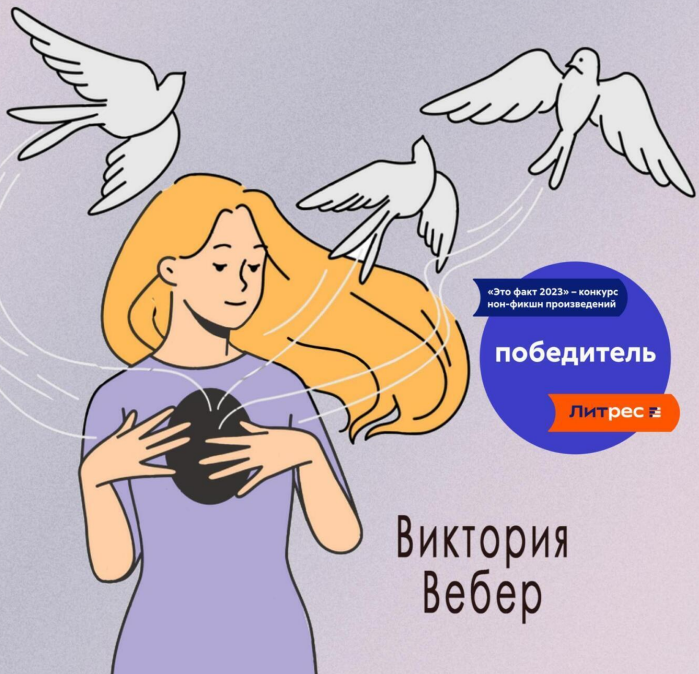
Я ХОЧУ ХОТЕТЬ

Книга-тренинг, которая помогает услышать свои желания и пробудить страсть к жизни



«Это факт 2023» – конкурс нон-фикшн произведений

победитель

Литрес

Виктория Вебер

Виктория Вебер

Я хочу хотеть. Книга-тренинг, которая помогает услышать свои желания и пробудить страсть к жизни

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69949582
SelfPub; 2023

Аннотация

Как выйти из режима «надо» и переключиться в «хочу»? Что полезного о ваших желаниях может сказать анализ вашего чувства зависти? Как получить подсказку о желаниях от подсознания? Как вам может помочь отдых, и какой именно нужен для этого вам? Как расширить свой кругозор, чтобы было из чего выбирать желаемое? Как подстраховаться и не убить полжизни на реализацию мечты, которая потом окажется не нужна? Как поставить себя и свои желания на первое место в вашей жизни? Вы найдете ответы в этой книге, а пройдя простые упражнения, сможете внедрить в жизнь предложенные инструменты и быстро получить первые результаты.

Содержание

Введение	4
Извлекаем пользу из чувства зависти	10
Ищем желания – расширяем кругозор	16
Великие изменения начинаются с маленьких шагов	20
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Виктория Вебер
Я хочу хотеть. Книга-тренинг, которая помогает услышать свои желания и пробудить страсть к жизни

Введение

Есть люди, которые легко могут сказать, чего хотят. При мысли о них в голове обычно сразу всплывают образы великих творцов, которые с детства знали, чем будут заниматься всю жизнь, одноклассников, которые без труда выбирали факультеты в университете. И из-за них в голове возникает мысль: «А у меня почему не так? Почему все вокруг знают, чего они хотят, а я нет? Может быть, это какая-то врожденная способность? »

Давайте разберемся. Во-первых, если приглядеться детальнее к окружающим вас простым людям (а не тем, про которых пишут не всегда соответствующие реальности книги), то вы обнаружите, что большинство как раз не очень знает, чего оно хочет. А если и знает, то обычно в какой-то одной

жизненной области в работе, в личной жизни или в хобби). А в других областях многие действуют путем проб и ошибок, или подражанием или случайным образом.

Например, моя знакомая работает всю жизнь туроператором только потому, что во время учебы она случайно попала на эту должность в рамках обязательной университетской практики. Другой приятель просто пошел в тот же вуз, что и его лучший школьный друг. Таких историй миллионы, так что вы не один не можете четко сказать, чего вы хотите по всем аспектам вашей жизни. Много людей задавалось вопросом «Как начать хотеть и как понять, чего ты хочешь?». И именно потому, что данная проблематика была и есть актуальна для многих, найдены решения, которые помогают продвинуться в этом направлении. Но так как все люди разные, то нет одного универсального решения, но есть набор методов, которые можно попробовать, и выбрать тот один, который будет подходить именно вам.

Дело в том, что отсутствие желаний – это не диагноз. Это умение, навык, который можно и нужно в себе вырабатывать и тренировать. Да, кому-то он был свойственен от рождения. Точнее, скорее всего, не совсем от рождения, но что-то в детстве сформировало хорошую среду для развития именно этого навыка. Возможно, ребенка окружали люди, которые сами хорошо себя осознавали, сами знали, чего хотят, и принимали жизненные решения с учетом своих желаний, показывая таким образом хорошую ролевую модель. У ребен-

ка было, у кого учиться, с кого взять пример. А возможно, с детских лет родители спрашивали: чего ты хочешь? Суп или кашу? Мишку или машинку? Красную или синюю? И если такой подход в воспитании не закончился после окончания школы, то привычка знать свои хотелки и ориентироваться на них у человека возникает «сама собой».

Кроме того, безусловно, влияет и окружающий социум, то есть те люди, которых вы встречаете, выходя из дома, – на улицах, на работе, в транспорте. Общество. Как-то находясь в Европе, я заметила, что меня непривычно часто спрашивают, чего я хочу. Сидеть на переднем сиденье или на заднем? Открыть окно или включить кондиционер? Требуется ли мне больше места для ног? И это только по поводу поездки в машине! Тут хочешь не хочешь – начнешь прислушиваться к себе! При этом на английском языке еще сама формулировка вопроса начинается именно с «ты хочешь…», а не более привычное «Давай?», «Нормально, если…», «Ты не против, если…». Если вы живете в среде, где окружающие интересуются вашими желаниями, где в целом принято ориентироваться на себя, где люди занимаются самыми разнообразными хобби, а в школе вам рассказывают про разные профессии, то, конечно же, во взрослой жизни гораздо легче понять, что из этого всего наиболее интересно вам.

Я пишу это для того, чтобы вы увидели, что относительно своего умения «хотеть» люди изначально находятся в очень разных условиях. На эту способность влияет много факто-

ров, и не на все из них можете в свою очередь влиять вы.

Но хорошая новость заключается в том, что эту способность можно развивать. Точно так же, как кто-то от рождения умеет шевелить ушами, а кто-то – нет, но может этому научиться, если захочет.

Например, вы можете поражаться, как это опытные ценители вина могут почувствовать «нотки чернослива» и «аромат мускатного ореха». Уж не придумывают ли они? Или у них такое врожденное обоняние? На самом деле, это не так.

Моя родственница рассказала мне такую историю. Однажды на вечеринку по проводу ее дня рождения один из гостей для развлечения компании принес свой учебный набор сомелье. Он как раз проходил курсы, захотелось ему научиться разбираться в вине. Просто так, для себя, сам он был бухгалтером. Так вот, в небольшой коробочке были собраны более двадцати пузырьков с различными ароматами – мускатного ореха, коры дуба, ежевики, корицы. И он предложил игру – все с закрытыми глазами будут нюхать и определять, что это за запах. Моя родственница не определила ничего, кроме как раз корицы. И то она была не уверена, сказала скорее наугад и попала. Она спросила, как же так, неужели ей не суждено разбираться в вине и теперь она просто может покупать самое дешевое в магазине напротив, раз уж ей все равно не отличить его от вина за бешеные деньги? Бухгалтер ответил, что в школе сомелье им сказали, что люди не чувствуют этих запахов просто потому, что не знают их.

И если ты не знаешь, как именно пахнет кора дуба или орех, то ты их и не различишь, и не поймешь, что тебе нравится больше, и для тебя будет просто «чем-то пахнуть». И если хочешь в этом разобраться, то нужно начать принюхиваться к запахам. Изучить их, запоминать, что чем пахнет. И потом просто научиться их различать. Для того и создан принесенный гостем набор – показать, как пахнут продукты. И чем чаще ты будешь принюхиваться и анализировать запахи, тем больше и быстрее разовьются и чувствительность обоняния, и умение различать запахи в небольших концентрациях.

Точно так же и с желаниями – нужно научиться «принюхиваться» к себе, слышать себя. И эта книга как раз предлагает несколько способов и упражнений, которые помогут вам этому научиться.

В заключение необходимо сделать важную оговорку – иногда отсутствие желаний может быть диагнозом. Точнее, одним из признаков медицинских нарушений, особенно при клинической депрессии. Если вы ощущаете полное отсутствие желаний и жизненной энергии, если вам тяжело встать с дивана, чтобы налить себе стакан воды, если вы не хотите есть, если выходить из дома на улицу для вас является слишком сильным стрессом, то данная книга вам не поможет. Скорее всего, вам нужно обратиться к специалистам.

Эта книга для тех, кто ведет обычную жизнь – ходит на работу, или учится, или ухаживает за детьми, но при этом ощущает, что жизнь его не слишком увлекает, что это как

будто не совсем его жизнь и что хотелось бы чего-то большего и лучшего, и для этого… хотелось бы хотеть.

Извлекаем пользу из чувства зависти

Завидуете ли вы другим с таким же удовольствием, как это делаю я? Давайте проверим. Прямо сейчас мысленно (а лучше – письменно) назовите пять человек, которым вы завидуете. Можно в целом – другу Саше, коллеге Марии и седьмой воде на киселе Анастасии. А можно и более конкретно: вот вчера позавидовала куртке Марии и вообще тому, что она всегда прикольно одета; в соцсетях видел дядю Колю с во-о-о-от такой рыбой, ну, конечно же, это зависть, кто бы отказался от вот такой пойманной рыбы? А у Анастасии идеальная семья, ей каждый завидует… Я тоже… такое… ну-ну, вы уже, наверное, догадались какое слово будет следующим? ХОЧУ!

Да, совершенно верно, зависть – это скрытый индикатор наших нереализованных желаний. Им сложно проявиться самостоятельно, но вот когда вы видите то, что хотели бы иметь (или кем хотели бы быть), то тут-то и возникает это самое чувство зависти. И я вам советую его не отгонять, не стыдиться его как чего-то отрицательного. А наоборот – исследовать! Приглядываться к тем, кому вы завидуете, и прислушиваться к себе – а что именно вызывает во мне такие чувства? Я хотел бы так же? Или немного по-другому? Вот

если бы это у меня было, мне бы понравилось? Как бы я себя почувствовал? Хорошо?

Если да – то вот оно, желание! Мы его поймали! И теперь его нужно аккуратно отложить в копилочку желаний, запомнить его, а потом немного при необходимости адаптировать под себя и в лучшем случае попытаться осуществить. Если нет такой возможности – то проговорите себе «я хочу того-то». Так как вербализация улучшает запоминание, что вот это вам нравится. Вот это вы любите и при случае хорошо бы этим завладеть. Представьте, что однажды к вам придет чудо-существо и спросит про 100 желаний, чтобы тут же исполнить каждое. Так вот, ваша задача при прочтении этой книги создать этот список-копилку. Поверьте, уже очень скоро у вас будет, что ему сказать. Или уже есть? Если хотите, вы можете начать список прямо сейчас.

Итак, зависть – это ваша сильная сторона. Но только в том случае, если вы будете использовать ее правильно. При этом вы можете завидовать разному: объектам материального мира (машина, квартира с панорамными окнами, модное платье вашего любимого цвета), состоянию (счастье, умение желать, влюбленность), качествам (веселый, легкий на подъем, мудрый, креативный), положению в обществе (замужем, холостой, уважаемый, широко известный в узких кругах, профессионал своего дела).

Для начала легче разобраться, конечно же, с материальным миром. Но в любом случае, чтобы не впасть в уныние и

не перейти слишком резко из состояния «хочу хотеть» в состояние «я не могу иметь ничего из того, что хочу» или «я хочу быть другим человеком и жить другую жизнь», важно помнить следующее. Вот представьте, если бы была возможность ПОЛНОСТЬЮ поменяться жизнью с любым известным вам человеком. Вы бы это сделали? Это значит не только иметь то же чувство стиля, что и коллега Мария, но и такую же семью, родителей, работу, характер, детство и юность, финансовое положение, место жительства, волосы и манеру говорить – все-все-все. То есть представьте, что от человека вам можно взять или все, или ничего. Вы бы поменялись с кем-то местами?

Все люди, которых я спрашивала, после детального обдумывания отвечали нет. Ведь кто-то красив, но не амбициозен, сидит на одной должности 10 лет. А другой с шикарным чувством юмора, но у него ужасная теща и еще волосатая спина. У третьего прекрасный доход, но он работает в фирме отца и вынужден плясать под его дудку. Кто-то сам всего добился, но добивался он долго и оттого, что в детстве почти ничего не имел.

Скорее всего, полностью поменяться с кем-то личностью вы бы не хотели. Потому что вам много чего нравится в вашей жизни. В вас самих. Просто отрицательные стороны собственной судьбы нам видятся красочнее, они для нас всегда на виду. Ведь мы, к сожалению, более склонны себя корить и недооценивать, нежели хвалить и лелеять. А в других пер-

вым делом мы, конечно, обращаем внимание на хорошее. И это нам на руку, надо продолжать обращать внимание на хорошее, но просто опираясь на мысленный эксперимент с заменой личности помнить, что вы завидуете не человеку, а какой-то его части. А он, скорее всего, завидует какой-то вашей части. Так и живем.

На тренингах личностного роста одно время было распространено даже такое упражнение. Оно проводилось где-то в середине дня, когда участники уже достаточно хорошо узнали друг друга и имели возможность повзаимодействовать между собой. Люди садились в круг, и каждый должен был сказать, чему он завидует у каждого из участников. И всегда оказывалось, что каждый друг другу в чем-то завидует! То есть у любого есть что-то, чем другие восхищаются и хотят так же. И вы не исключение. Если еще сомневаетесь – спросите своих друзей, а еще лучше людей, которым вы завидуете, а завидуют ли они чему-то в вас.

Итак, с вами все хорошо. И окунаясь с головой в чувство зависти, краешком сознания вы можете хранить мысль, что у этих людей не все идеально, они хотят что-то и от вашей жизни. А вы – от их. И если подходить к зависти конструктивно, то из этих кусочков чужих жизней вы сможете привнести что-то в свою, создав свой уникальный коктейль желаний и их комбинаций. Вы не станете копией или подражателем, этой опасности нет! Вы как раз станете больше проявлять и чувствовать себя, если будете «брать» от других имен-

но то, что нужно вам, что хотите вы. Только это.

А делать-то что? (Задание. Выполнение – по желанию)

Шаг 1. Если вы еще этого не сделали, то напишите, кому вы завидуете. Минимум – 5 человек.

Шаг 2. Для каждого человека из списка пропишите, в чем именно вы ему завидуете.

Шаг 3. А теперь переформулируйте эти фразы в желания. При этом важно прислушиваться к себе – чего вы в этом хотите. Это может почти совпадать. Например, «У Маши красивое платье» – значит «Я хочу красивое длинное летнее платье». А может, и различаться. «У Маши красивое платье», «Хочу уметь стильно одеваться и так же хорошо подбирать себе одежду».

Шаг 4. Это уже задание под звездочкой для тех, кто готов перейти к решительным действиям. Посмотрите на весь получившийся список – что из этого хочется больше всего? К чему тянет? Выберите 1–3 таких пункта и по ним попробуйте придумать, что бы вы могли сделать, чтобы попробовать получить желаемое.

Например, в первом случае с платьем можно запланировать поход по магазинам (как вам хочется – одной? Вместе с подругами? Или вообще онлайн? Хотите ли вы примерять одежду?). Во втором – заказать услугу шопинга со стилистом

или совершенно бесплатно поопределять свой тип внешности и фигуры и понять, что будет стильно смотреться именно на вас.

При этом было бы здорово, чтобы само это действие вам тоже хотелось бы сделать.

Ищем желания – расширяем кругозор

Сложно чего-то хотеть или о чем-то мечтать, если ты не знаешь, что вообще возможно. Чем шире кругозор, тем больше возможностей что-то из этого захотеть. Поэтому, чтобы понять, что мне нравится и что я хочу, можно поизучать, а что вообще есть в этом мире. Выберите сферу, в которой вам бы хотелось хотеть, – путешествия, гастрономия, напитки (возможно, вас зацепила история из введения, и вы решили стать сомелье?), танцы, спорт, творчество, профессии, дизайн квартиры, автомобили, открытые мероприятия в вашем городе, чем заняться вечером, во что поиграть с детьми.

И начните изучать вопрос. Просто вбейте в поисковик «топ 100 самых интересных / красивых / популярных / дешевых / востребованных профессий / мест в мире / видов спорта». Выберите ваш любимый формат получения новой информации – текст, видео, аудио, блогеры, личное общение со знакомыми. Да, вопросы можно задавать людям, а не только интернету или искусственному интеллекту.

Изучайте вопрос до тех пор, пока не произойдет одно из двух. Перый вариант – вы поймете, что ничего из этого вам не интересно, вам решительно безразличны все варианты.

Например, мне почти все равно, что есть. Если бы меня заставили выбрать любимое блюдо или тип мяса, то это ввело бы меня в раздражение. Моя любимая еда – это та, которую можно съесть быстро, желательно дешевая и полезная. И мне все равно, что там внутри. Никогда я не смотрю и не выбираю места, в которых мне хотелось бы поесть. Мне в целом неинтересна гастрономическая сфера, и искать в ней предпочтения мне и не стоит.

Второй вариант – вам что-то понравится, придет мысль: «А вот бы мне попробовать! Как интересно! Это бы я хотел!» Отлично, значит, во-первых, это ваша сфера, в ней у вас есть предпочтения, это возможный источник ваших желаний. А во-вторых, вы уже нашли одно потенциальное из них! И теперь мы снова заносим его в список (реальный или воображаемый) и по возможности проворачиваем схему «желание – реализация – эндорфины». И продолжаем изучать данную сферу.

Или, если хочется, переходим к другой сфере.

Задание

1. Выберите 2-3 сферы, которые вам было бы интересно поизучать, в которых вам хотелось бы найти и почувствовать свои желания. Если вы не чувствуете явного интереса ни к одной из предложенных выше сфер, а другие варианты вам в голову тоже не приходят, то подойдите к этому вопросу как

к психологическому тесту.

Помните, в них часто просят из предложенных картинок выбрать «наиболее приятную» или «наименее неприятную». Вот действуйте так же. Выберите из предложенных «наименее неинтересную».

2. Выберите наиболее комфортный для вас способ изучения новой информации. Если вам все равно – просто вбейте в поисковик «100 самых…» и найдите варианты.

3. В атмосфере, которая позволит вам прислушаться к шепоту своего внутреннего голоса, изучите предложенные варианты. При этом важно действовать по велению сердца – быстро проглядывать неинтересные варианты и задерживаться только на том, что вызывает хоть какой-то отклик в вас. Нет задачи детально изучить ВСЕ варианты, важно просто дать возможность вашему мозгу/сердцу откликнуться на какую-то информацию. Поэтому если вы просто быстро поделовому пробежитесь по всей информации, словно почитаете годовой рабочий отчет, то смысла в этом не будет. Читайте вдумчиво, прислушиваясь к себе, но не насилуя себя. Если текст написан скучно, или вас раздражают ошибки в нем, или для вас слишком много букв и мало картинок – пройдите по следующей ссылке.

4. Запомните те варианты, которые вам откликаются здесь и сейчас. Не стоит сначала поставить себе задачу прочесть все, а уже потом выбрать лучшее. Это будет уже «от головы», от «надо», а мы хотим услышать «сердце», «душу», а они от-

кликаются сразу или уже молчат. Поэтому просто помечайте заинтересовавшее вас прямо в процессе чтения.

5. Постарайтесь минимум по одному заинтересовавшему вас пункту применить «желание – реализация – эндорфины». Возможно, вы не сможете сразу заказать себе курс французского, но вы можете начать их выбирать, просто посмотреть ролик для начинающих изучать язык в интернете. Ваша задача – либо реализовать желание, либо сделать первый шаг к его исполнению, познакомиться с ним поближе. Более подробно схему «желание – реализация – эндорфины» мы разберем в одной из следующих глав.

6. Если данный метод вам понравился, возьмите следующую сферу/область и возвращайтесь ко второму пункту.

Великие изменения начинаются с маленьких шагов

Если вы сейчас ощущаете, что ничего не хотите, то велик риск придти к неверному убеждению, что «я никогда ничего не хотел. Я такой человек, мне уже себя может и не изменить никак». Но я могу дать вам стопроцентную гарантию, что вы способны хотеть. Более того, вы умели хотеть раньше. Вспомните себя в детстве. Да, сейчас весьма модно спекулировать детскими воспоминаниями и зачастую придавать им излишнюю ценность. Я вот, например, в детстве хотела стать… а точнее, я хотела «остаться маленькой девочкой». Вряд ли стоит ориентироваться на это желание во взрослой жизни. Не все детские хотелки и мысли бывают полезны. Но в данном случае нам действительно пригодится немного погрузиться в первые 5–10 лет вашей жизни.

Вспомните, насколько ярки были ваши желания тогда! И как много их было! Скорее всего, в раннем детстве вы точно знали, что вы хотите есть, а что – ни за какие шиши. Вы знали, с кем хотите дружить, а кого нужно избегать и не давать ему свои игрушки, свое время и улыбку. Вы знали, во что любите играть, а во что – нет. И предлагали всем свою любимую игру. Похоже это на вас, когда вы были ребенком?

Это говорит нам о том, что с вами все в порядке, в вас,

как и в каждого здорового человека, заложена способность понимать, что вы хотите. У вас есть внутри «хотелка». Но со временем, под гнетом «надо, должен, нет времени и денег» ваша связь с ней ослабела. Ваш внутренний голос больше не подсказывает вам, куда идти, что делать и от чего получать удовольствие, где вам будет так интересно, что вы потеряете счет времени (да-да, как в детстве, помните, было такое?)

Итак, мы увидели, что желания внутри вас есть. Но вы их не слышите. И наверняка у вас уже возник в голове вопрос: хорошо, ок, допустим, но тогда как же их услышать?

И вот тут нам нужно развенчать еще одни распространенный миф. Это представление о том, что настоящее желание обладает невероятной силой и яркостью выражения. Появившись, оно, как желание сходить в туалет, перекрывает все остальные мысли, оно сбивает вас с ног и предстает перед вами в четкой формулировке. Например, «Хочу сегодня пойти в 18:00 с Марией в ресторан китайской кухни» или «Хочу пойти на интенсив по латиноамериканским танцам». Как транспорант оно горит перед вашими глазами. Оно возникает внезапно, звучит однозначно и кричит вам в ухо о своем наличии.

Так вот, это не так. А даже наоборот. Когда людей в одном психологическом исследовании просили описать, как звучит их внутренний голос, они скорее описывали его как шепот, тихий разговор, нечеткий образ или внутреннюю некую направленность, легкое влечение куда-то. Даже мудрые индей-

цы согласны с такими формулировками, и их древняя пословица гласит: чтобы услышать себя, нужны молчаливые дни.

Это значит, что желания требуют того, чтобы к ним прислушивались, чтобы им давали время проявиться, чтобы их легкое прикосновение было замечено. И чем больше вы будете замечать признаки их появления, тем легче потом вам будет их чувствовать. Помните, как с примером про сомелье? Если вы знаете, как пахнет кора дуба, вы уже сможете легко заметить ее в смешанном аромате. Так и в жизни в непростой смеси «могу-надо-должен-хочу-хотел-стоит» нам нужно научиться вычленять компоненту «хочу».

Итак, мы пришли к выводу, что чтобы услышать свои желания, к ним надо прислушиваться. Как это сделать практически?

Нужно начать с малого. Опять же, как с вином, если вы хотите начать разбираться в его аромате и послевкусии, нужно, прежде всего, вдохнуть этот аромат, дать себе время подумать о нем, а не просто сразу выпить вино.

Так и с желаниями. Прежде всего, нужно начать задавать себе вопрос: а чего я хочу? Вы, конечно, скажете мне, что уже постоянно себе его задаете и нет никакого ответа. Секрет в том, что нужно для начала, чтобы научиться слышать себя, задавать себе, во-первых, более конкретные вопросы. А во-вторых, вопросы про более простые желания.

То есть вопрос «чего я хочу в жизни?» это слишком сложно для начала, не правда ли? Это как будто требовать от се-

бя сразу же разложить весь букет аромата дорого вина не хуже опытного сомелье. Так не учатся, верно? На этот вопрос могут ответить уже опытные знатоки себя и своих желаний. (Тут вы, вероятно, уже начинаете подозревать скрытую рекламу курсов сомелье. Поэтому в дальнейшем я перейду к другим примерам, хотя… ничего не буду обещать. Вдруг мне ЗАХОЧЕТСЯ вернуться к сомелье? Но более подробно о том, насколько и когда важно ставить свои желания в приоритет, а так же как именно это сделать, мы поговорим позже.)

Для тренировки своих способностей по распознаванию внутреннего голоса, задавайте себе регулярно более простые вопросы.

Вот их небольшой список для примера:

Что я хочу сегодня на завтрак?

Как я хочу провести сегодняшний вечер?

С кем я больше всего хочу встретиться (не потому что мне надо с ним встретиться, а вот именно хочется)?

Что я хочу сегодня надеть? Если я вообще хочу париться на этот счет.

Какую уходовую процедуру для себя мне хотелось бы сделать? (Вы мужчина и смеетесь над этим вопросом? Уже спешите его вычеркнуть? Тогда я скажу вам, что любой дорого оплачиваемый массажист может сообщить вам, что клиентов мужчин у него гораздо больше, ведь так приятно бало-

вать себя, да и поддерживать форму без физических упражнений тоже.)

С кем мне хочется поменьше общаться?

Какой дорогой я хочу пойти-поехать на работу именно сегодня?

Возьмите любой продукт, который вы едите на завтрак, и подумайте, какую его разновидность вы хотите больше всего (Какой сок? Какие мюсли? Яичницу с чем?)

Если вы идете по улице – по какой ее стороне вы хотите идти? С какой скоростью вы хотите идти?

Из какой кружки я хочу выпить сегодня свой чай/кофе/воду?

Если вам сложно ответить себе на эти вопросы, попробуйте начать с альтернативных – то есть вопросов с конструкцией «или – или». Чего я хочу БОЛЬШЕ – кашу или яичницу? Надеть пиджак или свитер? Американо или капучино? Вот на самом деле, если прислушаться к себе, чего я хочу именно сегодня, сейчас? Когда меня зовут курить, я хочу курить или я больше хочу доделать начатую работу?

При этом, экспериментируя с этими вопросами, важно подобрать именно те, которые находят у вас отклик. Есть люди, которым все равно, что есть, а есть те, которым не важно, что носить. И тогда нет необходимости искать в себе предпочтения по этим направлениям. Но какие-то из предложенных вопросов вам, скорее всего, подойдут. К ним добавьте

другие, свои собственные. Те, которые ставят под вопрос вашу рутину (а вы действительно хотите слушать именно это радио по дороге на работу?), те, в которых вам самим хотелось бы разобраться (в каком виде вы любите яйца? Героиня фильма «Сбежавшая невеста» методом проб и ошибок, о котором мы еще поговорим, поняла, что предпочитает яйца Бенедикт. А вы? Какие яйца любите вы? И хотите ли вы посмотреть этот фильм с Джулией Робертс в главной роли?)

Задание

Составьте себе ваш личный список простых вопросов на выявление желаний, которые вы могли бы задавать себе регулярно. Желательно делать это каждый день. Ведь то, что вы хотели на завтрак вчера, скорее всего, отличается от того, что вы захотите завтра. Поэтому задать себе этот вопрос один раз не достаточно. Важно отслеживать желания именно в моменте, научиться видеть их горяченькими.

Придумайте, что может помочь вам не забывать про них и с нужной регулярностью задавать себе эти вопросы. Создайте себе триггер-напоминание. Вы можете обращаться к нему утром, или перед сном, или развесить стикеты с отдельными вопросами в тех местах квартиры, где хотите о них вспомнить. Можно использовать напоминания в телефоне или подключить к исследованию себя друзей, чтобы совместные обсуждения выявленных желаний помогали вам

держать на этом фокус.

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.