



Светлые
книги

Маруся
Светлова

Мысль творит реальность

ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ



Светлые книги

Маруся Светлова

Мысль творит реальность

ИГ "Весь"

2014

Светлова М. Л.

Мысль творит реальность / М. Л. Светлова — ИГ "Весь",
2014 — (Светлые книги)

ISBN 978-5-9573-2619-9

Мысль создает реальность. И в этом нет ничего мистического. Мы сами программируем себя на успех или неудачу. Этому способствует наше речевое мышление и особенности работы нашего мозга. Вспомните, как часто мы, вздыхая, говорим себе вечером: «Завтра будет трудный день...» И тем самым «заказываем» себе трудный день. Ставим задачу своему подсознанию – сделать так, чтобы день получился трудным. Однако и противоположный «заказ» тоже работает, нужно лишь научиться его правильно формулировать. Книга Маруси Светловой как раз о том, откуда берутся наши мысленные «команды» и к чему они приводят, как мы создаем в своей жизни «черную» или «белую» полосу, а также о возможностях перепрограммирования собственного сознания. Жизнь – это то, во что ты веришь! Так давайте учиться верить в хорошее, видеть хорошее, обращаться к хорошему.

ISBN 978-5-9573-2619-9

© Светлова М. Л., 2014

© ИГ "Весь", 2014

Содержание

Глава 1	5
Мысль – команда к действию	8
Мысль – задача для решения	10
Глава 2	15
Мысль творит способы	15
Мысль заказывает выбор нужной информации	18
Мысль определяет выбор	21
Мысль присоединяется к Высшей информации	24
Мысль формирует людей	29
Мысль творит нас такими, как мы о себе думаем	34
Мысль формирует телесные проявления	36
Мысль творит поведение, которое и приводит к результату	38
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Маруся Светлова

Мысль творит реальность

Глава 1

Мысль творит реальность

Много лет подряд, проводя тренинги, я рассказывала одну и ту же историю из своей жизни. Я повторяла ее так часто потому, что для меня эта ситуация была поворотной в моей жизни, ситуацией, с которой начался мой личностный рост, мое осознание ответственности за свою жизнь.

Эта история произошла со мной много лет назад, когда я была слабой, робкой, неуверенной в себе, живущей в постоянных трудностях и проблемах. В моей жизни все тогда было не так: я была «не такой», с кучей комплексов, моя жизнь казалась мне не такой, как надо. Я была недовольна собой, своей жизнью, своими отношениями. Я была тогда тем человеком, которого психологи называют «жертвой», – маленькой, неудовлетворенной, неуверенной в себе личностью.

Я тогда мало понимала себя, еще меньше осознавала свою ответственность за собственную жизнь. Я уже была тогда молодой мамой – но это не облегчало мою жизнь, потому что – тут с собой-то не знаешь, что делать, а нужно еще растить ребенка – другого человека.

Это было трудное для меня время. Это было вообще трудное время – время очередей и талонов на продукты, время дефицита любых товаров.

Моей маленькой дочери нужна была прогулочная коляска, я не могла ее купить. И мне вдруг посчастливилось: при мне в продажу «выбросили» импортные прогулочные коляски – легкие, складные, удобные в обращении. Я выстояла длинную очередь, купила коляску и только дома обнаружила, что она бракованная.

Я ужасно расстроилась и стала думать, что делать? Конечно, надо было идти в магазин и менять коляску на другую. Но вариант обмена отпал сам по себе: в те времена если уж что и «выбрасывали» в продажу – раскупали все сразу. Нужно было вернуть коляску в магазин и получить обратно деньги. Но я тут же обреченно подумала: «Не возьмут ее обратно, скажут, надо было сразу смотреть, что покупаешь. Ничего не получится...» Но мне так жалко было потраченных денег, что я все-таки решила ехать в магазин.

Я ехала туда и думала: «Зря я еду, все равно ничего не получится... И коляску не обменяют, и деньги не вернут...» Я помню эти свои мысли, потому что весь путь тревожилась о том, что деньги пропали. «Пропали деньги! – думала я. – Пропали деньги...»

Я приехала в магазин, в котором и следа уже не было от очереди, и, естественно, не осталось в продаже и колясок, и робким голосом, с мыслью: «Конечно же ничего не получится!» обратилась к продавщице, у которой покупала коляску. Она отправила меня разбираться к директору магазина.

В кабинет директора я вошла еще более неуверенная, продолжая думать все то же самое – «Ничего не получится... Коляску не обменяют... Деньги не вернут...»

Директор-женщина выслушала меня, строгим голосом спросила:

– Почему же вы сразу не посмотрели, что покупаете?

Я могла бы объяснить ей все так, как это было на самом деле, – этот брак не был замечен, когда я покупала коляску. То, что все крепления коляски были слабыми и ходили, что называется, ходуном, обнаружилось только тогда, когда ребенка посадили в коляску.

Но я ни слова не сказала об этом, я стала мямлить: «Если можно... Может быть, как-то можно...»

Я стояла и мямлила, волнуясь и сбиваясь, понимая, что никакого толку от моих просьб нет. В какой-то момент наши взгляды встретились, и я увидела, как директор на какой-то миг помягчела, что-то сочувствующее появилось в ее лице. Я замолчала, не зная, что еще сказать. Она тоже молчала. Потом сказала:

– Ну, я не знаю, что можно сделать! Вы сами виноваты: нужно было смотреть, что покупаете...

И замолчала, показывая, что разговор окончен.

И я замолчала, думая: «Я так и знала, что ничего не выйдет! Как чувствовала, что этим все и кончится!»

И, видя, что ничего не получилось, вышла из кабинета.

Я шла домой расстроенная, таща в руках эту злосчастную коляску, думая, как несправедливо, что мне не обменяли коляску и не вернули деньги!

Я тащилась домой, как побитая собака, в очередной раз пережив ситуацию разочарования – когда у меня что-то не получилось, меня не поняли, я не смогла добиться желаемого.

Я шла и думала – горько, со слезами на глазах: «Ну почему так?! Ну почему всегда у меня все так?! Почему жизнь ко мне так несправедлива: в кои-то веки повезло – купила хорошую коляску, и та оказалась бракованная! Почему мне не вернули деньги – ведь я не виновата, что коляска оказалась бракованная! Я же действительно не могла этот брак обнаружить, пока ребенка не посадила в эту коляску! Почему они так несправедливо со мной поступили?...»

И в какой-то момент этих моих обвинений и страданий я ясно вдруг вспомнила момент: директор смотрит на меня с сочувствием, было в ее глазах понимание, может быть, даже жалость ко мне, мямлящей, просящей. Я вдруг как бы увидела этот момент со стороны и поняла, поняла пронзительно ясно – это был тот момент, когда, скажи я хоть слово в свою защиту, смогла бы склонить директора на свою сторону, смогла бы убедить, что мне нужно вернуть деньги.

Но я этого не сделала.

Я остановилась. Остановилась как вкопанная, потому что вдруг ясно поняла, как я сама не воспользовалась этим моментом. Я сама не постояла за себя, не отстояла свою позицию. Я сама! И никто в этом не виноват.

«Почему? – возмущенно спросила я себя. – Почему вообще я молчала, вместо того чтобы убеждать, доказывать, требовать?... Почему я вообще мямлила там, в кабинете и перед продавцом, как последняя жертва, как ничтожная просительница?... Почему я так себя вела?»

«Потому что не верила! – тут же ответила я себе. – Потому что с самого начала не верила, что у меня что-то получится. Потому что верила в другое – ничего не получится, деньги пропали, коляску не обменяют, деньги не вернут...»

Я стояла посреди улицы с коляской в руках – оглушенная осознанием, которое просто свалилось на меня и, что называется, треснуло меня по голове.

Все, чего я ожидала, – произошло со мной.

Все, чего я так боялась, – произошло.

Все мои мысли, с которыми я ехала в магазин, – воплотились в реальность!

И не просто – «воплотились». Это я воплотила их в реальность. Тем, что делала. И тем, чего не сделала. Тем, что говорила. И тем, как говорила. Всем своим поведением я сделала так, чтобы мои мысли воплотились в реальность.

Я стояла, оглушенная этим осознанием, – потому что впервые в жизни вдруг ясно увидела, как мои мысли сыграли роль программы всему моему поведению.

Я – мямлила, я – робко просила. Я была вялой и жалкой. Я была неубедительной и пассивной, потому что не верила в возможность обмена коляски и возврата денег. Я даже упу-

стила возможность, которая мне далась, – воспользоваться минутным сочувствием директора. Потому что мои мысли дали мне программу поведения. И я неосознанно сделала все, чтобы мне не вернули деньги.

Я стояла, потрясенная осознанием, как я сама себя запрограммировала на неудачу и сделала все, чтобы неудача произошла!

Я стояла, осознавая это, и подумала вдруг: «Получается, что, если бы я ехала в магазин с другими мыслями, с другими намерениями, – мог получиться и совсем другой сценарий!»

И я на минуту представила себе ситуацию, если бы я ехала в магазин с другими мыслями. Если бы я думала: «Иду возвращать коляску! Они обязаны мне вернуть деньги. Я имею на это полное право! Без денег – не вернусь!»

Мое поведение было бы другим! Другая энергия была бы во мне! Если бы я думала, что правда на моей стороне, если бы я была уверена, что обязательно добьюсь своего, – какой активной, убедительной, настойчивой я бы была! Я нашла бы такие слова, которые тронули бы директора (не говоря о том, что мне просто обязаны были вернуть деньги или заменить товар!). Я бы действительно от своего не отступилась! Я была бы другой. Я бы действовала по-другому. Потому что я была бы в другой программе, данной мне другими – позитивными, направленными на успех – мыслями.

Я стояла посреди улицы, потрясенная простым и очевидным выводом: «Мои мысли – команды к моим действиям. Я программирую сама себя на успех – или на неудачу. Я творю свою жизнь – ежеминутно, ежесекундно, творю уже тем, что думаю о ней, о себе, о своих возможностях...»

Я стояла и думала, что, судя по всему, творю я плоховато, если живу я так трудно, проблемно, в постоянном неудовлетворении.

Я стояла и думала, что, как в ситуации с этой коляской, верю во что-то такое в своей жизни, во что верить не надо, если получаю как результат – одиночество и трудности, безденежье, непонимание.

Я стояла и думала – надо разобраться.

Разобраться, во что же я верю, если так живу.

И я стала разбираться.

И с этого момента начался процесс осознания моей ответственности за собственную жизнь. Осознание себя – творцом собственной жизни.

И с этого момента я стала расставаться со своей «жертвенностью». Потому что нельзя быть одновременно слабой, маленькой, несчастной жертвой – и осознавать себя творцом своей жизни.

Сейчас я – творец. Я творю свою жизнь такой, какой хочу ее видеть. Я творю ее в содружестве с Богом, Вселенной, с людьми, которые меня окружают.

И я хочу поделиться с тобой своими открытиями и умениями, опытом творчества собственной жизни. Чтобы ты тоже смог осознать себя творцом своей жизни. И научился творить ее – полной радости, любви, света, успеха, обеспеченности.

Всего самого лучшего, чего ты действительно достоин!

Мысль – команда к действию

Мысль создает реальность. Это так. И в этом нет ничего мистического. Мы сами программируем себя на успех или неудачу. Этому способствует наше речевое мышление и особенности работы нашего мозга.

Мы мыслим словами. Мы слышим собственные слова. Мы совершенно не думаем о том, как происходит расшифровка наших слов, какие команды отдает наш мозг, выслушивая наши формулировки. Но отделы мозга, отвечающие за синтаксический, логический анализ речи, действительно анализируют каждое слово, его строение, его место во фразе, интонацию всей фразы, смысловые акценты, которые в ней расставлены. И в зависимости от того, как звучит мысль и что в ней выражено, эти отделы мозга дают команды к действию. И в этом смысле наши мысли действительно являются программами наших действий.

В самом простом варианте это выглядит так.

«Пойду полежу», – говоришь ты, и череда действий тянется за твоей мыслью: подойти к кровати, приготовить постель...

«Пойду погуляю», – думаешь ты, и другая череда действий тянется за мыслью: одеться по погоде, выйти на улицу и т. д.

«Пойду в магазин, куплю продукты», – и начнется новая череда действий.

Мозг просто внимательно слушает и дословно исполняет мысленный приказ.

Он как послушный исполнитель говорит: «Слушаюсь!» – и делает все, чтобы заказанное произошло.

В более сложном варианте это может выглядеть так.

Ты говоришь себе вечером: «Завтра будет трудный день...» И тем самым «заказываешь» себе трудный день. Точно так же, как я заказала себе: «Деньги – не вернут».

Ты ставишь задачу своему подсознанию – сделать так, чтобы день получился трудным. И оттого, что ты сам не осознаешь, что заказываешь, – ничего не меняется, заказ принят к исполнению. Подсознание всегда говорит тебе: «Да!» И оно делает все, чтобы твой заказ был выполнен.

Будьте внимательны к своим мыслям – они начало поступков.

Лао-цзы

Ты просто «случайно» не услышишь звонка будильника, опоздаешь на работу, получишь выговор от начальника, во взвинченном состоянии пойдешь на встречу с клиентом, будешь неубедительным при заключении договора, в результате – сделка не состоится. День получится трудным. Как заказывали.

Ты можешь – опять-таки «случайно» – нечаянно забыть поднять кнопку будильника, а дальше по списку: опоздание на работу и т. д.

Или, отдав «приказ» создать тебе трудный день, как-то нечаянно, «случайно» ссоришься с утра с кем-то из близких, неадекватно реагируя на в общем-то невинное замечание. Но перед тобой стоит неосознанная задача – сделать день трудным. В плохом настроении ты идешь на работу, не в той интонации говоришь с начальником или с клиентом – начинается конфликт. Иногда на такое наше «настроение» чутко реагирует техника: компьютер зависает, невозможно вывести нужные документы, сделка срывается...

Вариантов – огромное количество. О нашей великолепной, потрясающей способности творить себе трудную, проблемную жизнь мы более подробно поговорим в книге «Жизнь без проблем».

Мы даем задачу подсознанию, чтобы все произошло конкретным образом, а оно уже помогает сформировать подходящую ситуацию, которая воплотила бы в реальность этот «заказ».

Конечно же, каждая мысль, которая к нам приходит, является выражением внутренних потребностей, проявлением наших внутренних убеждений. Мы не просто так думаем. Мы *зачем-то* так думаем. Мы *почему-то* именно так думаем. И об этом мы поговорим в следующих главах этой книги.

Поступки – плоды помыслов. Были разумны помыслы – будут хороши поступки.

Грасиан

Но сейчас я хочу обратить твое внимание на то, что наши мысли, словесные формулировки, из которых они состоят, – являются задачами для решения, которые мы ставим собственному мозгу. И от того, как сформулирована задача, будет зависеть, какие результаты мы будем иметь.

Мысль – задача для решения

Однажды я столкнулась с небольшой сложностью – нужно было достать коробку, стоящую на высоком шкафу. В квартире, в которой я находилась, не было стремянки или табурета, который бы можно было поставить на стул, чтобы достать коробку.

«Не достану! – сказала я себе. – Не смогу туда забраться! Надо ждать мужа, он возьмет стремянку у соседей...»

Я сказала это и, услышав свое «не достану!», улыбнулась. Я уже знала, как работают такие команды себе, я уже научилась их слышать и отсекал, не позволяя им работать. Поэтому я «отменила» задачу. «Надо достать! – подумала я. – Надо что-то придумать!» И тут же начали приходить варианты:

- перенести стол из соседней комнаты и с него достать коробку...
- забраться на подоконник и оттуда с помощью швабры просто столкнуть коробку на пол...
- обратиться к соседу с первого этажа – с его почти двухметровым ростом он достанет коробку, даже не становясь на стул...

Мне даже вспомнилось, как в детстве мы с соседской девочкой, играя, прыгали на кроватях, подпрыгивая почти до потолка. Я попробовала рукой матрас на кровати, стоящей рядом со шкафом, – пружинит ли, смогу ли я подпрыгнуть на нем и схватить коробку...

И, отследив в себе череду этих предложений для решения поставленной задачи, я улыбнулась и подумала в очередной раз – как просто все работает! Есть задача «не достану» – и ты не достанешь. Есть задача «достану» – и достанешь. По крайней мере сделаешь все, чтобы это произошло.

И это касается не только выполнения или невыполнения каких-то действий. Потому что мы заказываем себе решение не только простых задач. Наши мысли, словесные формулировки становятся заказами более серьезных результатов наших поступков, действий.

Ты думаешь: «Работы нет. Сейчас не устроишься. Ничего не получится!» И твое неверие в наличие работы, отношение к ее поиску в конечном итоге приведет к реальному результату: ты действительно не найдешь работу.

Твой заказ будет принят. Подсознание услужливо скажет тебе: «Да!» И у тебя нет шанса найти работу. Потому что ты даже не будешь ее искать. Нет задачи ее искать!

Потому что твоя задача звучит – «не найти работу, не устроиться на работу». Именно ее и будет решать мозг, предлагая тебе свои варианты.

Ты будешь «забывать» купить газету с объявлениями о работе. Или «забывать» вовремя позвонить по поводу собеседования. Или «случайно» опоздаешь на собеседование, упустив свой шанс. Или будешь так неубедительно вести себя на собеседовании, что «не устроишься» – как и заказывал!

Работу находят люди, которые думают: «Я ищу работу. Я нахожу работу. Мир полон работы. Я достоин хорошей работы!» Тем самым они ставят перед собой задачу искать возможности устроиться на работу. И в ответ на это подсознание тоже выдает огромное количество вариантов действий, поступков, активности, уверенности – все как ему заказали!

Единственные ограничения возможностей в вашей жизни завтра – это те «но», которые вы говорите сегодня.

Лэс Браун

Мы действительно сами себе заказываем будущие результаты наших поступков. Мы сами себе заказываем успех или неудачу, «достану – не достану», «достигну – не достигну», «получится – не получится». И потрясающая гениальность нашего мозга, его уникальность заключается в том, что он способен сам формулировать задачи, которые сам потом и решает. Потому что, конечно же, все наши мысли, убеждения, наши команды есть тоже продукт нашего мозга. Мы действительно почему-то именно так думаем, именно такие задачи себе ставим. И сами же потом их выполняем.

И если отнести к мозгу как к прекрасному компьютеру, который на самом деле и работает как компьютер – ему ставится задача и он, используя подходящие программы, решает эту задачу, – то надо признать его великолепные, потрясающие возможности. Это действительно компьютер высочайшего класса.

Любой компьютер получает команды, приказы – извне, от его пользователей и должен только обработать полученные данные и сделать с ними то, что заказывает пользователь. Человек же обладает суперкомпьютером-мозгом, который выдает команды сам себе и сам же их решает. И от того, какие команды он себе говорит, будет зависеть и их конечный результат.

Он просчитывает, анализирует состояние человека и выдает решение – человек устал, ему нужен отдых. Он как бы считывает намерения, желания человека и выдает команду – нужен отдых. И приходит мысль – пойти полежать, поспать, поваляться в постели. Он просчитывает состояние человека и, обнаруживая в нем недостаток энергии, подсказывает – нужна «заправка» энергией. Появляются чувство голода, желание поесть, и приходит команда – поесть или пойти в магазин за продуктами. Он просчитывает, анализирует физическое состояние человека, баланс в его организме нужных микроминералов и выдает решение – недостаток кальция или витамина А. И приходит желание, иногда совершенно неосознанное, – скомпенсировать этот недостаток. И приходит мысль, команда: «Надо купить творожка...» или «Надо попить морковного сока...»

И если опять вернуться к представлению о мозге как о компьютере, то он (прости меня за грубость), при всем его совершенном строении, уникальности и превосходной работе – просто тупая машина, которая делает то, что ей говорят. Ей сказали: «Денег нет!» – она говорит в ответ: «Да! Слушаюсь!» и сделает все, чтобы их не было. Сказали ей: «Сейчас не устраивайся!» – она так же отрапортует: «Есть! Слушаюсь!» и постарается сделать так, чтобы именно это и произошло. И ей, этой машине, этому механизму, все равно – понимаешь ли ты, что заказываешь. То ли ты имел в виду на самом деле. Осознаешь ли ты, что хочешь. Его задача сделать так, чтобы все произошло. А способы сделать это он найдет.

Я приведу тебе простой пример.

Уставшая женщина поздно вечером приходит домой с работы. Ей хочется спокойно лечь спать. Но ее муж настроен игриво и он ждет ночи, чтобы заняться сексом. И то, что женщина может даже не осознавать своей задачи – «спать хочу, никакого секса!» – ничего не меняет. Это желание, существующее в ней, которое она сама себе проговорила несколько раз, не понимая, что командует сама себе – ничего не меняет в ситуации. Задача принята к исполнению.

И женщина, что называется, без всякой задней мысли, не делая это осознанно, специально, на кухне, где муж пьет чай, ставит табурет, влезает на него, чтобы достать что-то на полке. Она оказывается прямо перед мужем, перед его лицом ее голые ноги. И он, уже настроенный игриво, делает то, что и должен делать в этой ситуации любой нормальный мужчина: хватая ее за ноги, за бедра, начинает к ней, что называется «приставать», – на что получает резкую, негодующую реакцию: «Ты что, с ума сошел! Ты что, не видишь, что я могу упасть! Ненормальный!» Женщина обижается. Обижается честно, искренне. И обиженная идет спать. И – никакого секса, потому что она обиделась. И у него настроение уже испорчено. Поэтому – никакого секса. Все как заказывали.

Моя дочь однажды создала ситуацию, над которой мы от души посмеялись.

У нее была назначена важная встреча, и она собиралась на нее очень тщательно. Она достала новый костюм, новые красивые туфли, чтобы превосходно выглядеть на этой встрече. Ее двухлетний сын в это время пил со мной чай на кухне.

– Мам, убери, пожалуйста, мои туфли куда-нибудь, а то Никита их испачкает! – крикнула мне дочь.

– Зачем их убирать? – удивленно спросила я. – Пусть стоят там, где ты их поставила, в коридоре. Очень они нужны твоему Никите!

– Ой, нет мам, он их сейчас увидит, потрогать захочет... Знаю я его, он обязательно их испачкает, лучше их подальше от него убрать!

С этими словами она взяла туфли и отнесла в комнату, поставив их за тумбочкой, на которой стоял телевизор.

Прошло немного времени. По телевизору начался любимый мультфильм внука. Малыш, услышав знакомую мелодию, пришел в комнату смотреть мультик. Он зашел в комнату, неся в руке чашку с чаем. Для него это было очень ответственное дело – самому нести полную чашку...

Дальнейшее произошло на наших глазах.

Ребенок заходит в комнату. И что он видит? Мамины новые туфли! Это уже очень интересно! А еще они почему-то стоят не на месте – не в коридоре, где вся обувь, а за телевизором!

Он подошел поближе, чтобы получше их рассмотреть. Но чтобы получше их рассмотреть, нужно наклониться. Что он и сделал. Но в два года еще не очень понимаешь, что если ты держишь в руках чашку с чаем и наклоняешься вместе с ней, то надо держать чашку вертикально. Он наклонился над туфлями вместе с чашкой. Весь чай с молоком вылился прямо в новые мамины туфли!

Это произошло так быстро, что мы не успели предотвратить это «поливание». Дело было сделано.

– Ну вот, я так и знала, что этим дело кончится! – отчаянно закричала дочь.

А потом мы начали хохотать. Потому что при всем «трагизме» ситуации это было очень смешно.

– Нет, ты только подумай, – сказала я отсмеявшись, – как все замечательно работает! Ты сама придумала, что Никита должен испачкать твои туфли, сама и ситуацию создала, чтобы привлечь его внимание к туфлям. Ребенку и выбора-то не оставалось в этой ситуации, как только сделать то, чего от него ждали. И он в этом не виноват. Что ты заявила, то ты и сотворила. Ну, ты у меня и творец! – восхищенно сказала я дочери.

А сколько раз я сама была таким творцом, когда боялась, что потеряю работу, и теряла ее. Когда «чувствовала», что деньги кончатся, и они действительно «кончались».

Наш совершенный в своих возможностях и примитивный, как любая техника, мозг всегда выполнит нашу задачу – осознаваемую нами как задачу, которую мы себе формулируем, или неосознанную. Наши мысли, являясь задачами для решения, программируют нас на действия, поступки, реакции, которые и приведут к заказанным результатам.

И задачи эти – наши мысли и ожидания – могут быть позитивными: «У меня получится. Я смогу. Я найду работу. Я ищу возможность получать деньги. Я получаю все больше и больше. Я ищу и нахожу своего партнера. Я создаю свой успех. И т. п.» – и они повлекут за собой действия, направленные на положительный результат.

Или эти мысли, ожидания могут быть негативными: «Ничего не получится. Не смогу. Не заработаю. Я никому не нужен. Я неудачник. И т. п.» – и за ними пойдут определенные действия, неосознанно направленные на негативный результат, на неудачу.

Куда бы ни направилась мысль, туда же течет энергия.

Роберт Энтони

Ты можешь идти на собеседование с мыслью: «Наверное, меня не возьмут. Я им не подойду!» – и как бы планируешь ситуацию, чтобы тебя не взяли.

Что приведет к отказу? Твое поведение, исходящее из твоей установки: «Я им не подойду!»

Ты будешь чувствовать себя неуверенно. Ты будешь говорить волнуясь, вяло, тихо, демонстрируя свою неуверенность. На вопрос нанимателя о семейном положении зачем-то выдашь совсем не нужную ему информацию о проблемах в семейной жизни или проблемах с ребенком. На предложение рассказать о себе как о работнике – начнешь что-то мямлить, вместо того чтобы хвалить себя и говорить о своих достоинствах. Ты будешь таким неубедительным, что тебе откажут. Все произойдет так, как ты заказал. И ты скажешь: «Прямо как чувствовал, что не возьмут!» Но это не предчувствие, которое тебя не обмануло, – это твой заказ, который ты сам воплотил в жизнь.

Мы настоящие создатели. Мы воплощаем в жизнь свои неосознанные запросы. Есть огромное количество возможностей, чтобы выполнить их.

Мужчина идет на собеседование по поводу работы. Он заранее «знает», что его туда не возьмут. Фирма серьезная, он в себе не уверен. Он целое утро доказывал жене и теще, что нет смысла идти на собеседование, что такие работники, как он, там не нужны. И с этим внутренним разговором: «Такие работники, как я, там не нужны!» – он идет на собеседование.

Его неуверенность приводит к нервозному поведению. Он приходит на собеседование, в коридоре офиса «случайно» сталкивается с каким-то человеком, взвинченно кричит на него: «Что, не видишь, куда идешь?» Он делает то, что совершенно недопустимо в новой (да и в любой!) организации, – вести себя невежливо, даже хамски.

И что он видит, зайдя в кабинет для собеседования? Человек, проводящий собеседование, – тот самый, которого он обругал в коридоре. «Не нужны нам такие работники!» – говорит этот человек, и на этом собеседование заканчивается. Все произошло, как заказывали!

Я была знакома с женщиной, которая была наполнена негативными мыслями, ожиданиями и прогнозами. Она устроилась работать в фирму по торговле продуктами, заранее считая, что ничего хорошего из этого дела не получится и никто у нее ничего не купит.

Я наблюдала однажды, как напряженно и пессимистически она звонит в магазины, предлагая им взять на реализацию продукты. Она предлагала им скумбрию холодного копчения, будучи уверенной, что никому эта скумбрия и даром не нужна. И когда она говорила в телефонную трубку: «Это фирма... Мы предлагаем скумбрию холодного копчения без головы. Вам не нужно?» – она говорила это так неубедительно, с таким презрением к этой безголовой скумбрии, которой она почему-то должна торговать, – что ей тут же отказывали.

И сама постановка вопроса «Вам не нужно?» – вызывала желание ответить: «Не нужно!» Что ей чаще всего и отвечали. После каждого такого отказа она говорила:

– Ну, я же говорила, что никому эта скумбрия не нужна!

Делая очередной звонок, она в своем неверии произнесла фразу, которая рассмешила меня до слез, а на том конце провода, наверное, вызвала глубокое недоумение.

– Добрый день! – сказала она. – Я скумбрия холодного копчения без головы. Вам не нужно?

В ответ на это странное предложение бросили трубку... Она же вновь «убедилась», что никому эта скумбрия не нужна.

Я была тогда в очередной раз поражена, как работают программы, заказанные самим человеком! Неверие в положительный результат заставляло человека подсознательно делать все, чтобы товар не брали. Этому «помогало» все – от формулировки вопроса, помогающей ответить отказом, до смешной оговорки.

Но это не случайная оговорка! Было внутреннее неосознанное задание сделать так, чтобы подтвердить свое собственное представление: «Никому ничего не надо, никто ничего

не купит!» – и это задание было выполнено. И, как говорится, это было бы смешно, если бы не было так печально.

Мы творим результаты своим поведением, которое всегда определяется нашей задачей – осознанной или неосознанной.

И это очень важный вопрос, который мы с тобой затронули, – почему мы сами задаем такие «негативные» задачи. Мы ведь действительно иногда заказываем себе далеко не лучшие результаты, даем себе далеко не лучшие команды, программируем сами себя на получение каких-то очень негативных результатов – вроде: «Пропали деньги... Работы нет... Счастья нет... Ничего не получится...»

И если вернуться к слову «заказываем», то мы иногда в самом плохом смысле этого слова «заказываем» себе несчастья, как бы «заказывая» самих себя. И нам в этой книге очень важно будет разобраться, откуда в нас такое количество негативных, плохих, тяжелых, даже трагичных «заказов», ожиданий, команд самим себе. Почему мы думаем так, как думаем. Откуда в нас эти жертвенные негативные мысли, которые приводят нас потом к таким же жертвенным, негативным, полным несчастий и разочарований жизням. И мы уделим этим вопросам много внимания на страницах не только этой книги, но и всех книг серии. Мы уделим много внимания тому, как освободиться от таких негативных программ, как отменять их, – как я отменила себе задачу «Не достану» на «Надо достать!»

Но пока – давай спокойно и последовательно разберемся в самом механизме: как получается, что мысль, выраженная в словесной формулировке, приводит к реальным поступкам и действиям. Давай рассмотрим все особенности, проявления этого механизма, чтобы лучше увидеть наши творческие способности, наши возможности творить наши жизни.

Глава 2

Творческие способности мысли

Мысль творит способы

Наш мозг действительно внимательно слушает каждое наше слово и послушно выполняет любую нашу команду. И этот результат иногда содержится в одном слове.

«Пойду *поговорю* с начальником о прибавке зарплаты», – говорит человек. И тем самым ставит перед собой задачу *поговорить* с начальником. У него нет задачи *убедить* начальника, нет задачи *получить* прибавку, *получить* повышение. Есть задача *поговорить* – именно она и решается. Он *поговорит*, но это не означает получение прибавки, и, разочарованный *разговором*, покинет кабинет.

Много лет проводя тренинги в организациях, я сталкивалась с самыми разными вариантами таких неосознанных задач, заранее не направленных на нужный результат.

«Пойду *покажу* клиенту квартиру», – думает риэлтор. Идет и *показывает*. И показ проходит за показом – а продаж нет. Но ты можешь еще год *показывать* квартиры безо всякого результата, потому что нет задачи *продать* квартиру, *убедить* клиента в необходимости покупки этой квартиры.

«Проведу показ косметических средств. Покажу клиенту товар. Расскажу о новой коллекции», – все эти задачи не включают продажу как осознанную задачу. Поэтому и заканчиваются, как правило, тем, что человек показывает и рассказывает, но не продает.

Мысль – это цветение, слова – завязь, а действие – получающийся в результате плод.

Ральф Уолдо Эмерсон

«Он не поймет... Он не понимает...» Сколько раз я слышала эту фразу от людей, находящихся в конфликтных отношениях!

Но, если ты начинаешь что-то объяснять человеку, будучи уверенным, что он «не поймет», ты ставишь перед собой не осознанную тобой задачу объяснить ему так, чтобы он не понял.

Ты начинаешь это делать так напряженно, или агрессивно, или равнодушно, или дотошно, разговаривая с ним, как с тупым, – что сам разговор действительно начинает напрягать, или обижать, или раздражать, – и разговор не складывается. И ты получаешь результат – тебя опять не поняли.

Но – как ты все это объяснял? С каким ожиданием от разговора? И стоит ли удивляться этому результату?

Если бы мы только слушали себя, следили за тем, что сами себе говорим, командуем, – сколько ненужных, неправильных задач мы бы себе не ставили!

«Вселенная шуток не понимает!» – есть такая известная фраза. И я не раз, а сотни раз убеждалась, как дотошно, дословно выполняются наши заявки!

– Да не нужны мне эти мужчины, с ними одна морока, – провозглашает женщина, а потом изумляется, почему мужчины не проявляют желания знакомиться с ней, не обращают на нее внимания.

– Нет денег – нет проблем! – гордо заявляет кто-то и недоумевает, почему деньги обходят его стороной.

Каждое слово в наших командах себе – важно. Потому что уже одно слово может заказать весь результат. И не только результат, но и способ его достижения.

«Я *добьюсь* успеха!» – говоришь ты. И что ты будешь делать? Именно *добиваться*. Не *достигать*, не *идти* к успеху, не *получать* успех, а именно *добиваться* – тяжело, уставая и выматывая себя. Потому что само слово предполагает *битву*, трудный способ достижения успеха.

Мысль меняется в зависимости от слов, которые ее выражают.

Блез Паскаль

Именно потому, что наш мозг анализирует словесную формулировку, слышит каждое слово, принимая его к действию – важно каждое слово в формулировке. Цель, поставленная человеком, может быть одна, а способы ее достижения – разные. Одно и то же дело можно сделать легко или трудно. Радостно или нудно. Спокойно или через конфликт. Так, как ты сам себе закажешь.

Одна из участниц тренинга заявила однажды: «Я *отвоюю* у мужа свое право на свободное время!»

– Но зачем же сразу *воевать*? – спросила я. – Почему не *объяснить* мужу необходимость для тебя свободного времени? Почему не *убедить* его, почему не *показать* ему, как важно для тебя отдыхать, или расти, или заниматься тем, что тебе интересно? Почему тебе не *заинтересовать* его тем, как много ты и он приобретете, если ты сможешь уделять себе время!..

Каждое из этих слов – *отвоевать*, *объяснить*, *убедить*, *заинтересовать*, *показать* – содержит разные варианты подходов к достижению одной и той же цели. Они уже заранее включают в себя разные слова, разные интонации и примеры, разные действия. Разные энергозатраты. Разные последствия – в настроении, в отношениях.

Мы сами готовим себя к тому, как произойдет событие: каким способом, какими действиями. С какими последствиями.

Много лет назад, когда я была молодым преподавателем, – я готовила к госэкзамену свою первую группу студентов. Я была совершенно неопытной, я не дотягивала до уровня моей коллеги – строгой, солидной женщины, опытного и требовательного преподавателя, тоже готовившей к госэкзамену свою группу. Я переживала за своих студентов, за их результаты. Но что же произошло? Моя группа сдала госэкзамены прекрасно, ее – на грани провала. Я стала анализировать ситуацию и поняла, в чем причина таких разных результатов.

Каждый раз, начиная семинар, я говорила:

– Ребята, сегодня очень легкая тема, вы у меня умные, вы все поймете сразу. В этой теме всего две важные мысли, которые мы с вами обсудим, а остальное вы легко дополните, вы же способные...

– Да сдадите вы все легко! – говорила я им на консультации перед экзаменом. – Все вы знаете. Чего не знаете – придумаете. Экзамен – легкий, вы – умные...

Я настраивала их на легкость, на успех. Я поддерживала в них уверенность в собственных силах. Я делала это тогда неосознанно. Мне самой было легче именно от такой формы общения с ними. Но, делая это неосознанно, я помогла своим студентам легко и хорошо сдать сложный экзамен.

Моя коллега поступала по-другому.

– Сегодня очень трудная тема, – говорила она. – Я вообще не знаю – как вы в ней разберетесь. Я просто не представляю, как вы будете сдавать госэкзамен, – говорила она. – Такой трудный экзамен – и вы с вашими знаниями...

Она говорила это с убийственной интонацией, в которой читалось: «Бестолочи вы, бестолочи, все равно ничего не поймете!» Она действительно именно такими их считала, не раз выражая это мнение напрямую. Неосознанно для себя она так запугивала студентов, формиро-

вала такое трудное и напряженное отношение к теме, что их «парализовывало» еще до начала изучения темы. И с установкой «это трудно, это не понять» им действительно было очень трудно что-либо понять. Неверие в свои силы было у них сформировано. Результат был запрограммирован. Трудный способ его достижения – тоже.

Как часто мы сами своим ожиданием трудностей настраиваем себя на трудные способы, трудные пути достижения цели. И как часто мы не достигаем нужных результатов. Или достигаем их так мучительно трудно, что даже не испытываем удовлетворения.

И мы творим это сами для себя. Творим неосознанно. Но если даже наше неосознанное творчество приводит к таким результатам, то какую радостную, легкую, гармоничную жизнь мы сможем создавать, если будем творить свою жизнь осознанно, заказывая нужные результаты и легкие способы их достижения?

Мысль заказывает выбор нужной информации

Очень часто на тренингах, посвященных нашему умению творить собственную жизнь своими мыслями, я прошу участников сделать простое упражнение.

– Посмотри внимательно по сторонам, – говорю я, – и отметь, найди все, что есть в этом зале зеленого цвета.

Я даю людям несколько минут, чтобы они хорошенько все осмотрели и нашли все островки, кусочки, фрагменты, предметы зеленого цвета.

А затем я прошу их закрыть глаза и вспомнить, представить зрительно, где в зале находятся эти зеленые островки, фрагменты, предметы...

– Получается? – спрашиваю я. – Получается представить, вспомнить, где в зале зеленый цвет?

Люди кивают, по их лицам видно, что процесс идет успешно.

– А теперь, – прошу я, – не открывая глаза и представь, вспомни, где находится красный цвет? Где – синий? Где – желтый?

В ответ – всегда! – раздается хохот. И всегда – изумление и напряжение написано на лицах людей. Потому что они стараются вспомнить – и ничего у них не получается. И они искренне удивляются: ведь видели же, видели, когда искали зеленый цвет, – видели все цвета, не могли их не видеть, но вот не помнят, ничего не вспоминается или вспоминается самая малость...

Видеть-то они видели, но вот задачи *увидеть*, запомнить не было. Была задача увидеть, запомнить зеленые островки цвета – и мозг с помощью зрения старательно их высматривал, отмечал, запоминал. Другие цвета он тоже «видел», только вот задачи запомнить не было...

Я очень люблю это простое упражнение, которое ясно и доходчиво показывает, как происходит выполнение наших мысленных заказов.

Потому что в основе нашего «мысленного» творчества и лежит прекрасная возможность подсознания – выбирать отдельную, заказанную информацию.

В нашем подсознании хранится вся информация о нас самих, о наших возможностях, все наши знания и опыт. Это мегабайты информации, которую мы сами не осознаем, но наш заказ помогает активировать нужное, вывести на поверхность значимое.

Мозг действительно не может держать в сознании всю информацию. Он может высветить кусочек информации, остальная хранится в памяти. Ты командуешь, какую часть информации достать. Именно нужную информацию – «зеленый цвет» – он выбрал и показал тебе. Он показал тебе часть информации, которую ты вызвал своим заказом.

В этом упражнении я сама дала участникам заказ – что им нужно увидеть. В реальной жизни каждый из нас сам себе заказывает, что видеть в жизни, в событиях, в людях.

Мы сами заказываем, что видеть в наших партнерах, детях, в людях, которые нас окружают. Что видеть в происходящих событиях. Что видеть в жизни.

Если твои представления о работе, ее наличии, возможностях устроиться выражены мыслями: «Мир полон работы! Я ищу и нахожу работу! Я – достоин хорошей работы!» – то твои мысли становятся заказами на поиск и нахождение информации о работе.

И ты – начинаешь «видеть» объявления с предложениями работы, тебе «приходит» мысль купить газеты с информацией о работе. Мозг выбирает для тебя и «поставляет» тебе возможные варианты поиска работы. Твой запрос – «ищу и нахожу работу» – приводит тебя к определенным действиям. Ты начинаешь звонить в фирмы, рассылать свое резюме, сообщать родственникам, знакомым, одноклассникам, что ты ищешь работу. Ты разворачиваешь обширную деятельность по поиску работы, и нет ни одной причины, чтобы она не нашлась.

Но если ты считаешь, что работу сейчас не найти, то твоя мысль: «Работу сейчас не найти» тоже становится заказом – что видеть во всей информации о работе. И из всей информации о возможном трудоустройстве ты неосознанно будешь выбирать ту, которая подтвердит твое убеждение, что *работу сейчас найти нельзя*.

Ты начнешь «видеть» статьи в газетах о безработице, тебе на глаза будут «попадаться» объявления «Ищу работу» и ты будешь этим подтверждать свою мысль, что вот, мол, нет работы, люди тоже ищут, а найти не могут; ты будешь слышать разговоры в транспорте, как кто-то тоже не устроился на работу...

Моя подруга «искала» работу, будучи уверенной, что «сейчас не устроишься». И она действительно не могла устроиться.

– Ничего не поделаешь, – говорила она. – Моя профессия нигде не требуется...

Я же, уверенная, что сейчас можно найти любую работу, постоянно подсовывала ей варианты.

– Где ты их берешь? – каждый раз удивлялась она.

– Как где? – отвечала я. – В газете. Открыла газету объявлений, а в рубрике вакансий – твоя специальность. По телевизору объявление было – новой фирме нужны такие специалисты.

– Ну не знаю, – говорила она, – я смотрю, смотрю – и ничего не нахожу!

– Так ты смотришь, – говорила я ей, смеясь.

Она действительно их не видела. Зато постоянно рассказывала мне о своих знакомых, которые тоже ищут и не находят работу. Пересказывала телепередачу о безработице в стране. Сетовала на жизнь, в которой бедные люди сидят без работы.

Мы сами выбираем, что нам видеть. И наши заказы выполняются.

Мы видим то, что подтверждает наши мысленные убеждения. Мы видим то, что нам значимо, актуально.

Я сама много лет назад, имея специальность психолога-практика, оказалась без работы. Отработав положенное время по распределению, я вышла в мир с вопросом – что делать дальше, где работать. И я, молодая, неуверенная в себе женщина, сразу решила, что сейчас не устроишься и что психологи никому не нужны. Я была тогда убеждена – в нашей стране психологи никому не нужны, это совершенно невостребованная профессия.

Думаю, что такое мое убеждение просто позволяло мне иметь уважительную причину для того, чтобы не искать работу, уберегая себя от ответственности, от столкновения со взрослой, самостоятельной жизнью.

И я не искала работу психолога. Весь мой поиск заключался в том, что я зашла на биржу труда, мне предложили свободную вакансию психолога в детском саду, место малооплачиваемое. Я отказалась от него и «убедилась», что работы для меня нет. И какое-то время просто бездействовала, переживая настоящую депрессию: куда идти и чем заниматься в этом огромном мире? И когда меня спрашивали, как обстоят дела с работой, я отвечала – психологу сейчас просто невозможно устроиться...

Спустя несколько месяцев, в случайном разговоре с одним человеком, я упомянула, что я по образованию психолог. И получила от него в ответ удивительную реакцию. Он восторженно заявил, что это самая необходимая в мире профессия! Что это дело будущего, что у нее такие перспективы! Я так была удивлена в тот момент его взглядом на мою профессию, что даже не знала, что ему ответить. Но по дороге домой после этого разговора мне почему-то захотелось купить газету с предложениями о работе. И я, к своему удивлению, увидела там несколько объявлений о вакансиях, увидела объявления психологов, которые предлагали консультации. И я подумала – а почему бы мне не консультировать людей, я ведь этому училась? Почему моего объявления там нет?

Я позвонила по поводу предложенных вакансий и уже через несколько дней работала по специальности. И мое объявление появилось в газетах, и на протяжении нескольких лет

в дополнение к основной работе я занималась консультированием. Я действительно *увидела* возможность работы по специальности, которой не видела раньше.

Спустя несколько месяцев я приехала в гости к родителям, в другой город и зашла в свой любимый книжный магазин. И увидела просто огромное богатство – книги по психологии, практические справочники, материалы для тестирования. – Такая литература в тот момент, когда я начала деятельность практического психолога, была необыкновенно важна для меня. Я купила чуть ли десяток этих пособий и, радостная от такого приобретения, сказала женщине-продавцу:

– Какое счастье, что эти книги появились в продаже!

Она спокойно отнеслась к моим эмоциям и сказала:

– Что значит появились? Мы ими третий год торгуем! Они тут все время лежали!

Я, удивленная, замолчала, не в силах это понять. Каждый раз, приезжая к родителям, я приходила в этот магазин купить какие-нибудь книги. На протяжении нескольких последних лет как минимум два раза в год я посещала этот магазин при издательстве. Я покупала здесь художественную литературу, которая при книжном дефиците того времени здесь всегда была. Я покупала здесь прекрасные буклеты по рукоделию, которым всегда увлекалась. И я никогда не видела здесь литературы по психологии.

– Да не может быть! – только и сказала я продавцу. – Я к вам уже третий год захожу и никогда этих книг здесь не видела...

– Не знаю, как вы смотрели, – равнодушно бросила она мне в ответ. – Вы на дату издания посмотрите. Мы ими третий год торгуем...

Мы действительно видим в окружающей жизни то, что нам важно. Что нам нужно увидеть. Что мы хотим увидеть. Что значимо для нас. Что актуально. Что подтверждает наши мысленные убеждения.

И эта наша особенность выбирать и видеть то, что мы хотим видеть, и позволяет нам быть творцами событий и своих жизненных результатов.

Мысль определяет выбор

Представь себе такую картинку. Ты находишься в маленьком живописном домике. Ты подходишь к окошку, чтобы посмотреть, что там, за окном. И что ты видишь? Ты видишь веселое небо, цветы, деревья, склонившие свои ветви под тяжестью плодов...

Ты подходишь к другому окну. За ним мрак, грязь, ничего не видно, стоят какие-то уродливые сухие деревья, на которых ничего не растет...

Так не бывает, скажешь ты. Не бывает, чтобы из одного окна человек видел хорошую картинку, а из другого – плохую. В жизни все перемешано. И в одном и том же мире есть и солнце, и мрак, и плодоносящие деревья, и сухие... Точно. Все это есть в одном мире. Вот только, что видеть в этом мире – выбирает каждый из нас.

Однажды в замечательный весенний день, когда снег только сошел, и в воздухе чувствовался свежий запах земли, и ослепительное солнце уже заметно грело, я села в такси и водитель сразу огорошил меня фразой:

– Вы заметили, какая стоит отвратительная погода?

Я не знала, что и сказать в ответ, – таким неожиданным было это заявление. Я молча посмотрела в окно – солнце светило, блики его отражались в зеркалах лужиц, сам воздух был насыщен ощущением весны.

В ответ на мое молчание водитель добавил:

– И что интересно, такая погода стоит с начала перестройки. Вот как началась перестройка, как начались всякие неприятности, так и погода испортилась...

Я с удивлением посмотрела на этого человека, понимая, что его взгляд на погоду – не просто сиюминутное видение. Он именно *так* видит погоду уже давно, несколько последних лет. И не только погоду. Он *такой* видит жизнь. Он не видит солнца. Он видит грязь, колдобины на дороге, мусор. Он сам – недовольный, негативный человек, – и через призму себя он видит мир. Он именно это выбрал видеть, пусть и неосознанно для себя.

Я же, наполненная радостью от жизни, видела эту жизнь совсем другой, видела и погоду другой – я именно это выбрала видеть, тоже неосознанно.

И я поразились этой разнице, подумав потрясенно: мы как инопланетяне – хотя и живем на одной планете, но чувствуем и видим все по-разному. Поэтому так трудно иногда людям договориться друг с другом – каждый видит свое. Каждый выбирает, что ему видеть в зависимости от своего неосознанного желания, продиктованного его убеждениями о жизни, мире и самом себе.

Злые люди походят на мух, которые ползают по человеческому телу и останавливаются только на его язвах.

Жан де Лабрюйер

Каждый человек имеет свой внутренний заказ – видеть хорошее или плохое в жизни. А за этим заказом стоит его принципиальное отношение к жизни и к миру: мир прекрасен или мир ужасен.

Если мы считаем мир ужасным, то наше подсознание поможет нам увидеть это. И мы начинаем видеть грязные лужи, мусор, хамство, высокие цены, несправедливость. Наш слух выхватывает слова песни, звучащей из чьего-то окна: «Ты бросил меня...» или «Безответная любовь...» Читая газеты, мы выбираем информацию о безработице, о преступности, о беспризорных, о несправедливости политиков, об ограничениях и невозможности достижения успеха. Нам хочется посмотреть какой-нибудь «добрый» фильм, вроде «Братвы». И на партнере, выходящем на кухню, мы тут же замечаем, «не ту» рубашку, или то, что он сам какой-то «не такой». И мы действительно живем в том мире, какой сами себе заказали увидеть.

Есть люди, которым приятнее думать о том, что пчелы жалят, чем о том, что они дают мед.

Эмиль Кроткий

Но если ты решишь, что жизнь прекрасна, то тем самым ты заказываешь мозгу выбирать из всех фактов жизни хорошие, подтверждающие это убеждение. И ты видишь, что открываются новые магазины, ты замечаешь рекламу в метро с товаром, который был тебе нужен, ты «обращаешь внимание» на новые ступеньки в подземном переходе, «видишь» хорошую погоду, даже то, что идет дождь, тебе нравится, потому что после него все быстро зазеленеет. И рука не тянется за какой-нибудь «тяжелой» газетой, с «тяжелой» информацией. Хочется купить сборник анекдотов или книгу по популярной психологии, полной оптимизма. И хочется сходить на комедию, или в парк, или в боулинг, туда, где весело, где бодро, где интересно. И ты «слышишь» другие песни. Видишь целующуюся на улице пару и радуешься тому, что людям хорошо. Даже слоган на рекламном щите «Вперед в будущее» кажется написанным именно для тебя. Потому что жизнь – прекрасна! Задача видеть хорошее, выбирать хорошую информацию решается. И ты реально живешь в хорошем, добром мире.

Веселый человек создает себе веселый мир, мрачный человек создает себе мир мрачный.

Сэмюэл Смайлс

Одна женщина рассказала такую историю:

– Я работаю в школе, и когда заканчиваются уроки, я люблю идти к остановке трамвая через парк. Мне очень нравится там ходить: очень красиво вокруг, в любое время года – деревья, кусты, птицы... Я иду и любуюсь красотой, я отдыхаю после напряженного дня...

Однажды моя сослуживица, выйдя со мной из школы и видя, что поворачиваю к дорожке, ведущей к парку, удивленно спросила:

– Ты что, через этот парк ходишь?!

В ее словах было не просто удивление – изумление.

Теперь уже изумилась я:

– А что в этом такого?

Моя попутчица не в шутку заволновалась:

– Да ты что, не знаешь, это же парк онанистов! – произнесла она с ужасающей интонацией.

Я не сразу поняла смысл сказанного. Она же, смущаясь, объяснила:

– Ну, не онанистов, а этих, которые ходят и всем демонстрируют...

Смысл наконец-то дошел до меня. Я была поражена. Я столько раз ходила по этому парку и никого с подобными склонностями не заметила. Я объяснила это своей попутчице.

– Ладно, – успокоенно сказала она, – тогда я тоже с тобой пойду.

Мы шли через парк, о чем-то говорили. Я смотрела на деревья, на которых начали набухать почки. Вдруг попутчица толкнула меня локтем и азартно спросила:

– Видела?!

Я сразу ничего не поняла.

– Ну, видела, сейчас мужик прошел, плащ распахнул... Видела, он – показал?!

Я ничего не видела. Я не заметила даже этого мужчину, хотя он прошел мимо нас, и уж, конечно, я не рассматривала, что он там показал под распахнутым плащом... Я видела деревья, я видела красоту, я видела птиц, лужайку, на которой еще не растаял островочек снега...

Меня просто поразило потом – как же так? Мы шли вместе через один и тот же парк и видели такую разную жизнь! Я – радостную, красивую, светлую, она – грязную, стыдную, неприличную... Каждый видел то, что хотел видеть, каждый видел то, что был готов увидеть. Каждый видел то, что выбрал увидеть...

Да, в жизни все происходит именно так, как в рассказе этой женщины.

И именно этим и отличаются друг от друга люди.

Одни видят грязь, трудности, ограничения, несправедливость, мужчин-скотов и женщин-стерв, невозможность нормальных отношений, человеческую злобу, наказание Божье, тупик...

Нельзя ожидать, что мир будет выглядеть светлым, если вы постоянно носите темные очки.

Джордж Элиот

Другие видят – в этом же мире, в той же самой жизни (в одной и той же жизни – я хочу это подчеркнуть!) – красоту и справедливость, легкость, доброту людей, справедливого Бога и Вселенную, любящих тебя, возможности, свободу, безграничные просторы.

Но разное видение наверняка и создаст им разные события, разные поступки – разную жизнь. И нам нужно осознавать свои возможности быть тем человеком, который выбирает – что ждать и во что верить. И эта свобода выбора, возможность выбора есть всегда.

Если у тебя, например, есть намерение выйти замуж или жениться, ты можешь верить в то, что обязательно встретишь своего человека и будешь счастлив. Но можешь считать, что все нормальные мужчины или женщины уже давно «разобраны», и, скорее всего, придется тебе доживать жизнь в одиночестве.

Если ты, например, потерял работу, ты можешь верить в то, что справишься с временными трудностями и обязательно найдешь хорошую работу. Но можешь погрязнуть в кошмарных видениях, что скоро твоя семья, не имея средств, будет стоять на паперти или рыться на помойке в поисках пропитания.

Мы сами выбираем, что видеть – достоинства или недостатки, свободу или ограничения, успех или неудачи, возможности или невозможности.

И каждый наш выбор приводит нас к конкретным действиям, к созданию нужных ситуаций и нужных результатов.

Мысль присоединяется к Высшей информации

Мы способны не только творить ситуации, которые подтверждают наше мысленное решение. Мы способны творить события. Мы способны творить обстоятельства.

Потому что наши мысли не только тревожат, будоражат мозг – выполняй, выполняй все, как надо. Наши мысли тревожат, будоражат Вселенную с ее мощными информационными полями, безграничными возможностями.

Учеными уже доказано, что любое слово, любая мысль имеют свою вибрацию. Ты выпускаешь свои мысли, и они совибрируют с тонкими вибрациями Вселенной. И ты реально можешь присоединяться к мировой информации, «доставать» из нее нужную информацию. Ты можешь заказывать события, привлекать нужных людей. И в этом нет ничего мистического.

Много лет назад, когда я сама искала ответы на вопрос: как же так получается, что мысли воплощаются в реальность, – один продвинутый человек просто и доступно объяснил мне теорию информационных полей:

– Представь себе, что есть огромное информационное поле Земли. Это поле высоких вибраций, в котором хранится вся информация. И каждый человек представлен в этом поле маленькой точкой. Это как маленькая ячейка, в которой содержится вся информация о человеке. И когда он заявляет о своих желаниях, своих ожиданиях, – это попадает в его ячейку, и эта информация поступает в информационное поле Земли. Происходит обмен. Он получает ту информацию, за которой обратился...

Я подумала тогда, что это похоже на мощную Вселенскую телефонную станцию: ты звонишь, и тебя соединяют с нужным абонентом. И важно, каков твой запрос – позитивный или негативный. Соединят тебя с возможностями, помогая тебе, чтобы все произошло так, как ты заказываешь, или соединят тебя со способами, не позволяющими достичь того, в осуществление чего ты сам не веришь, помогая тебе в том, чтобы это не произошло.

Ты говоришь: «Я ищу партнера для создания отношений!» И тебя «соединяют» с мужчинами или женщинами, которые тоже ищут партнеров для создания отношений.

Но если твой заказ: «И без мужчины (женщины) обойдусь! Мне никто не нужен!» – тебя просто ни с кем не соединяют. Тебе же не нужно!

И твой запрос в информационное поле: «Ищу работу! Нужна работа! Ищу хорошую высокооплачиваемую работу!» привлечет к тебе информацию о возможных работах. Но если твой «звонок» туда: «Работы нет! Сейчас не устроишься!» – тебя ни с кем и ни с чем не соединяют. Нет задачи соединять тебя с информацией о работе.

Наши мысли являются заказами, уходящими во Вселенную. И то, как эта система работает, – очень похоже на огромный Вселенский ресторан, где заботливые официанты в точности исполняют твой заказ.

«Я люблю деньги! Я жду денег! Я притягиваю деньги! Я нахожу деньги! Деньги – это замечательно! Я получаю все больше и больше!» – говоришь ты – и этот заказ исполнят, подключив тебя к информации о деньгах, о возможности их привлечь, заработать, выиграть, найти.

«Деньги обходят стороной... Деньги кончаются... Денег нет... Не могу заработать...» – увы, и этот заказ исполнят.

И если мы говорим о мозге как о высокочастотном, совершенном компьютере, то Вселенная с ее информационными полями представляет собой Вселенский Интернет, содержащий всю необходимую информацию обо всех возможностях, ресурсах, силах, все знания о событиях, о людях. Твой мозг, как компьютер, имеет возможность подключаться к этой информации. Находить необходимую информацию согласно его запросу.

Мы действительно подключаемся к нужной информации точно так же, как подключаемся к Интернету и входим в поисковую систему, где формируем свой запрос.

И если ты пишешь в «поисковик»: «Ищу нормального мужчину...» – он начнет во всей информации, содержащейся в Интернете, искать, выбирать для тебя информацию о нормальных мужчинах, местах их «обитания», способах знакомства и т. д.

Но если ты в «поисковике» заявляешь фразу: «Нормальных мужчин нет, остались одни тряпки...» – он тоже поищет во всей содержащейся во Вселенском Интернете информации нужную тебе информацию и выдаст тебе кучу файлов обо всяких «тряпках», о социологических опросах, которые подтверждают твоё представление о мужчинах-«тряпках», статьи из газет о мужчинах, которые ведут себя как «тряпки». Он ответит на твой запрос подходящей, отвечающей запросу информацией.

Твой запрос: «Работы нет, сейчас не устроишься...» – выдаст тебе кучу информации о безработных, о безработице, о биржах труда с очередью безработных и т. п. Получите, как запрашивали.

Твой запрос: «Ищу работу!» выдаст огромное количество информации с предложениями о работе. И она действительно начинает приходить. Она начинает поступать в твою реальную жизнь. Ты вдруг слышишь на улице какую-то фразу о работе, которая помогает тебе в поиске. Неожиданно, чисто «случайно» ты «замечаешь» объявление, наклеенное на столбе, мимо которого ходил каждый день. Ты «случайно» встречаешь знакомого, которого десять лет не видел и который так же невзначай выдает тебе информацию об интересующей тебя работе. Такие «случайности» бывают. Это похоже на чудо, совпадение. Но это не случайность, не совпадение: Высшие Силы выдали ответ на твой запрос.

Твоя мысль является командой в первую очередь тебе самому, но Высшие Силы, информационные поля, в которые ты «втыкаешься» своим запросом, реагируют, отвечают на твой запрос.

Именно поэтому очень важно, какие мысленные заказы ты посылаешь во Вселенную. О чем ты просишь. К какой информации хочешь подключиться.

Где мысль, там и могущество.

Виктор Гюго

Твое ожидание, страх того, что на тебя, идущего поздним вечером по улице, могут напасть бандиты, ограбить тебя, – помогает этому случиться. Потому что ты на самом деле своим страхом, своим ожиданием сигнализируешь во Вселенную: «Я жду ограбления!»

Бандиты, вышедшие с этой целью на улицы в поисках жертвы, тоже обращаются в информационные поля: «Кого бы ограбить?» Ваши взаимные запросы встретятся. Не говори потом, после ограбления: «Я просто чувствовал, что этим все кончится!» Ты притянул ограбление своими страхами, своими неосознанными заявками.

Одна женщина рассказывала, что всегда жалеет пьяных, не может отказать им в помощи – и почему-то постоянно с ними сталкивается в жизни. Она описала случай, когда к ней притянулся очередной пьяный мужчина.

– Представьте себе, – говорила она возмущенно, – в два часа ночи раздается звонок в дверь, открываю – стоит на пороге незнакомый мужчина, лицо в крови, сам на ногах еле держится, и говорит: «Окажите первую помощь – меня побили...» Я, изумленная, говорю: «А почему вы именно ко мне в квартиру позвонили?» – «Не знаю, – отвечает тот. – Случайно... Захотелось...» Нет, вы только подумайте, – говорила она нам, говорила действительно горячо, – мол, до чего дошли эти невозможные пьяницы! – я живу на третьем этаже, он мог бы, зайдя в подъезд «за первой помощью», позвонить в первую попавшуюся квартиру, но он идет на третий этаж и выбирает из четырех квартир на этаже именно мою, и звонит в мою дверь!.. Ему, видите ли, так захотелось!..

Этот случай – просто прекрасное подтверждение тому, как работают наши мысли в содружестве со Вселенной, с ее информационными полями. Ведь в данном случае пьяный мужчина,

ищущий поддержки, – действительно соединяется с женщиной, в чьей системе представлений оказать помощь пьяным, позаботиться о пьяном – норма.

Тебя действительно «соединяют» с заказанными событиями, обстоятельствами, людьми. И тут тебе не на кого обижаться. Тебя там, наверху, очень любят и рады выполнить любой твой заказ. Поэтому – думай что заказываешь!

Много лет назад, когда мы открывали трениговую компанию, я попала в сложную ситуацию, когда мне была необходима поддержка.

Была сложная ситуация в стране – только что грянул кризис, все было непонятно и зыбко. Мы решили открыть свою фирму, на это требовались деньги, которых не было, и силы, которые тоже были на исходе. Муж попал в больницу, я осталась одна – со всем ворохом организационных, бумажных, хозяйственных дел. Я очень устала и как-то вечером засомневалась: а надо ли вообще все это делать? Это так сложно! Это так ново! И кому это нужно? Люди еще не понимают ценности тренингов, ценности личностного роста. И надо ли пахать эту целину?..

В какой-то момент я особенно остро почувствовала, как мне нужна поддержка! Потому что я сама не могла принять решение – продолжать это дело или, как раньше, просто искать себе разовую работу, не «замораживаясь» с новыми программами, набором персонала, рекламной, офисом и т. д. Я просто попросила и саму себя, и Вселенную: «Мне так нужна помощь... Мне так нужна ясность... Помогите!»

Утром я пошла в офис, который мы открывали. Начала распаковывать вещи, а сама все думала: мне нужна помощь, чтобы понять, что делать дальше, нужно ли вообще что-то делать.

Неожиданно в дверь постучали, и в комнату вошла женщина, участница одного из тренингов, которые мы провели еще до открытия офиса. Ее приход меня действительно удивил: еще никто толком не знал, где находится наш офис. И я, естественно, никого не ожидала здесь увидеть. Но она пришла, и пришла такая радостная, такая светлая, в замечательном настроении.

– Ты знаешь, – сказала она, – я тут по делам шла, задумалась и как-то случайно свернула не на ту улицу. Иду по этой улице, вижу этот дом и вспоминаю, что кто-то мне говорил, – вы тут офис открываете. Посмотрела – здание небольшое, четыре этажа, решила вас поискать. Вот нашла!

И после этого вступления она начала нас хвалить! Она сказала, что потому и зашла, что ей очень захотелось сказать нам слова благодарности. Что мы делаем важное, нужное дело... Что ее жизнь изменилась... Что она только сейчас по-настоящему начала понимать, кто она и какие у нее есть силы... Что люди, которым она рассказывает о наших программах, очень заинтересовались ими. Что это очень нужно людям...

Она сказала мне столько хороших, поддерживающих слов, что после этого разговора мне даже решать ничего не пришлось – я поняла, что надо дело делать. Открывать офис. Набирать команду и проводить тренинги.

Меня поразило тогда, как вовремя она попала ко мне. Как «случайно» пошла не по той улице. С какой настойчивостью обходила она этажи – комнату за комнатой! – в поисках нашего офиса. Такое чувство, что мне ее просто «прислали». Направили ко мне нужного человека, с нужной мне поддержкой, о которой я попросила. (О нашей возможности обращаться к Высшим Силам за поддержкой мы еще более подробно поговорим с тобой в книге «Сотвори себе поддержку».)

Все, что неожиданно изменяет нашу жизнь, не случайность. Оно – в нас самих и ждет лишь внешнего повода для выражения действием.

Грэм Грин

Мы действительно можем подключаться к нужной нам информации, получать ответы на наши вопросы из «высших» источников.

Мы можем притягивать к себе определенных людей. Мы можем создавать события и обстоятельства своими мыслями.

И никакой мистики в этом нет.

Потому что мысль – действительно материальна.

И если ты осознаешь свои возможности, – ты начинаешь использовать их для осознанного творчества своей жизни, такой, какой ты хочешь ее видеть. Ты можешь создать нужную тебе ситуацию, притянуть нужных тебе людей. И сделать это осознанно.

Недавно, уезжая из пансионата, в котором я жила и писала книгу, я столкнулась с трудностью. Оказывается, уехать из него в Москву можно было двумя способами – либо заказать такси, либо дойти до ближайшего поселка, откуда ходили маршрутные такси.

Я обнаружила это, уже уйдя из пансионата, прождав за его воротами, где, как я думала, и была остановка маршрутки, минут десять. Поняв, что у меня есть два варианта: либо вернуться в пансионат, вызвать такси и ждать, пока оно приедет, либо с сумкой, полной вещей, идти до ближайшего поселка, – я задумалась. Ни тот, ни другой вариант меня не устраивал.

И тогда я подумала: в мире столько машин, обязательно какая-нибудь машина приедет в это место. Приедет и заберет меня. Я понимала умом, что место это достаточно отдаленное, пустынное, такси сюда просто так не придет. Надеяться, что приедет какая-то машина, которая привезет в пансионат очередного постояльца, тоже не приходилось, – дело было почти к вечеру, когда оформление заезда уже не проводилось. Но я, уверенная в том, что в этом мире всегда есть возможности и мой запрос услышан, осталась ждать. Я стояла и просто ждала машину, которая приедет за мной. Я просила Вселенную: «Пожалуйста, мне тут холодно стоять, мне очень нужно уехать в Москву. Пошлите мне кого-нибудь... У вас там столько машин... Пришлите кого-нибудь за мной, пожалуйста...»

Прошло какое-то время – и появилась машина, которая, подъехав к воротам пансионата, стала разворачиваться, чтобы ехать обратно. Я остановила ее и попросила водителя отвезти меня в Москву, до которой нужно было ехать около получаса. Водитель выглядел растерянным.

– Да вы знаете, – сказал он мне, – я просто выехал машину опробовать после ремонта, я не собирался никуда ехать...

– Ну и замечательно, – сказала я ему, – вот и опробуете по пути в Москву.

Он помолчал, потом сказал удивленно:

– Надо же, я тут случайно появился, я как-то не в ту сторону со двора поехал, пришлось вот тут разворачиваться...

– Вот и хорошо, – сказала я. – Это вас просто за мной послали...

Мужчина удивленно посмотрел на меня, и я замолчала, понимая, что он не готов принять мои объяснения его – неожиданного для него самого! – появления здесь.

Мы ехали в Москву, и он по пути следования еще не раз удивленно крутил головой и говорил:

– Нет, ну надо же, чего я туда заехал? Я собирался по трассе покататься немного, а тут – еду совсем в другом направлении...

Мы приехали в Москву, я достала кошелек и спросила у него – будет ли у него сдача с тысячи рублей. Мужчина горячо, даже обиженно сказал:

– Да нет у меня с собой ни копейки, я же никуда не собирался! Я просто повернул случайно в другую сторону...

И пока я меняла деньги, я думала о том, как мое искреннее ожидание машины, мой запрос сработал. Как нас соединили: меня, ожидающую машину, и водителя, свободного в своем выборе движения, ему ведь на самом деле было все равно куда ехать.

Но именно так нас и соединяют – с нужной информацией, с нужными людьми или событиями, с возможностями или невозможностями.

Обсуждая эту тему на тренингах, я часто говорю кому-то из участников:

– Ты можешь не понимать, как это происходит. Тебе может быть сложно осознать сами механизмы, как происходит обмен информацией, каким образом «закручиваются» нужные тебе сценарии, как работает сам механизм создания для тебя реальности согласно твоему мысленному запросу. Все это не важно. Важно только одно: наши мысли, чаяния – сбываются. Представь себе такую вот веселую, радостную картину: Бог, сонмы ангелов, архангелов – слушают тебя, видят тебя с высоты и дают тебе то, что ты ждешь, о чем просишь. И любя тебя, заботясь о тебе, они всегда дают тебе заказанное, подтверждая твою свободу выбора иметь любое желание.

– Жизнь трудна, – говоришь ты...

– Хорошо, пусть она будет трудна, – соглашаются они. И делают для тебя все, чтобы она стала трудной.

– Я *добьюсь* успеха! – говоришь ты.

– Ты хочешь его *добиться*? Хорошо, мы все сделаем, чтобы ты именно *добился*. Мы вообще-то могли пустить тебя по облегченному маршруту, но если ты хочешь *добиваться*, то – какой у нас там есть маршрут повышенной сложности со всякими там трудностями?..

Каждый из нас на этой планете – частичка Бога, Божья душа и Божье творение. Каждый из нас на этой планете – любимое дитя этой Вселенной. Бог и Вселенная готовы дать нам все, как любящие родители. Нас слушают, слышат и дают нам заказанное. И судя по тому, сколько трудностей, боли и одиночества получают люди, – они просят что-то такое, чего просить было бы не надо. Но они уж так просят, так просят...

Но если бы мы просили хорошего, изначально верили в хорошее – какие другие запросы бы мы формулировали – и какие другие жизни мы бы получали!

Потому что жизнь – это то, во что ты веришь.

И мы на страницах книг этой серии будем учиться верить в хорошее, видеть хорошее, обращаться к хорошему.

И об этом – прекрасная притча Ошо.

Голодный человек постучал в дверь постоянного двора под названием «Джордж и Дракон».

– Не дадите ли мне немного еды? – спросил он женщину, которая открыла дверь.

– Нет! – завопила она, захлопывая дверь перед его носом.

Спустя несколько секунд он вновь постучал в дверь.

Дверь открыла та же злая женщина.

– Не дадите ли мне немного еды? – снова спросил человек.

– Убирайся, бездельник! – заорала женщина и вновь захлопнула дверь перед его носом.

Через несколько минут человек постучал снова. Женщина открыла дверь.

– Извините, – сказал он, – могу ли я теперь поговорить с Джорджем?..

Мысль формирует людей

Мы видим возможности – или невозможности.

Мы видим ограничения – или свободу действий.

Мы видим свои силы – или слабость.

Мы видим то, что выбираем видеть.

Я помню замечательные эксперименты, проведенные психологами, когда испытуемым предлагалось рассмотреть портреты и описать людей, которые изображены на них.

На одном из портретов, например, был изображен пожилой мужчина, с глубоким взглядом, седыми волосами, морщинами на лице, крупными кистями рук.

Испытуемому, который входил в зал, где был помещен портрет, говорили:

– Перед вами портрет Героя Социалистического Труда, известного чабана...

И человек, получивший не осознанную для него установку, начинал описывать портрет этого человека, искренне видя в нем хорошего человека, отмечал мудрый, добрый прищур его глаз, натруженность рук...

Другому испытуемому, показывая тот же самый портрет, говорили:

– Перед вами портрет рецидивиста...

И человек совершенно искренне описывал злобный прищур глаз, жесткое выражение лица, тяжелые агрессивные руки, недобрую усмешку и т. п.

Менялись портреты, менялись установки экспериментаторов – и испытуемые добросовестно описывали именно то, что хотели видеть, соответственно полученной инструкции. Они действительно искренне видели то, что хотели видеть.

Потому что мы действительно видим то, что хотим, что выбираем видеть.

И в этих экспериментах людям заказывали направленность того, что им видеть.

В реальной жизни мы сами заказываем себе, – что видеть в жизни.

Мы сами выбираем, что видеть в людях, которые нас окружают. Что видеть в партнере или в ребенке, в начальнике или в клиенте.

И то, что мы думаем о человеке, – является прямым заказом именно это в нем отмечать, не замечая других его проявлений.

Если ты считаешь, что твой партнер «не такой», «неправильный» – именно это ты и будешь в нем замечать. Твоя мысль: «Он не такой» – это задача подсознанию искать в партнере «не такие» проявления, поступки, особенности.

Как бы он ни старался, как бы ни показывал себя с самой лучшей стороны, – этого ты не заметишь, но вот оплошность, ошибку заметишь сразу, потому что это подтверждает твой настрой – видеть его плохим.

Если ты считаешь, что твой ребенок неаккуратен, неорганизован или непослушен – ты увидишь именно эти его проявления и поступки, но ты не увидишь его стараний, его послушания, его ответственности.

Моя дочь однажды дала мне очень хороший урок.

Я была авторитарной мамой, которая критикует ребенка, перевоспитывает его, делает его «лучше». Я считала, что у меня растет неорганизованная, неряшливая дочь. Меня раздражало, что, приходя домой из школы, она оставляла обувь прямо у входа, а не ставила ее на обувную полку. Меня выводило из себя, что она вечно швыряла свой портфель и он валялся посреди ее комнаты. Я постоянно говорила ей: «Ну что же ты такая у меня неряха растешь!»

Однажды она мне сказала:

– Мам, ну почему, когда я кладу портфель на место и обувь ставлю на место, ты никогда не говоришь: какая ты молодец, доченька, какая ты аккуратная! А вот стоит мне не положить портфель на место – и ты меня тут же ругаешь.

Я была поражена.

– А что, такое бывает? – спросила я. – Бывает, что ты кладешь все на место?

– Да. Очень часто так бывает! Только ты этого не замечаешь! Но стоит мне хоть раз не положить портфель на место или не поставить обувь на полку, как ты тут же делаешь мне замечание!..

Я действительно не видела ее хорошие поступки, но плохие замечала сразу. Теперь-то я знаю, почему так происходит.

Наше подсознание услужливо выбирает согласно нашим запросам нужную для нас информацию. Оно помогает нам видеть в людях то, что мы выбираем видеть согласно нашим представлениям и этим – формировать характеры, качества их личности, которые приведут к их реальным проявлениям в жизни, в создании отношений.

Потому что именно тем, что мы видим в людях, на что указываем им, мы и формируем их структуры личностей.

Каждый человек имеет много состояний, много проявлений личности. Каждый человек разнообразен. Каждый человек как палитра. В каждом из нас масса оттенков, качеств, ресурсов, способностей, особенностей. Каждый из нас может быть сильным или слабым, активным или пассивным, добрым или злым, щедрым или жадным.

Поэтому так важно то, что ты выбираешь видеть в другом. Каким ты себе его рисуешь.

Ты можешь видеть своего ребенка славным, умным, добрым, ответственным, аккуратным. И сообщая ему об этом, хваля его за эти проявления, подчеркивая в нем эти личностные качества, ты реально создаешь такого человека. Ты как бы «достаешь» из него именно эти качества и проявления. Он сам начинает видеть их в себе, чувствовать себя таким. И начинает становиться именно таким.

Ты можешь видеть в ребенке неряху, бестолочь, безответственного, вредного, противного эгоиста. И, сообщая ему об этом, ты оживляешь этот портрет. Ты «достаешь» из него эти качества, эти состояния. Он сам начинает себя таким чувствовать. Ты формируешь именно такого человека. (Этой нашей «потрясающей» способности делать из совершенных по своей природе детей несовершенных, будут посвящены книги этой серии – «Искусство быть родителем» и «Воспитание по-новому».)

Ты помнишь, в детстве мы читали сказки о чудесных превращениях. О чудовище, которого все боялись и считали ужасным, пока не появлялась добрая девушка, которая считала его хорошим, жалела его, которая смогла полюбить его, и от ее любви чудовище превращалось в прекрасного принца.

Мы можем быть добрыми волшебниками и превращать людей, окружающих нас, в добрых, милых, хороших.

И можем, как злые волшебники, превращать хороших людей в уродцев.

Несколько лет назад я наблюдала ситуацию такого превращения.

Я ехала в поезде, в плацкартном вагоне. Ночью на небольшом полустанке в вагон вошли два пассажира. «Вошли» – это сказано неточно, потому что их приход был связан с таким шумом и криками, что проснулся весь вагон.

Кричала женщина, хотя, если честно, женщиной ее назвать было трудно. Это была баба, одетая в какое-то немыслимое пальто, закутанная в огромный пуховый платок. Вся она была мужеподобная, агрессивная, скандальная.

Мужчина, который сел в вагон на этой станции, был совсем другим – интеллигентным, спокойным, скромно одетым. Он вошел в вагон первым, катя за собой небольшую аккуратную тележку, на которой был укреплен небольшой чемоданчик. Вот эта тележка и вызвала столько шума...

Мужчина стал проходить по вагону, и тележка зацепилась за что-то, что помешало этой бой-бабе пройти.

– Убери тележку, козел! – завопила она на весь вагон. – Давай проходи, чего встал! – грозно рявкнула она.

Мужчина, пораженный ее хамством, все же спокойно сказал:

– Женщина, ну что же вы так кричите, сейчас пройду. Ведь мы уже сели, поезд уже едет, сейчас разберемся...

– Нет, посмотрите, он еще рот открывает! – гневно воскликнула баба. (Согласись, что слово «женщина» в этой ситуации звучит неуместно.) – Убирай свои манатки, козел! Нет, ну как я этих мужиков-козлов ненавижу, ну вот все они такие козлы, вот еще один козел попался!

Эти слова возмутили многих пассажиров, раздались голоса в защиту мужчины, кто-то попытался успокоить женщину. Бедный мужчина пытался сдвинуть коляску, но, нервничая и суетясь, не мог это сделать...

– Нет, ну вы гляньте на этого козла! – возмущенно продолжала эта особа. – Нет, он так и будет здесь стоять! Убирай свою телегу, козел!

Наконец, тележка стронулась с места. Мужчина прошел на свое место в глубине вагона. Женщина заняла свое место в начале вагона, стала разматывать платок. Думаешь, она успокоилась? Нет!

– Сколько я этих козлов в своей жизни встречала, да они все, мужики, козлы. И этот старый козел... Ненавижу этих козлов...

Она даже не старалась говорить тихо, она вещала на весь вагон, так что было слышно всем. Она выглянула в пролет, посмотрела на тихо сидящего мужчину и грозно сказала:

– Ну что, козел, сидишь?

Это было последней каплей, переполнившей чашу его терпения.

– Закрой рот, дура старая! Идиотка! – закричал мужчина.

Это был даже не крик, а всплеск отчаяния и уязвленного самолюбия.

– Нет, вы слышали? – торжествующе сказала женщина. – Вы слышали? Ну я же говорила – козел! Ну, настоящий козел – женщине хамит! Он на женщину голос повысил! Ну ты и козел!

Она добила своего. Она была довольна. Она сделала из спокойного, интеллигентного человека злого, раздраженного, хамящего. Ее выбор видеть в каждом мужчине плохого человека подтвердился. Сколько времени на это потребовалось? Минуты три. Она нанесла такой мощный удар по самолюбию, что действительно достала из него все самое плохое – гнев, обиду, ненависть. Превращение свершилось...

Не рука, но мысль и творит, и убивает.

Николай Рерих

Мы – создатели. Каждый из нас создатель. Это только вопрос времени – сколько его нужно, чтобы сформировать человека таким, каким ты его выбираешь видеть.

Мы делаем это не задумываясь. Мы делаем это легко. Мы не виноваты, что мы это делаем: нас никто не учил, нам никто не объяснил, как мы своим видением формируем реального человека.

Но мы действительно творцы. Мы творим наших партнеров по браку своим видением их достоинств или недостатков; мы творим их уверенными, ценными или – неполноценными, виноватыми. (О нашей великолепной способности творить партнеров по браку мы будем подробно говорить в книгах этой серии, посвященных отношениям мужчины и женщины.)

Мы действительно можем творить из наших мужчин настоящих принцев. Или – безвольных и никчемных тряпок. Мы можем творить прекрасных, достойных, великолепных женщин. И можем сотворить закомплексованных, забитых, никчемных. Мы сотворим их такими, какими видим их.

В одном далеком краю была традиция – мужчина, сватаясь к женщине, давал выкуп ее родителям. И выкуп этот был коровами, которых в этом месте

почитали и очень ценили. И количество коров, даваемых в выкуп, определяло красоту женщины. Были женщины, за которых просили одну корову. За кого-то – три. За кого-то – десять коров.

Однажды мужчина посватался к молодой женщине и предложил за нее выкуп – десять коров.

– Но я отдам тебе ее и за одну корову, – ответил отец.

– Нет, – сказал мужчина. – Я заплачу за нее десять коров, она того стоит.

– Ну, возьми тогда хотя бы другую дочь, я уступлю тебе ее за пять коров.

Или возьми старшую дочь-красавицу за восемь коров!

– Нет, – отвечал мужчина. – Я хочу только эту женщину и заплачу за нее выкуп в десять коров.

Он был непреклонен. Отец отдал за него дочь за десять коров. И мужчина увел ее в свое селение.

Прошло несколько лет. Отец приехал навестить зятя и дочь. Дверь ему открыла молодая женщина необыкновенной красоты. Отец сразу даже не узнал в ней свою дочь.

Когда же он, изумленный тем, в какую красавицу она превратилась, спросил – как она могла так измениться, она ответила:

– Просто мой муж видел во мне женщину на десять коров. У меня не было другого выхода, как становиться такой!

Мы творим людей вокруг нас.

И нужно признать, что, не зная всех механизмов «создания» своей жизни, «творения» людей такими, какими мы их видим, мы действительно уже много чего в жизни «натворили». Многих людей натворили в жизни такими, какие они сейчас есть, и сами часто от этого страдаем.

– Мы с мамой сотворили папу, – сказала мне однажды молодая женщина. – Я сейчас понимаю, что он жил в постоянном нашем неприятии, критике. Он приходил домой, обувь оставлял в коридоре – ему сразу замечание: «Вечно ты все бросаешь, никогда на место не поставишь!» Немного выпил: «Опять напился! Когда ты кончишь пить?!» Теперь он пьет постоянно...

Да, наши папы, как и другие мужчины, не родились пьяными и не появились на свет для того, чтобы пить алкоголь. Они были хорошими детьми и пили молоко. Но потом, вырастая, выходили в жизнь с ее правилами и ценностями и начинали пить алкоголь, как все. В какой-то момент потребность выпить возникала в ответ на стрессы, переживания – как защитный механизм. Такой опыт проходят все люди. Важно только, «закрепим» ли мы эту привычку своим отношением, подчеркиванием, что мужчина – пьющий, что он – слабый, что он подвержен этой пагубной привычке. Или поддержим его в том, что он сильный, что он сможет с ней справиться, что он способен меняться. Наша вера в него может спасти его. Наш страх, что он сопьется, – поможет ему спиться.

Я много раз на консультировании сталкивалась со случаями, когда женщина, пережившая в родительской семье опыт жизни с пьющим отцом, или в семейной жизни – с пьющим мужем, неосознанно творила своего следующего партнера пьющим.

Ее опасение, выраженное в словесной формулировке: «Вдруг, и этот – запьет!..» – было прямым обращением к потенциальной «пьющей» части мужчины.

Женщина, опасаясь, как бы партнер тоже не оказался пьющим, – начинает, что называется, приноживаться, присматриваться к нему. Она тревожится, волнуется, когда он берет в руки рюмку, находясь в гостях или в ресторане. Она начинает одергивать его, делать ему замечания, пытается контролировать его. Она озвучивает свои страхи, свои сомнения на его счет.

Она постоянно неосознанно обращается к нему «пьющему», как бы «доставая» из него это состояние. И ты уже понимаешь, чем все это заканчивается.

Он напивается. Иногда сознательно, протестуя против контроля, делая это назло женщине, которая, что называется, «достала» его своей подозрительностью и недоверчивостью. Иногда он делает это неосознанно, но женщина, для которой страшен уже сам факт выпивки, своим напряженным, осуждающим отношением только усугубляет ситуацию. Как бы закрепляет мужчину в этом состоянии. И партнер действительно начинает злоупотреблять алкоголем.

Мы действительно в течение нашей жизни творили, формировали, закрепляли какие-то состояния людей, которые нас окружали. И, увы, далеко не всегда наше творчество приносило хорошие результаты. Так мы творили – неосознанно, иногда грубо, иногда жестко. И не нужно ругать себя за это, не нужно обвинять себя. Мы действительно не знали, что творили.

Но даже если мы что-то или кого-то творили не так и имеем сейчас перед собой результат нашего творчества, это только подтверждает – какими творцами мы можем быть! И осознание этого очень важно.

И сейчас, понимая силу своих творческих способностей, у нас есть возможность ответственно и осознанно подходить к отношениям с людьми, с которыми мы общаемся, к самим себе, к своим мыслям и убеждениям.

И если ты поймешь сейчас, как много от тебя зависит, может быть, ты решишь стать добрым волшебником? И начнешь творить свою замечательную жизнь? И своим отношением создавать вокруг себя милых, славных, открытых, уверенных, сильных людей?

Мысль творит нас такими, как мы о себе думаем

Мысль творит людей такими, какими мы их видим. Не стоит забывать, что мы – тоже люди. И наши мысли о себе – точно так же творят нас такими, как мы о себе думаем. Мы сами заказываем, что видеть в себе, и это реально творит наше поведение, наш образ, нашу личность.

В молодости я работала в одной организации, в нашем коллективе была молодая девушка, моя ровесница. Девушка, которая вызывала во мне жгучую зависть. Зависть к тому, как она выглядит. Как она одета. Как она ходит. Как говорит. Как себя ведет.

Она казалась мне очень красивой. И такой уверенной. Она была как королева, которая знает, что она королева. Она была такой... Такой...

Я бы очень хотела быть такой, как она. Я завидовала ей. Я всматривалась в нее. Я следила за ней. И однажды, следя за ней, я наблюдала этот эпизод.

Она шла по аллее мимо открытого окна, у которого я работала. Навстречу ей направлялись два парня. Они встретились, и я видела, как эти молодые мужчины, заметив красивую девушку, начали ее «кадрить». Они что-то весело ей говорили, приглашали куда-то. Я слышала только обрывки фраз, но мне очень хорошо было видно, что там происходило.

Парни были просто красавцы. Высокие, хорошо одетые. Они уговаривали ее пойти с ними погулять или встретиться вечером. Они старались ей понравиться. А она... Что делала она?

Она слушала их с полуулыбкой на губах и с таким отстраненным видом, как слушают надоевших детей. Она стояла со свойственной ей прекрасной осанкой, как бы глядя на них свысока, и, казалось, вся ее осанка и выражение лица говорили:

– Говорите, говорите, я послушаю... На самом деле вы мне совершенно не нужны... У меня таких, как вы, вагон и маленькая тележка...

Как поразило меня тогда ее поведение!

Я смотрела на них из окна и потрясенно думала:

– Господи, да если бы я шла по этой тропинке и мне повстречались такие красавцы, хоть один из них, – я была бы так рада, что он обратил на меня внимание, что подошел ко мне. Я была бы рада познакомиться с ним, и на свидание с ним просто побежала бы... Если бы со мной такое случилось!.. А она смотрит на них так, как будто такие, как они, перед ней штабелями валяются... Она не боится их потерять... Если бы со мной такое случилось...

Сейчас я знаю, что со мной могло такое случиться, если бы я относилась тогда к себе по-другому. Если бы я относилась к себе так, как относилась к себе эта девушка: как к королеве, которая знает себе цену. Если бы я по-иному относилась к жизни, видя ее достаточной, изобильной. Если бы я понимала: мужчин – целый мир, и нужно выбрать лучшего, а не соглашаться на любого.

Когда я вспомнила этот случай, я вспомнила себя и эту девушку. И знаешь, что меня потрясло? Меня действительно просто потрясло то, что, объективно, я и эта девочка выглядели тогда одинаково хорошо.

Если действительно судить объективно, я была тогда очень хорошенькой, яркой девушкой, с роскошными рыжими волосами, которые вились волнами и падали на плечи. Россыпь веснушек делала мое лицо милым и озорным. Я была стройненькой и носила коротенькие юбочки, которые хорошо подчеркивали мои стройные ножки.

И она была просто милой девочкой. Не красавицей, а просто милой девочкой, не больше. Она была холодноватой в своей красоте – черноволосая, смуглая. В ней была какая-то южная кровь, поэтому темный пушок на ее верхней губе был заметен. И ноги ее были с легкой кривизной...

Но только она в себе этого не видела. Не замечала. И не оценивала это как недостатки. И на уровне мыслей ее отношение к себе, по-видимому, выражалось в следующих фразах.

- Я – красивая.
- Я знаю себе цену.
- Я много стою.
- Я – сокровище.
- Я выбираю лучшее.

А что я тогда думала о себе?

- Я – некрасивая.
- Я – не такая, как другие.
- Я никому не нужна.
- Я никому не понравлюсь.
- Хотя бы кто-то на меня посмотрел...

Я действительно считала тогда себя не красивой, не такой, как надо быть. И мой выбор *быть собой недовольной* только помогал замечать в себе недостатки, обращать внимание на мою непохожесть на других, помогал видеть других красивыми, «такими», а себя – «не такой».

Хотим мы этого или нет, но мы действительно творим себя. Творим уже тем, что выбираем в себе видеть, на что обращать внимание – на свои достоинства или недостатки. Именно их мы и «достаем» из себя и они ярче всего будут видны в нашей личности.

Мы ведь в жизни проживаем много состояний, имеем много ресурсов, особенностей личности, черт характера. Мы бываем разными: сильными, уверенными, сексуальными, артистичными, свободным, яркими, и – неуверенными, «серыми», зажатыми и скромными. И от того, что мы выберем в себе видеть – и проявится наша личность.

Этой теме – как мы формируем сами себя такими, какие мы есть, как мы можем творить себя полными сил, уверенности, достоинства или – маленькими, скромными, «не такими», мы уделим много внимания в книгах «Возлюби себя, как ближнего», «Мечты сбываются!», «Сотвори себе поддержку».

Мысль формирует телесные проявления

Наши мысли творят не только наши действия и наши результаты. Наши мысли творят наше собственное поведение – в плане того, как мы проявляемся.

Наше тело – осанка, взгляд, выражение лица, интонация, походка – всегда передает наше настроение. Но что такое наше настроение? Что стоит за ним? Все те же мысли: «Жизнь трудна... Ничего не получается... Я никому не нужен...» Или: «Жизнь прекрасна! Я – супер! У меня все получится!» Согласись, это очень разные мысли. Разное настроение. И это всегда – разные выражения лиц, разная осанка, разные походки – точно отражающие, выражающие этот мысленный настрой.

И пример, который я приводила – обо мне и молодой девушке, которая, в отличие от меня, видела в себе лучшее, – подтверждает это. Она действительно по-другому ходила, по-другому говорила, по-другому смотрела или стояла. Все ее тело передавало информацию, сигнализировало о ее высокой ценности, уверенности в себе. Чего нельзя было сказать обо мне, ходившей опустив голову под грузом своей неуверенности, скромно потупившей глаза от осознания своей незначимости. И эти наши проявления читались, «считывались» другими людьми.

Мы сами читаем других людей по их проявлениям – взгляду, походке, осанке. И безошибочно угадываем, кто перед нами. Мы всегда отличим уверенного человека от неуверенного. Проблемного, напряженного – от радостного и расслабленного. Жесткого, наглого – от мягкого, доброжелательного.

Уже сам голос человека – тихий или громкий, резкий или плавный – может нам много о нем сказать. И искренность или неискренность интонации читается нами, чувствуется нами. Какие бы слова нам ни говорили – мы читаем интонации. Поэтому не верим иногда каким-то заверениям, сказанным неуверенно. Или слышим тревогу, неуверенность партнера, пришедшего домой расстроенным, хотя он пытается нас успокоить, говоря: «Да все нормально... Ничего не случилось...»

Однажды, придя домой уставшая, я проговорила:

– Ой, бедная я, бедная...

Моя дочь, уже прекрасно умеющая слушать слова и замечать негативные фразы, команды, сказала удивленно:

– И что это ты говоришь? Что себе командуешь?

Я рассмеялась и сказала:

– Ну вот, уже и пожалеть себя нельзя. Хорошо, не буду говорить «бедная я, бедная»...

Я замолчала, потом продолжила:

– Ой, богатая я, богатая!

Дочь расхохоталась!

– И кого ты хочешь обмануть! С такой интонацией там наверху тебя все равно правильно услышат!

Наши лучшие слова – интонация.

Марина Цветаева

Наши слова, интонации – только часть информации о нас, которую мы показываем другим людям.

Что бы человек ни говорил, каким бы голосом он это ни говорил, выражение его лица покажет истинное отношение.

Совсем недавно, заходя в вагон поезда после его стоянки на станции, мы с мужем толкнули дверь, за которой наша проводница укладывала какие-то сумки. Резко повернувшись к нам, она сказала недовольно:

– Кто там ходит!

И, увидев нас, своих пассажиров, тут же сменила гнев на милость:

– Проходите мои золотые, – сладким голосом сказала она. – Проходите, мои дорогие, – распевно повторяла она, пока мы проходили. И говорила она это с такими злыми глазами, поджатыми губами, что во всей ее «сладкой» интонации слышался настоящий, истинный подтекст: «И носят вас тут черти...» И так заметно и смешно было это несоответствие – злые глаза и сладенький голос, что мы с мужем рассмеялись.

Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым.

Ральф Уолдо Эмерсон

Информация о человеке – о его настроении, состоянии – просто написана на его лице. Поэтому мы определяем по глазам, лицам наших детей, когда они что-то натворили, как бы они ни хотели это скрыть. Мы определяем по лицам наших партнеров, когда они раздражены или расстроены, недовольны или печальны.

Мы читаем, чувствуем людей по их телесным проявлениям, хотя чаще всего делаем это неосознанно.

Если тебя не любит свекровь или теща, то каким бы сладким голосом она с тобой ни говорила, какие бы хорошие слова она тебе ни говорила, – ты ясно чувствуешь эту нелюбовь. Ты почувствуешь эту нелюбовь во взгляде, в произношении, даже во вздохе, которым она завершит разговор с тобой. Все ее истинные мысли, выражающие отношение к тебе, видны, что называется, невооруженным глазом.

Когда к тебе на улице подходит очередной рекламный агент, который бодрым голосом, с сиянием в глазах говорит тебе: «Только сегодня, только для вас распродажа этого замечательного товара, вы можете его купить за такие маленькие деньги, что это будет самая выгодная покупка...» – ты не веришь. Не веришь именно потому, что тебя действительно хотят обмануть и «впарить» ненужный тебе товар. Мы чувствуем неискренность, мы чувствуем фальшь. Мы читаем истинные мысли человека.

И люди точно так же читают нас, видят нашу уверенность или неуверенность. Видят в нас, читают в нас все, что мы сами о себе думаем.

Наши дети тоже прекрасно читают наши настроения, состояния, которые «написаны» на наших лицах.

«Устала... Оставьте меня все в покое... Что за день такой... Глаза бы мои никого не видели...» – читает ребенок на лице у мамы, вернувшейся с работы, и от греха подальше прячется в своей комнате.

Хочешь ты этого или нет, наши мысли написаны на нас, подобно красной бегущей строке. И именно поэтому они сигнализируют людям – кто находится перед ними. И в этом смысле наше поведение, наше телесное проявление – создают реальное отношение к нам людей и приводят к определенным результатам.

Мысль творит поведение, которое и приводит к результату

Мы «читаем» людей.

Нас «читают» другие люди.

И когда мы говорим о том, что мысль творит реальность, мы имеем в виду, что наше поведение, и то, как мы проявляем себя в разных ситуациях согласно нашим убеждениям, – это и создает реальный результат. Реальный отклик на наше поведение.

Потому что мы, будучи теми, кто мы есть, демонстрируем это людям, которые нас окружают. А это, в свою очередь, приводит к определенным отношениям, вызывает определенные события в нашей жизни.

После случая с коляской (когда мне ее не обменяли и не вернули за нее деньги), я много думала об этой ситуации, возвращалась к ней мысленно.

Я, кроме того, что чувствовала себя разочарованной и обиженной, ощущала еще, что никто в той ситуации не отнесся ко мне с уважением, цenia во мне личность, уважая мои права. Ко мне отнеслись как-то очень поверхностно, пренебрежительно, как к существу незначимому, неважному, которому можно просто отказать, – и он все это «проглотит».

Почему, думала я, почему ко мне постоянно так относятся люди? Почему с одними людьми поступают тактично, уважительно, а другим хамят, даже не хотят их толком выслушать, поступают с ними нагло или непорядочно?

Сейчас я знаю ответы на все мои тогдашние вопросы.

Все твоё отношение к самому себе – большой ты или маленький, значимый или незначимый, ценный или не ценный ты человек – читается другими людьми. И с нами ведут себя именно так, как мы позволяем с собой обращаться.

Давай еще раз вернемся к уже известной ситуации с коляской как к наглядному пособию: как работают наши мысли на уровне поведения и как они выдают всю информацию о нас другим людям.

Какой я была в той ситуации, когда пришла в магазин, чтобы вернуть деньги за бракованную коляску? Кем я себя ощущала? Что я о себе думала?

Я чувствовала себя маленькой и незначимой. Я была скромной, робкой и неуверенной. Даже продавщицу, молодую женщину, я ощущала большой и значимой, а себя – маленькой жалкой просительницей.

– Добрый день! – сказала я ей, сказала доброжелательно и даже заискивающе, потому что от нее зависело, вернут ли мне мои деньги. – Вы не могли бы мне помочь...

И я, сбиваясь и волнуясь, объяснила ей, что произошло.

Я действительно объяснила это, волнуясь и сбиваясь, как говорят робкие и неуверенные в себе или в своей позиции люди.

И моя тревожная, неуверенная интонация, мое волнение, мой взгляд – виноватый и заискивающий – уже рассказали ей обо мне все: и кто я есть, и чего я стою, и как со мной можно обращаться.

Продавщица посмотрела на меня, как смотрят на несчастную жертву, посмотрела высокомерно и надменно и тоном начальника, решающего судьбу подчиненного, сказала:

– Ну, не знаю, что мне с вами делать... Сразу надо было смотреть...

Я дернулась было сказать, что брак этот не мог быть обнаружен в магазине, но промолчала, потому что тоже почувствовала в ее интонации начальника, строгого и непримиримого. И робко начала мямлить что-то вроде – «может быть, как-то можно...»

– Идите к директору, – строгим голосом сказала продавщица и отвернулась от меня, показав всем своим видом, что я с моей проблемой ее больше не интересую.

(О, как прекрасно чувствуют нашу неуверенность продавцы, регистраторы, уборщицы – вообще весь обслуживающий персонал, который должен знать свое место и просто качественно выполнять свои обязанности! Они никогда не позволят себе так себя вести с уверенными людьми, чья уверенность, «ценность» видна, читается сразу. Но как не доставить себе удовольствие поиздеваться, покомандовать над слабой и робкой жертвой!)

После такого «ласкового» обращения я вообще сникла и, ощутив себя еще более неуверенной, пошла к кабинету директора.

Я подошла к кабинету директора, посмотрела на табличку на двери и остановилась, сомневаясь, стоит ли мне вообще туда идти.

Я боялась даже продавца, а тут – директор! И я стояла перед кабинетом долго, решая, идти или не идти к нему, потом робко постучала в дверь.

Я постучала именно робко, тихо, как и стучат неуверенные в себе люди, боясь побеспокоить, боясь потревожить других. Даже своим стуком они говорят: я – маленький, робкий, неуверенный человек.

Директор магазина, услышав этот стук, уже знала, кто стучит. Так не стучат уверенные, знающие себе цену люди.

Они заявляют о себе громко. Они стучат громко. Они никого не боятся побеспокоить. Они как бы говорят: слышите – я иду! А тут стучала маленькая «жертва».

– Войдите! – услышала я строгий голос. Сердце мое дрогнуло от строгого этого голоса, и я еще более неуверенно приоткрыла дверь кабинета.

Я именно приоткрыла дверь, просунула туда голову и робким голосом спросила:

– Можно?

И этот мой жест – немного приоткрыть дверь, показав свою робость, и моя интонация – скромная, почтительная, – рассказали хозяйке кабинета, кто к ней входит.

Уверенные, знающие себе цену, умеющие постоять за себя люди и в кабинеты входят уверенно – широко распахивая двери, показывая, сколько места нужно такому большому человеку. Я же, что называется, «просочилась» в дверь, показав всю свою «величину».

Думаю, диагноз директором был поставлен сразу же: в кабинет вошла робкая, неуверенная в себе, запуганная женщина, которая не сможет за себя постоять, не будет отстаивать свои права, спорить, а будет лишь согласно кивать головой и извиняться.

Я же всем своим поведением продолжала «сигнализировать» – кто я и как можно со мной обращаться. Зайдя в кабинет, я села на краешек стула, как бы показывая, что я ненадолго и много внимания к себе не потребую.

Я села так, как садятся скромные и робкие посетители. Потому что значимые, важные люди садятся, занимая весь стул целиком, откидываются на спинку стула как хозяева положения. И разговор они ведут как хозяева положения: «Почему мне продавец не возвращает деньги за коляску? Почему коляска по такой цене – бракованная?..»

Но это была не я. Сидя на краешке стула, я тихим голосом начала мямлить: «Может быть, можно...» Это и решило исход моего дела. Все мои проявления показали, как можно со мной обращаться.

И ничего удивительного не было в том, что хозяйка этого кабинета обращалась со мной, – как с маленькой «жертвой», с которой можно было не церемониться. И мне отказали даже в том, что должны были сделать – вернуть деньги. Отказали, будучи абсолютно уверенными, что я не стану возмущаться, что я соглашусь с отказом. Что я не постою за себя.

Так и получилось.

– Извините, – сказала я, перед тем как выйти из кабинета. – Спасибо...

Я еще и извинилась за то, что «побеспокоила»! Я еще и поблагодарила за то, что мне не вернули положенные деньги.

Одним словом, я была в той ситуации жертвой. Со мной и вели себя соответственно, как можно вести себя с жертвой, – не уважая и не ценя ее. А чего ее уважать и ценить – если она сама себя не уважает и не ценит!

Наша низкая самооценка, неуверенность, робость, неумение за себя стоять – те личностные характеристики, которые считаются людьми очень легко. И мы потом удивляемся, почему именно на мне начальник всегда «отрывается»? Или почему мне опять недоплатили? Или обошли в распределении чего-то. Или почему именно меня больше всех загрузили работой? Или почему мне так не везет с партнерами, каждый из которых проявляется как деспот?

Но если ты сигнализируешь: я такой милый, робкий, скромный и добрый человек, я такой безотказный и ответственный, – как еще с тобой могут обращаться люди?

Пока ты не изменишь представление о себе, пока не увидишь в себе собственные силы и ресурсы, скрытые способности или возможности, ситуация с недостойным обращением будет повторяться.

Об умении себя ценить и любить, строить отношения с людьми, основанные на уважении и признании, достоинства и принятии, мы будем подробно говорить в книгах «Возлюби себя, как ближнего» и «Люди – это хорошо!». Но в рамках этой книги и этой темы – нашего умения творить свои жизни своими собственными мыслями и представлениями – нам нужно осознать, как важно изменить представление о самих себе, чтобы сигнализировать людям хорошую, позитивную, «сильную» информацию о нас. Чтобы создавать достойное обращение с нами.

Одна из женщин, которая научилась ценить себя, рассказала, как быстро и ясно это стали понимать люди, с которыми она общалась.

– Я познакомилась с мужчиной, когда сидела в кафе. Мне нужно было ехать по делу, и он предложил меня подвезти.

Мы вышли из кафе, подошли к его машине. Он открыл дверь, сел на водительское место, открыл изнутри переднюю дверь для меня. Я стала обходить машину, чтобы подойти к открытой двери, и увидела, что машина стоит в луже. Я остановилась. Я остановилась и сама обрадовалась своей остановке.

Раньше бы я, ощущая неудобство, что меня ждут, что на меня тратят время, – враскоряку быстренько перебежала бы эту лужу и плюхнулась на сиденье. Теперь же сама мысль, что я должна лезть через лужу, мне не нравилась. Я чувствовала себя женщиной – королевой, а королевы не лезут в грязь. Я стояла не двигаясь. Мой новый знакомый вышел из машины и спросил:

– Что-то не так? Почему вы не садитесь?

– Там грязно, – сказала я, указывая на лужу.

На секунду он как-то опешил, потом молча сел в машину, завел и подал ее назад, чтобы мне удобно было сесть.

Мы поехали по моим делам, больше ни слова не было сказано об этой ситуации. На другой день я уезжала в командировку, и мой новый знакомый вызвался отвезти меня на вокзал.

Мы приехали. Он припарковался, но мотор почему-то не выключил. Я еще не успела выразить свое недоумение, как он сказал:

– Посмотрите – вам удобно будет здесь выйти? Там чисто?..

Я была поражена этому, и пока он выгружал мою сумку и мы шли до платформы я думала:

– Господи, как же легко все понимают люди – кто ты и как с тобой можно и нужно обращаться! Ведь, казалось бы, одна фраза, но он все понял. Он увидел во мне женщину, достойную внимания. И ведет себя со мной соответственно. А если бы я враскоряку проползла по грязи, интересно, шел бы он сегодня со мной рядом и нес бы он сейчас мою сумку...

Наше ощущение собственной ценности или неценности и сигнализирует людям, как с нами можно обращаться.

Я часто получаю подтверждение уважения людей ко мне, признания моей ценности. Но однажды я получила это подтверждение моей ценности в необычной ситуации. И эта смешная ситуация еще раз заставила меня задуматься о серьезном.

Мы с мужем уезжали с моря и ждали поезда на небольшой станции. Поезд задерживался. Я захотела сходить в туалет, и муж, который там уже побывал, мне посочувствовал:

– Знаешь, туда лучше не ходить, – сказал он. – Там такой ужасный запах, что, как говорится, нервных просят удалиться...

Я посмеялась и сказала, что это тот редкий случай, когда у меня действительно нет выбора.

Когда я вошла в помещение с совершенно ужасным запахом, женщина, сидящая за столом, на котором стояла туалетная бумага и лежали стопочки монет, неожиданно для меня почему-то вскочила и каким-то извиняющимся тоном сказала:

– Ой, извините, у нас тут так пахнет!..

Я даже не выразила своего удивления ее словам, – может, она всех так встречает. Я просто положила монетку на стол и пошла к кабинкам, простым открытым кабинкам, в которых двери даже не были предусмотрены.

Но она, почему-то обегая меня, забегая вперед, все с тем же извиняющимся, каким-то виноватым тоном, стала быстро говорить:

– Да у нас тут, понимаете, людей много ходит, поэтому и запах такой, не успевает выветриваться...

И, говоря это, она начала как-то яростно поливать кабинку, к которой я подошла, освежителем воздуха, который как по мановению волшебной палочки оказался в ее руке.

– Пожалуйста, – сказала она. – Так получше будет...

Запах в кабине действительно был «лучше» – это был концентрированный запах освежителя, щедро разбрызганного ее рукой.

И когда я выходила из помещения, она, стоя, проговорила мне вслед:

– Всего доброго!.. Приходите еще...

– Спасибо, – ответила я, а про себя с усмешкой подумала, что я, пожалуй, больше сюда никогда не приду...

Но поведение этой женщины по отношению ко мне меня все же озадачило. Что такого увидела она во мне? Я шла так, как хожу всегда. Я не изображала никакой особой значимости, но она почувствовала во мне эту значимость, выделила меня из многих людей и даже постаралась создать для меня особые условия.

Я потом, смеясь, рассказала мужу, что меня встретили в туалете, как почетную гостью. И спросила:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.