



Светлые
книги

М

Маруся
Светлова

Мысль творит реальность

психология для жизни



Маруся Леонидовна Светлова

Мысль творит реальность

Серия «Светлые книги»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8636790

*Маруся Светлова. Мысль творит реальность: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург; 2014
ISBN 978-5-904777-18-0*

Аннотация

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.

Содержание

Глава 1	4
Мысль – команда к действию	12
Мысль – задача для решения	16
Глава 2	28
Мысль творит способы	28
Мысль заказывает выбор нужной информации	34
Конец ознакомительного фрагмента.	41

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 помягчала, 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 вый-

дет! 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 сыграв-

ли 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 упустила 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 сделает 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 на-

ши 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 отсекаать, 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, упу-

стив 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, потряса-

ющие 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 поест, и приходит команда – поест 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 устроишься!» – она так же отпрапортует: «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: хватает ее за ноги, за бедра, начинает к ней, что называет-

ся «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 от-

ветственное 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 нахожу 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 отвеча-

ли. 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 си-

туацию 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, формировала 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 отметить, 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 од-

ним 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.

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.