

УСПЕХ НА **100%**

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Наука делать **ЧУДЕСА**



**Авторский тренинг
ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ**

от **НАТАЛЬИ КАРАВАЕВОЙ**

Успех на 100%

Наталья Караваева

**Наука делать чудеса. Авторский
тренинг исполнения желаний**

«Издательство АСТ»

2015

Караваева Н. Г.

Наука делать чудеса. Авторский тренинг исполнения желаний /
Н. Г. Караваева — «Издательство АСТ», 2015 — (Успех на 100%)

ISBN 978-5-17-089077-4

Каждый из нас идет к Мечте собственным путем. Кто-то полагается на разум, кто-то – на интуицию. Один предпочитает рациональный подход: ставить цели, анализировать, планировать и достигать. Другому по душе творчество и игра: ему интереснее проводить «веселые ритуалы» и рисовать «карты сокровищ». Автор книги предлагает вам взглянуть на мир иначе, чем вы привыкли, расширить ваш привычный репертуар, попробовать новые способы достижения целей. Учитывая свои собственные потребности и взгляды на жизнь, каждый читатель может составить свой собственный план по осуществлению желаний и выполнить его! Помните: источником исполнения ваших желаний являетесь вы сами: ваши мысли, слова и действия. Все остальное – лишь вспомогательные средства. Мечтайте, дерзайте, живите, будьте счастливы!

ISBN 978-5-17-089077-4

© Караваева Н. Г., 2015

© Издательство АСТ, 2015

Содержание

К мечте ведут разные дороги	6
Почти уверен, почти хочу	8
Секреты формулировки цели	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Наталья Геннадьевна Караваева

Наука делать чудеса! Авторский тренинг исполнения желаний

© Караваева Н., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

Отличная книга, написана весело, с юмором, и – главное – понятно!
Упражнения легко выполнимы и действительно дают хороший результат, – я
проверила на практике!

Элина М., Краснодар

Наконец-то я нашла книгу по исполнению желаний, которая
мне подходит! Все, что читала до этого, казалось каким-то... сухим,
безжизненным, тусклым... как будто «инструкция по эксплуатации». Книга
Натальи Караваевой – живая, искрящаяся, теплая! Она будит желание
действовать! Прямо сейчас! Немедленно!

Марина Л., Москва

Очень понравился подход автора – давать упражнения для людей с
разными картинками мира. Книга получилась универсальной – и реалист, и
романтик найдет в ней все. Что нужно для того, чтобы овладеть искусством
исполнять свои желания.

Сергей В., Санкт-Петербург

Эта книга – не только тренинг по исполнению желаний, она еще и
прекрасный инструмент для исследования собственного внутреннего мира.

Владимир Н., Тюмень

Замечательная книга, которая не только помогает научиться исполнять
свои желания, но и дает возможность понять, что на самом-то деле тебе нужно
для счастья.

Татьяна Т., Самара

Книга Натальи Караваевой помогла мне избавиться от комплекса,
который отравлял мне жизнь на протяжении почти 20 лет! Я как будто
сбросила гору со своих плеч! Сейчас я готова воспарить!

Ирина К., Саров



К мечте ведут разные дороги

*Ничего нет сложного в деланье чудес...
Песня из м/ф «Маша и Медведь»*

Разрешите задать вам вопрос, уважаемый Читатель. Какие средства для получения желаемого используете лично вы?

Ставите цель, анализируете возможности и ресурсы, взвешиваете альтернативы, составляете пошаговый план?

Практикуете «волшебные ритуалы» и исполняете «симоронские танцы»?

Визуализируете цель и проговариваете аффирмации?

Рисуете «мандалу желаний» и читаете мантры?

Медитируете на Таро?

Догадываюсь, что некоторые из предложенных способов вызывают у вас недоумение. Давайте я кое-что поясню.

Каждый человек имеет собственную систему убеждений и ценностей, другими словами – **картину мира**. Она начинает формироваться в раннем детстве, бурно развивается в подростковом и юношеском возрасте, незначительно дополняется и изменяется в зрелом и пожилом.

На эту картину мира, которую мы приобретаем, влияют многие факторы. Наше окружение и значимые фигуры: родители, друзья, учителя. Наши увлечения, книги и фильмы. Наш жизненный опыт, успехи и достижения, ошибки и разочарования.

Несмотря на то, что взгляд на мир у каждого уникален и неповторим, можно выделить два основных направления. Это Научная картина мира и Религиозно-мифологическая.

Сторонники Научной картины мира признают существование только тех объектов и явлений, которые можно познать с помощью органов чувств: увидеть, услышать, почувствовать. Для них реально только то, что может быть подтверждено научно-экспериментальным путем.

Религиозно-мифологическая картина мира предполагает наличие веры, не требующей доказательств. Сторонники мифологического восприятия считают, что есть силы и явления, которые невозможно «увидеть или пощупать», однако от этого они не становятся менее реальными. Более того, оставаясь невидимыми для обычных людей, эти явления активно воздействуют на нашу жизнь.

Мифологического взгляда на мир придерживаются последователи разнообразных религиозных, эзотерических, метафизических и прочих течений, а также «свободные художники» и «сочувствующие».

Давайте для удобства назовем сторонников первого способа восприятия **Реалистами**, а второго – **Романтиками**.

В зависимости от того, к какой категории вы себя относите, в своих действиях вы отдаете предпочтение либо сознательному разуму (Реалисты), либо подсознанию и интуиции (Романтики).

Сразу оговорюсь, что такое деление весьма условно. И оно совсем не означает, что Реалисты напрочь лишены творчества и воображения, а Романтики – логики.

Речь идет о том, что каждому удобнее действовать в привычном ключе: Реалистам – ставить цели, планировать и достигать, а Романтикам – «отправлять послания Вселенной» и прислушиваться к интуиции. Самое интересное – что оба подхода работают!

В этой книге я предлагаю вам расширить привычный репертуар и объединить усилия сознательного и бессознательного для достижения ваших целей.

Книга представляет собой практическое пособие. В ней даны пошаговые инструкции как для сторонников Научной картины мира (Реалистов), так и для поклонников Мифологической (Романтиков). Техники для обеих категорий читателей приводятся параллельно. Упражнения для Реалистов и Романтиков в рамках одной главы способны заменять и дополнять друг друга.

Вы можете выбрать для себя один из вариантов работы с книгой, по степени комфорта.

Вариант 1. Вы выполняете практические задания только из своей категории, а альтернативный материал читаете в ознакомительном порядке.

Вариант 2. В дополнение к «своим» приемам вы прорабатываете понравившиеся упражнения для представителей иной картины мира.

Вариант 3. Вы заменяете «свои» техники на «чужие».

Для тренинга вам понадобятся блокнот и ручка, несколько листов формата А3, цветные фломастеры или карандаши.

И последняя рекомендация: для получения наибольшего учебного эффекта лучше выбрать то желание, достижение которого представляет для вас наибольшую трудность.

Итак, вы готовы к встрече с Мечтой?

Тогда вперед!

Почти уверен, почти хочу

*Мы редко до конца понимаем, чего мы в действительности хотим.
Франсуа де Ларошфуко*

Первое, на что мы обратим внимание, – это истинность декларируемой мечты. Другими словами: «Вы уверены, что хотите именно этого?»

Не спешите с ответом!

Бывает так, что человек утверждает некое желание, но в душе хочет совсем другого.

Например, женщина хочет выйти замуж и даже предпринимает определенные шаги в этом направлении. Но все как-то не складывается: то времени на свидание нет, то кавалер попался неподходящий, то еще что-то мешает. Начинаем разбираться. Оказывается, замуж она совсем не хочет. Предыдущий брак был неудачным, мужчины доверия не вызывают. Что ей на самом деле нужно – так это найти отца для ребенка от первого брака, так как есть чувство вины перед ним за неполную семью.

А чего вы хотите на самом деле?

Бывает, что желание вовсе «не ваше», а навязано извне.

Например, мужчина утверждает, что хочет заняться бизнесом, зарабатывать деньги. И снова, как в предыдущем случае, дело идет ни шатко ни валко. А все потому, что на самом деле собственное дело и материальный достаток нужны не ему – а его жене. Он уступает ее настойчивым внушениям. А истинная мечта мужчины – уехать жить в деревню, где охота, рыбалка, тишина и покой.

Бывает так, что цель неактуальна именно на данный момент – есть интересы посущественнее.

Например, женщина планирует родить ребенка. Разумом она понимает: возраст уже критический – нужно спешить. Однако на работе у нее сейчас – активный карьерный рост. Все ее мысли только об этом. Следовательно, мечта о ребенке откладывается на неопределенное время.

Надеюсь, я вас убедила, насколько важно понять, **чего вы на самом деле хотите**. Давайте перейдем к практическим упражнениям.

Практические задания для РЕАЛИСТОВ

УПРАЖНЕНИЕ 1. «Ранг желания в системе ценностей»

1. Разделите лист на 8 частей.
2. Проранжируйте приведенные ниже ценности по степени важности для вас на сегодняшний момент. Впишите их в 8 строк сверху вниз в порядке убывания.

Жизненные ценности: любовь/семья, работа/карьера, финансы/деньги, здоровье, друзья/социальное окружение, материальное окружение (дом/автомобиль, яхта и др.), саморазвитие/личностный рост, удовольствия/отдых.

Таблица 1. Ранжируем ценности. Пример

Деньги	
Карьера	
Мат. окр.	
Любовь	
Отдых	
Друзья	
Здоровье	
Саморазвитие	

3. Все желания, которые сможете вспомнить, запишите в полученные строки, соответственно жизненным ценностям. В одних строках может быть несколько желаний, в других – ни одного.

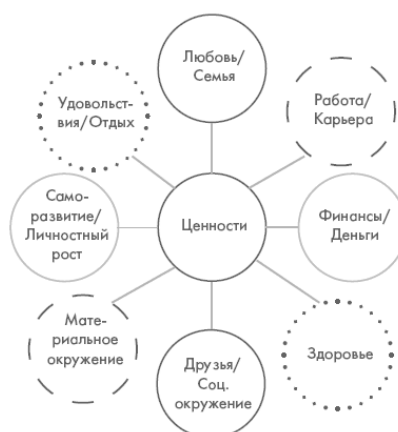


Рис. 1. Система ценностей

Таблица 2. Распределяем желания в соответствии с ценностями. **Пример**

Деньги	1. Получить должность зам. директора
Карьера	1. Зарабатывать 75 тыс. руб. в месяц
Мат. окр.	1. Дом. 2. Машина. 3. Дача
Любовь	1. Больше времени проводить с семьей
Отдых	1. Отдых в Египте. 2. Сходить с друзьями в баню
Друзья	
Здоровье	1. Записаться в бассейн
Саморазвитие	

4. Выберите одно желание, с которым будете работать.
5. Проанализируйте результат.

А. Достаточно ли высокий ранг в системе ценностей? Это важно для вас?

Если желание находится в верхних строках, оно актуально для вас на данный момент, а значит, мотивация на достижение высока. Вам интересно будет двигаться к цели, энергии и сил будет достаточно.

Если желание попало в нижние строки – задумайтесь, может быть сейчас не время для его реализации? Возможно, стоит пока переключиться на другое? Иначе рискуете надолго «застрять» с его воплощением: вам постоянно будет что-то мешать, отвлекать, сил и времени будет катастрофически не хватать.

Б. Нет ли конфликта целей? Не соперничают ли между собой две и более цели из разных категорий?

Если мы рассмотрим пример выше (табл. 2), то увидим, что желания из категорий «карьера» и «деньги» (в нашем примере они взаимосвязаны) вступают в конфликт с желанием из категории «семья». Человек стремится к увеличению заработка и продвижению по службе, что наверняка потребует от него больших энергетических и временных затрат, чем прежде. В то же самое время он мечтает уделять больше внимания своей семье.

Нетрудно догадаться, что при таком раскладе человек либо снизит активность в достижении финансовой и карьерной цели, либо будет испытывать чувство вины по отношению к семье.

Что делать, если у вас наблюдается конфликт целей?

1. Определитесь, какая из целей наиболее важна для вас на данный момент. При этом нужно понимать, что от второй цели вы отказываетесь не навсегда, а только на некоторое время, необходимое для достижения главной цели (или хотя бы продвижения к ней и укрепления позиций).

2. Подумайте, каким образом вы можете смягчить неудобства от временного отказа от второстепенной цели.

Знаком ли вам конфликт целей?

Обратимся вновь к нашему примеру. Возьмем ситуацию, когда описанный выше внутренний конфликт испытывает мужчина.

Из таблицы (табл. 2) видно, что финансы и карьера на данный момент для него важнее семьи, так как соответствующие столбцы расположены выше. Значит, мужчине необходимо сосредоточиться на достижении этих целей.

Чтобы не «разрываться на части» и не испытывать чувства вины, ему необходимо поговорить со своими домашними, объяснить ситуацию и попросить содействия и понимания. При этом полезно обговорить, с какими неудобствами придется мириться семье, примерные сроки, необходимые для получения должности и повышения оклада и предполагаемые выгоды от реализации цели.

Чтобы «время свершений» не показалось всей семье нескончаемым адом, нужно совместно найти решение-компромисс. Например, мужчина может один день в две недели, скажем воскресенье, посвящать только жене и детям. Это могут быть тихие семейные вечера, прогулки по городу, походы в кино, театр, выезды на природу. Главное условие: ни слова, ни мысли о работе.

Если подобный конфликт целей испытывает женщина – алгоритм тот же, только особое внимание обратите на приоритеты. Вы *уверены*, что карьера и деньги для вас важнее семьи? Тогда – вперед.

Подумайте.

- Сколько времени может занять достижение цели?
- Кто будет помогать вам по хозяйству и с детьми во время вашего отсутствия?
- Как вы можете компенсировать детям и мужу ваше вынужденное невнимание?
- Какие дни (часы) намерены посвящать только им?

УПРАЖНЕНИЕ 2. «Чья это цель?»

Напишите как можно больше ответов на следующие вопросы.

- ◆ Почему я хочу... (желание)?
- ◆ Почему меня волнует отсутствие... (желание)?
- ◆ Как я понял, что мне необходимо... (желание)?

◆ Кому выгодно... (желание)?

Пишите все, что приходит в голову, даже если ответы покажутся вам глупыми. Кроме вас, их все равно никто не увидит.

Пример.

Почему я хочу бросить курить? Теща с женой все уши прожужжали: «Бросай курить, бросай курить. Себя травмишь и нас заодно!»

Почему меня волнует, что я курю? Кашляю по утрам, во рту вкус противный. Одышка замучила. По лестнице уже подняться нормально не могу – задыхаюсь.

Как я понял, что мне необходимо бросить курить? Жена каждый день говорит об этом, статьи из журналов подсовывает. Брат двоюродный, Шурка, бросил курить недавно. Раз он смог, что ж, я не смогу, что ли?

Кому выгодно чтобы я бросил курить? Мне, конечно: здоровье там, самочувствие. Жене выгодно: от меня куревом пахнет, ей не нравится. Теще невыгодно: за что она меня пилить-то тогда будет? Шутка. И ей выгодно: она говорит, что от дыма у нее цветы вянут. Начальнику выгодно: меньше перекуров – выше производительность. А то вечно ворчит, что в курилке больше времени проводим, чем на рабочем месте. Вот еще! Сигареты сейчас очень дорогие стали. Если курить брошу – это ж какая экономия! Можно будет деньги, которые раньше на курево тратил, откладывать – через несколько месяцев спиннинг купить.

Разделите лист на две части. Слева напишите: «для себя». Справа: «для других»

Проанализируйте свои ответы на вопросы. Переформулируйте и распределите высказывания в две колонки, в зависимости от того, кто является инициатором желаемых изменений – вы или кто-то из вашего окружения.

Таблица 3. «Для кого я это делаю?» **Пример**

Для себя	Для других
Здоровье ухудшилось: кашель, одышка.	Жене не нравится запах.
Много денег уходит на сигареты.	Теща расстраивается из-за цветов.
Нет душевного покоя: жена с тещей воспитывают, Шурка хвастается, что бросил	Домашние беспокоятся о маме и своем здоровье.
	Начальник сердится из-за частых «перекуров»

Прочитайте, сравните. Сделайте вывод: исполнение желания нужно вам или окружающим?

Обратите внимание! При анализе данного упражнения не годится чисто арифметический подход: в какой колонке написано больше, тот и победил.

Конечно, если вы увидели, что цель приносит выгоды только окружающим, а вам – ничего, кроме головной боли – смело отказывайтесь от нее.

Если же заполнены обе колонки (как в нашем примере), следует разобраться, насколько ваши личные (не навязанные извне) мотивы сильны. Вы уверены, что результат будет стоить потраченных усилий?

Если ответ положительный, то заинтересованность в вашем желании еще и других людей только добавит вам мотивации. Более того, вы сможете обратиться к ним за помощью в случае необходимости.

Практические задания для РОМАНТИКОВ

УПРАЖНЕНИЕ 1. «Искренность желания»

Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы расслабиться.

Сейчас вы на некоторое время мысленно вернетесь в детство. Когда вам было 5–6 лет, у вас была заветная мечта.

Вспомните, какая. Говорящая кукла? Велосипед? Настоящий футбольный мяч? Стать балериной? Полететь на Луну? Иметь волшебную палочку или шапку-невидимку?

Постарайтесь вспомнить, какие ощущения наблюдались в вашем теле, и где именно, когда вы думали о своей мечте. Хорошенько запомните это чувство.

Мысленно вернитесь в сегодняшний день. Подумайте о своем нынешнем желании. Прислушайтесь к своим ощущениям. Похожи ли они на те, что были в детстве, когда вы мечтали искренне?

Чаще всего люди говорят о следующих своих наблюдениях.

Если стало «щекотно» или тяжело в голове – значит ваше желание больше связано с разумом. Вы стремитесь к его осуществлению потому, что «так надо», «так принято в обществе», «это продиктовано здравым смыслом», «это удобно» или «это есть у всех – значит, должно быть и у меня».

Если стало тепло в груди или «запорхали бабочки» в животе – значит, желание идет от сердца, от души. Это искреннее желание.

УПРАЖНЕНИЕ 2. «Конфликт субличностей»

В психологии есть направление, которое называется психосинтез. Его автором является Роберто Ассаджиоли (1888–1976).

Сторонники психосинтеза считают, что личность каждого человека состоит из полуавтономных частей – субличностей. Каждая субличность отвечает за какую-либо потребность или желание человека. Стараясь добиться каждой своей цели, субличности нередко вступают между собой в конфликт.

Это приводит к тому, что человека начинают одолевать сомнения и противоречия, чувства страха, вины, неуверенности в себе. Соответственно, достижение целей наталкивается на внутреннее сопротивление.

Следующее упражнение призвано выявить и примирить противоборствующие внутренние силы, если они есть.

Выберите место, где вас никто не побеспокоит в течение получаса. Упражнение можно выполнять в положении лежа или сидя. Для лучшего расслабления можно включить негромкую спокойную музыку. Прежде чем приступить к выполнению упражнения, прочитайте инструкцию, данную ниже.

Примите удобное положение. Закройте глаза и сосредоточьтесь на своем дыхании. Медленно, глубоко и плавно вдыхайте, а затем выдыхайте, стараясь не задерживать дыхание.

Представьте свое любимое место, где вы чувствуете себя комфортно и безопасно. Это может быть берег реки, моря или океана, лесная поляна, домик в деревне, любое другое уютное место – реальное или вымышленное.

Используйте свое воображение, чтобы оживить картину. Увидьте игру солнечного света, трепет листьев на ветру, услышьте звуки прибоя или журчание ручья, пение птиц или шелест травы, почувствуйте запахи, окружающие вас.

Мысленно сформулируйте ваше желание и пригласите всех заинтересованных в его исполнении или неисполнении субличностей присоединиться к вам для обсуждения вопроса.

Они появятся по одному или все вместе. Они могут быть похожи на животных, людей или сказочных персонажей. У каждой субличности – своя внешность и свой характер.

Когда все ваши субличности соберутся, поблагодарите их за то, что пришли, и попросите представиться.

Еще раз озвучьте ваше желание. Спросите у собравшихся, кто отвечает за эту потребность, кто поддерживает ее и почему она важна для них. Выслушайте ответы, поблагодарите.

Теперь спросите, кто выступает против осуществления вашего желания и почему. Если таковые найдутся – внимательно выслушайте их ответы.

Бывает, что за протестом субличности стоят другие потребности, которые входят в противоречие с вашим желанием. В таком случае подумайте вместе с субличностями, как можно разрешить ситуацию максимально выгодно для всех сторон.

Бывает и так, что субличности выступают против желания из-за страха перед неизвестным, неуверенности в собственных силах, нежелания преодолевать трудности и так далее. В этом случае вам нужно успокоить их, вселить оптимизм, показать выгоды от получения желаемого.

В конце встречи поблагодарите ваши субличности за встречу и конструктивный диалог. Попрощайтесь.

Скажите себе мысленно, что на счет «пять» вы будете чувствовать себя бодрым и полным сил. Медленно сосчитайте от одного до пяти. На счет «пять» открывайте глаза и возвращайтесь в настоящую действительность отдохнувшим и энергичным.

Секреты формулировки цели

Кто не знает, куда идет, вероятно, придет не туда.
Лоренс Питер

Следующий важный шаг работы с желанием – это **правильная формулировка цели**. Поскольку мы с вами стремимся к слаженной работе сознательного и бессознательного – наша задача облечь желание в такую форму, которая была бы понятна обоим структурам.

Здесь необходимо сказать несколько слов о роли **сознания** и **подсознания** в достижении цели.

Психику человека метафорически можно представить в виде айсберга, где вершина, выступающая на поверхность – это сознание, а основная часть, скрытая под водой – подсознание.

Несмотря на то, что подсознательные процессы остаются для нас почти незаметными, они имеют огромное влияние на наше восприятие и поведение.

По некоторым данным, из окружающего мира в мозг человека каждую секунду поступает 400 триллионов бит информации! Но до сознания доходит только около 2000 бит. Сознательный разум фильтрует полученную информацию согласно нашим установкам и убеждениям. Каждый воспринимает только то, что соответствует его картине мира. Таким образом, сознание защищает нас от избыточной или вредной, на его взгляд, информации. Можно сказать, что каждый человек живет в своем собственном «тоннеле реальности».

К счастью для нас, та колоссальная масса знаний, что поступает в мозг и не доходит до сознания, не исчезает бесследно, а бережно хранится нашим подсознанием. В теории мы имеем возможность доступа к этому огромному банку данных в любой момент времени. На практике – не все так просто.

Дело в том, что подсознание – это «старательный трудяга», который день и ночь работает на наше благо и выполняет все команды, которые получает. Беда в том, что подсознание воспринимает все **буквально**

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.