал в Нью-Йорк, чтобы работать с клиентом. Бывая там, я обычно навещал двоюродного брата, старшего редактора крупного международного делового журнала.

Мой брат, несомненно, был парень сообразительный. Несмотря на это, мне так и не удалось убедить его в том, что звонок телефона, в дверь или красный сигнал светофора — просто *информация* и она отнюдь *не управляет* его поведением автоматически.

Для сравнения приведу пример.

Много лет назад, когда автоответчиков еще не было, некто часто навещал друга. И вот как-то они беседуют, и тут звонит телефон. Хозяин, не обращая на это внимания, продолжает говорить. Гостя же непрерывные трели, очевидно, отвлекают и нервируют, он не понимает, почему хозяин на них не реагирует, и наконец выпаливает: «Ты что, не собираешься ответить на звонок?» — «Нет, — качает головой тот. — Я поставил телефон для собственного удобства, а сейчас мне отвечать неудобно».



Осознанно или неосознанно*, мы сами выбираем, как реагировать на внешние раздражители. На практике совершенно не важно, являются ли упомянутые реакции осознанными или неосознанными. *Однако если мы считаем, что нашими реакциями автоматически управляют внешние раздражители, возникает проблема.* Мы начинаем вредить себе, когда делаем вывод, будто причиной нашего поведения служит телефонный звонок, звонок в дверь или красный свет — словно какая-то внешняя сила или человек *заставляет* нас действовать именно так. Позже мы обсудим и свои варианты реакции на них, но вот прямо сейчас важно понять, что вести себя так нас ничто не принуждает, что к этому нет никаких причин. И хоть мы часто слышим «выбора не было», факт остается фактом: пока мы живем, выбор есть всегда, а варианты заканчиваются только вместе с жизнью. Мы перебираем их тысячи каждый день — действительно ежеминутно. Начав осознавать этот факт, мы делаем второй шаг в понимании стресса. Первый — просто осмыслить предположения, второй же — понять, что ничто не заставляет нас вести себя каким-то определенным образом. Мы действуем, руководствуясь своими мыслями (внутренними раздражителями) и реакциями на внешние раздражители.



ФИЗИОЛОГИЯ

Эта книга в первую очередь о том, как уменьшить стресс. Если же вас заинтересовали медицинские, или биологические, последствия стресса, в интернете можно найти много

* В такого рода дискуссиях обычно употребляют термин «бессознательный, бессознательно». Но когда я предложил нескольким специалистам по исследованию мозга пользоваться термином «неосознанный, неосознанно» как более точным, все сразу согласились. — *Примеч. авт.*



информации. Прекрасным источником послужит книга Брюса Макьюена «Конец стресса, каким мы его знаем».

Чтобы у вас все-таки было некоторое представление о физиологических основах связи тела и мозга, вот простое объяснение того, как организм создает стресс (то, что ученые называют «пагубными раздражителями»). Зарождается стресс глубоко в головном мозге, когда его отдел, называемый гипоталамусом, посылает сигнал надпочечникам, расположенным в верхней части почек. Они начинают вырабатывать гормоны, и больше всего — адреналина. Имеются убедительные доказательства, что именно адреналин является гормоном стресса, вызывающим страх, панику или ощущение угрозы.

Другой гормон, кортизол, не только пробуждает страх, но и активизирует участок, где эта эмоция вспыхивает впервые. Кортизол воздействует на миндалевидное тело (миндалину, амигдалу), которое играет важную роль в формировании долговременных воспоминаний, связанных со страшными или травмирующими событиями. Миндалевидное тело — это хранилище эмоциональной памяти, главным образом как раз страха. Участвует оно и в том, что можно назвать тревожными ожиданиями, страхами и беспокойствами, которые мы испытываем, независимо от того, есть ли для этого реальные основания. Таким образом, повышенный уровень гормона стресса в миндалевидном теле заставляет нас беспокоиться еще больше, усиливая стресс, который мы и без того уже испытываем.

Когда адреналин увеличивает частоту сердечных сокращений, насыщая кровью мышцы и органы, пульс начинает скакать. Бронхиолы в легких расширяются, их начинает захлестывать кислородом, который в избытке поступает и в мозг. Волосы встают дыбом, потому что адреналин сужает кровеносные сосуды, выходящие в кожу. Кроме того, адреналин побуждает организм интенсивнее вырабатывать глюкозу, обеспечивая готовый источник энергии. Весь этот процесс, создающий стресс, неизменно вызывает негативные эмоции.



Разочарование, тревога, депрессия, враждебность, непредсказуемость и ощущение, что ты собой не владеешь, — вот основные причины, по которым гормоны в большом количестве попадают в кровоток.



Мозг пластичен, то есть податлив, эластичен и отзывчив. Новые связи формируются не только переживаниями, но и мыслями, которые образуют в нем новые нейронные связи. Эти связи (цепочки) на протяжении всей нашей жизни выращивают новые клетки — процесс, называемый нейрогенезом и тесно связанный с обучением и запоминанием.

Итак, *стресс мы выучили и запомнили*. А повторяющиеся мысли и действия изменяют нейронные связи и функционируют в мозге.



ФИТНЕС ДЛЯ УМА

Есть только один верный способ улучшить психическую форму и уменьшить стресс: двигаться! Человеческое тело эволюционировало не для того, чтобы пролеживать бока на диване или отрачивать зад перед компьютером (телевизором).

Упражнения стимулируют выработку гормонов роста, которые, в свою очередь, способствуют образованию белка, а он играет ключевую роль в наращивании мышц. Большое количество белка в организме положительно влияет на развитие нейронов, улучшается память, повышается работоспособность мозга.



Последствия малоподвижного образа жизни хорошо изучены и удручающи. Те, кто мало двигается, больше подвержены различным видам рака, сердечно-сосудистым заболеваниям и даже болезни Альцгеймера. Далеко не в престарелом возрасте недостаточная подвижность может привести к обострению симптомов артрита, болей в пояснице, к депрессии и тревоге. Один из наиболее эффективных способов уменьшить стресс, а также снизить риск сосудистой деменции — это, в частности, выполнение аэробных упражнений.

Поскольку малоподвижный образ жизни в наше время свойствен многим, следующая история должна побудить нас больше двигаться и делать упражнения.



У фермера упал в колодец осел. Пока фермер размышлял, что делать, животное жалобно ревело. Наконец, решив, что, осел уже старый, а колодец все равно нужно засыпать, фермер взял лопату и стал закидывать его землей.

Ослиное «иа-а-иа-а-иа-а» какое-то время продолжалось, а потом стихло. Бросив в колодец еще несколько лопат земли, фермер заглянул в него — и очень удивился.

Оказывается, осел просто стряхивал землю, падавшую ему на спину, и с каждой лопатой поднимался все выше. Фермер продолжал сыпать землю, а осел все так же ее стряхивал, пока не выпрыгнул из колодца, — только его и видели.

Мораль сей истории: *жизнь порой забрасывает тебя землей. Секрет в том, чтобы стряхнуть ее себе под ноги и двигаться дальше.*



КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

- ✓ Мышление (познание) и чувства (эмоции) неразделимы.
- ✓ Эмоции — результат взаимодействия мозга с телом.
- ✓ Мозг податлив, эластичен и отзывчив, но стресс способен замедлить его развитие.
- ✓ Движение уменьшает стресс.
- ✓ Для эффективной работы мозга необходимы физические упражнения.

