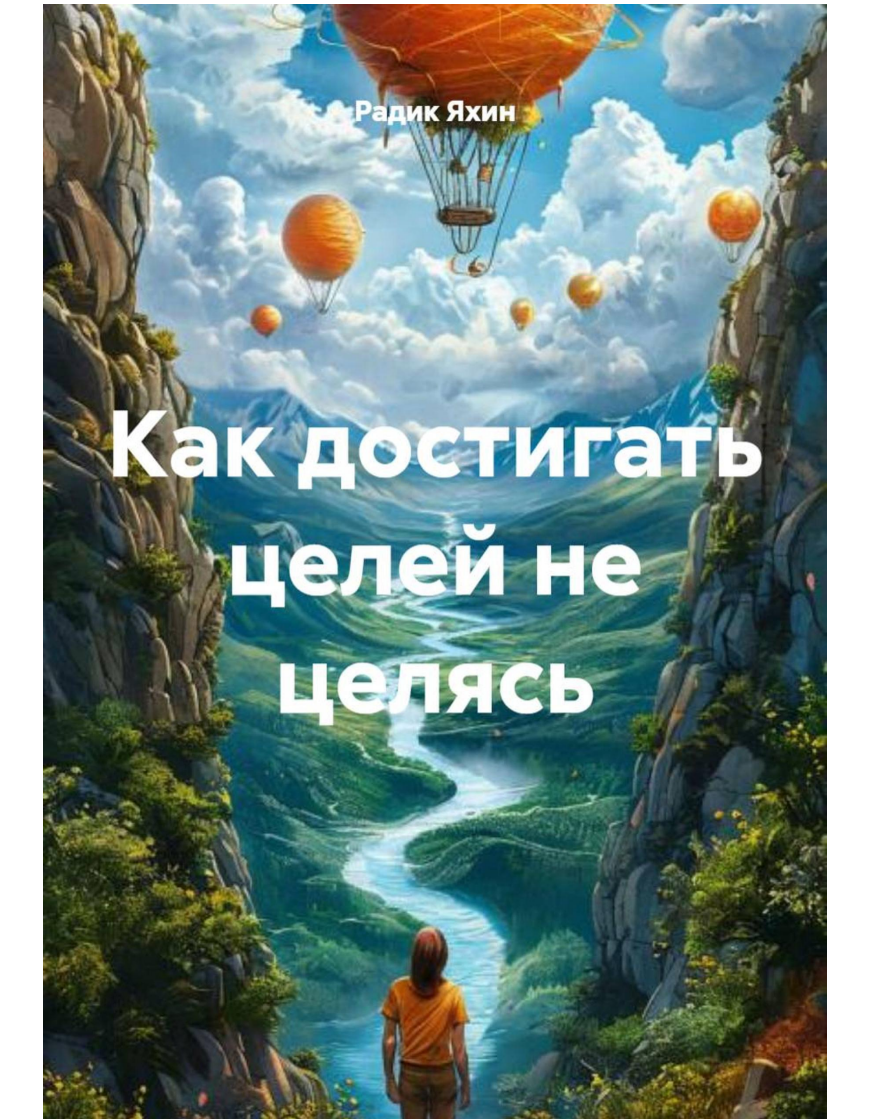


A vibrant, fantastical landscape. In the foreground, a person with reddish-brown hair, wearing an orange t-shirt and brown shorts, stands on a rocky ledge, looking out over a deep, lush green valley. A bright blue river winds through the valley floor. The valley is flanked by steep, rocky cliffs covered in green vegetation. In the sky, several large, orange, spherical balloons float among white, fluffy clouds. One balloon in the center has a basket and a small figure hanging from it. The overall scene is bright and colorful, with a sense of wonder and adventure.

Радик Яхин

Как достигать целей не целясь

Радик Яхин

Как достигать целей не целясь

<https://litres.ru/73550956>

SelfPub; 2026

Аннотация

Парадоксальная методика. Автор доказывает, что прямое движение к мечте создает напряжение, которое отпугивает удачу. Нужно создавать магнитные условия, а не ставить стрелочки на карте.

Радик Яхин

Как достигать целей не целясь

Приглашение в перевернутый мир

Представьте лучника, который десятилетиями тренировался попадать в яблочко. Каждый день он натягивал тетиву, целился, выпускал стрелы. Он стал лучшим. Но однажды его привели в поле, поставили спиной к мишени и сказали: «Стреляй». «Но я же не вижу цель!» — воскликнул лучник. «Именно поэтому ты в нее попадешь», — ответил голос.

Эта книга — то самое поле.

Если вы держите ее в руках, значит, скорее всего, принадлежите к племени вечно целящихся. Вы ставите цели на Новый год, пишете планы в ежедневник, визуализируете желания, считаете шаги, сжигаете калории, зарабатываете баллы. Вы делаете всё правильно. Но есть одно «но»:

Это не работает.

Или работает, но ценой такого напряжения, что результат не приносит радости. Вы достигаете, выдыхаете и понимаете: внутри пустота. Или не достигаете, выдыхаете и понимаете: внутри та же пустота, только с привкусом горечи.

Я был таким. Я ходил к коучам, заполнял дневники целей,

вешал карты желаний на стену. Я визуализировал свой успех так ярко, что мог бы получить «Оскар» за лучшую роль человека, который вот-вот всего добьется. Но жизнь напоминала игру в кривые зеркала: чем быстрее я бежал к цели, тем быстрее цель убегала от меня.

Переломный момент наступил дождливым октябрьским утром, когда я сидел в парке на мокрой скамейке и смотрел, как белка тащит орех в дупло. Белка не ставила себе цель «доставить орех к 15:00». Белка не записывала в блокнот: «План на неделю: собрать 47 орехов». Белка просто была белкой — и орехи сами находили её лапки. Точнее, она их находила, но без надрыва, без борьбы, без чувства, что если она не соберет сегодня тридцать орехов, то жизнь кончена.

В тот момент я понял: я хочу быть белкой.

Я перестал целиться. Я перестал ставить галочки. Я перестал измерять свою жизнь линейкой достижений. И случилось невероятное: то, к чему я бежал десять лет, догнало меня само за полгода.

Эта книга — не про то, как ничего не делать и лежать на диване в ожидании чуда. Эта книга — про смену парадигмы. Про то, как перестать быть стрелком, который дергается от каждого выстрела, и стать магнитом, к которому притягивается всё, что вам нужно.

Приготовьтесь. Нас ждет путешествие в страну, где цели сбываются только тогда, когда вы перестаете в них целиться.

Великая иллюзия «Стрелочек на карте»

Нас научили ставить цели так же, как нас научили чистить зубы по утрам — механически, не задумываясь, веря, что это правильно. Школа, институт, работа, тренинги личностного роста — везде твердят: «Поставь цель, запиши её, визуализируй, иди к ней». Мы послушно киваем и продолжаем играть в эту игру, даже не подозревая, что правила составлены так, чтобы мы всегда проигрывали.

1. Эффект туннельного зрения

Представьте, что вы идёте по лесу и ищете конкретный гриб — белый. Вы знаете, как он выглядит, помните его запах, представляете его упругую шляпку. Вы смотрите только под ноги, сканируете только то, что похоже на белый гриб. Проходит час, другой, третий. Вы обшарили каждый куст, но белых нет. Уставший и разочарованный, вы садитесь на пенек и вдруг замечаете: лес полон ягод. Здесь черника, там малина, а вон там, под ногами, целая поляна земляники, которую вы затоптали, потому что смотрели только на белые шляпки.

Это и есть эффект туннельного зрения — когнитивное искажение, при котором жесткая фокусировка на одной цели лишает нас способности замечать всё остальное. Наш мозг получает команду: «Ищем только это!» — и отключает периферийное восприятие. Возможности, которые лежат чуть

в стороне от намеченного пути, просто перестают существовать для нас.

Вот реальная история моего знакомого Дмитрия. Он десять лет работал в банке и мечтал стать начальником отдела. Он делал всё: приходил раньше всех, уходил позже, брал дополнительные проекты, учился, проходил тренинги. Он так хотел эту должность, что видел только её. Когда освободилось место, ему сказали: «Дима, ты отличный специалист, но мы решили взять человека со стороны, у него есть опыт антикризисного управления». Дима был раздавлен.

А через месяц ему позвонил бывший коллега, который открыл свой бизнес, и предложил стать партнером. Дима отказался — он всё ещё видел только ту самую должность в банке. Он не заметил предложение, которое могло изменить его жизнь, потому что его туннельное зрение было настроено на одну мишень.

Через год банк сократил половину сотрудников, включая Диму. А бизнес бывшего коллеги вырос в три раза. Дима остался у разбитого корыта, потому что слишком хорошо целился.

2. Гормональная ловушка дофамина

Чтобы понять, почему цели не работают, нужно заглянуть в нашу биохимию. Дофамин — нейромедиатор, который часто называют гормоном удовольствия. Но это неточно. Дофамин — это гормон ожидания удовольствия.

Когда вы ставите цель, ваш мозг получает сигнал: «Будет

награда!» И начинает вырабатывать дофамин. Вы чувствуете прилив энергии, энтузиазм, вам кажется, что вы уже на полпути к успеху. Это приятно. Это очень приятно. И в этом ловушка.

Процесс «ставления галочек» — маленьких шагов к цели — тоже вызывает дофаминовый отклик. Вы написали план на день — галочка, дофамин. Вы позвонили клиенту — галочка, дофамин. Вы сходили в спортзал — галочка, дофамин. Мозг привыкает получать удовольствие не от результата, а от процесса отметки выполненного. Вы становитесь наркоманом галочек.

Но есть проблема: ресурс организма конечен. Каждый дофаминовый всплеск истощает нервную систему. К вечеру вы чувствуете опустошение, хотя вроде бы сделали много. К концу недели накапливается усталость. К концу месяца — выгорание. А цель всё ещё далеко.

Вот почему так часто бывает: человек с энтузиазмом начинает проект, активно движется первые две недели, а потом резко остывает. Он не ленивый. Он просто исчерпал дофаминовый ресурс на этапе «галочек» и не дошел до настоящего результата. Мозг получил достаточно удовольствия от процесса планирования и начальных шагов и потерял мотивацию двигаться дальше.

Хуже того: когда цель наконец достигается, уровень дофамина часто падает ниже исходного. Вы получаете то, к чему стремились, и чувствуете... пустоту. Знакомо? Это называется

ся «синдром опустошенного победителя». Вы бежали, бежали, добежали, а там никого нет. И непонятно, зачем вообще было бежать.

3. Синдром красной тряпки

Торикегос, великий математик, открывший принцип работы барометра, заметил интересную вещь: жидкость в трубке поднимается не потому, что её засасывает вакуум, а потому, что на неё давит атмосфера. Пустота притягивает давление.

С человеческими желаниями то же самое. Когда мы слишком явно чего-то хотим, мы создаем внутри себя пустоту. Эта пустота излучает вибрации нужды. Окружающие подсознательно считывают: «Этот человек голоден. Он хочет от меня что-то получить». И отворачиваются. Обстоятельства тоже считывают: «Здесь вакуум, надо заполнить? Нет, подождем, пока появится что-то настоящее».

Представьте двух продавцов на рынке. Первый кричит: «Купите! У меня самый лучший товар! Скидка только сегодня! Ну купите же!». Второй сидит, чистит яблоко и ест его с явным удовольствием. К кому вы подойдете? Ко второму. Потому что первый излучает нужду, а второй — избыток. У второго есть яблоко, он сыт, ему ничего от вас не нужно. И именно поэтому вы хотите купить у него.

Этот принцип работает во всем: в любви, в деньгах, в карьере, в дружбе. Человек, который отчаянно ищет партнера, остается один. Тот, кто наслаждается своей жизнью в одино-

честве, притягивает людей. Компания, которая умоляет купить её товар, разоряется. Та, что просто делает качественный продукт, процветает.

Нужда отталкивает. Избыток притягивает. Но чтобы создать избыток, нужно сначала перестать нуждаться. Парадокс.

4. Борьба как способ проиграть

В детстве я любил ходить против ветра. Я наклонялся вперед, напрягал мышцы, сжимал зубы и шел. Ветер выдувал слезы из глаз, трепал волосы, но я упрямо двигался. Это было весело, потому что я знал: через пять минут я вернусь домой, и всё закончится. Но представьте, что вам нужно идти против ветра всю жизнь. Вы бы выдохлись за первый же день.

Борьба с течением жизни — такой же бессмысленный и истощающий процесс. Когда мы ставим цель и идем к ней «напролом», мы создаем равное по силе сопротивление среды. Закон Ньютона работает не только в физике: сила действия равна силе противодействия.

Чем жестче вы давите на реальность, пытаясь получить желаемое, тем жестче реальность давит на вас, пытаясь сохранить равновесие. Вы ломитесь в закрытую дверь, а она не открывается. Вы начинаете бить сильнее — дверь становится крепче. Вы тараните её плечом — дверь не поддается. А потом приходит кто-то, кто просто поворачивает ручку, и дверь открывается легко и беззвучно.

Этот кто-то не боролся. Он не тратил энергию на сопротивление. Он нашел способ, как войти, не ломая стен.

Река не борется с камнями. Она огибает их. Она течет туда, где ниже, где легче. И в итоге именно она доходит до моря, а камни остаются лежать на месте.

5. История неудачника, который слишком хотел

Познакомьтесь с Алексеем. Ему 35 лет, и он профессиональный неудачник. Так он сам себя называет. Хотя если посмотреть его резюме, то непонятно, почему: два высших образования, красный диплом, стажировка в Европе, отличные рекомендации. Но Алексей считает себя неудачником, потому что он слишком хотел.

В 25 лет он хотел стать топ-менеджером. Он работал по 14 часов, спал по 5, забыл про выходные. Через три года его повысили до руководителя отдела, но он уже так вымотался, что не мог радоваться. Еще через год его уволили — сгорел на работе буквально.

В 30 лет он хотел жениться. Он ходил на свидания как на работу: составлял список вопросов, анализировал ответы, искал идеальную кандидатку. Девушки чувствовали это и исчезали после первого-второго свидания. Одна сказала прямо: «С тобой страшно. Ты смотришь на меня как на вакансию, которую нужно закрыть».

В 33 года он хотел открыть бизнес. Он написал бизнес-план, взял кредит, снял помещение, закупил оборудование. И прогорел за полгода. Потому что он так хотел, чтобы

бизнес взлетел, что забыл спросить клиентов: а нужно ли им то, что он предлагает?

Переломный момент наступил, когда Алексей сидел в пустой квартире, смотрел на уведомления о просроченных платежах и думал: «Может, хватит? Может, не надо больше ничего хотеть?»

Он перестал ставить цели. Перестал планировать. Перестал хотеть. Он просто начал жить: гулять, читать книги, которые не связаны с карьерой, ходить в кино, встречаться с друзьями без мыслей о полезных связях.

Через три месяца ему позвонил бывший коллега и предложил работу — не топ-менеджера, а простого специалиста, но с гибким графиком и хорошей зарплатой. Алексей согласился, потому что ему было всё равно. На собеседовании он вел себя расслабленно, не пытался понравиться, не доказывал, что он лучший. Его взяли.

Еще через полгода он встретил женщину. Не искал, не хотел, просто разговорился в очереди в кофейне. Она тоже не искала. Они встречаются до сих пор.

Алексей говорит: «Я понял, что моя главная проблема была в том, что я слишком хотел. Я так сжимал кулаки, что не мог ничего взять. А когда разжал — всё само упало в ладони».

Эта история — не призыв к пассивности. Это приглашение к эксперименту. Попробуйте хотя бы на месяц перестать целиться. Просто живите. И посмотрите, что произойдет.

Упражнение к главе 1: Инвентаризация желаний

Возьмите лист бумаги и разделите его на три колонки.

В первой колонке напишите всё, чего вы хотите достичь в ближайшие пять лет. Будьте честны: карьера, отношения, деньги, путешествия, здоровье — всё, что приходит в голову.

Во второй колонке напротив каждого желания напишите, КАК вы пытались его достичь раньше. Какие шаги предпринимали? Сколько сил потратили?

В третьей колонке напишите, ЧТО ВЫ ЧУВСТВОВАЛИ в процессе достижения. Напряжение? Страх? Азарт? Усталость? Радость? И главное: что вы чувствовали, когда достигли (или не достигли)?

Отложите этот лист на неделю. А когда вернетесь к нему, задайте себе вопрос: «А что, если все эти желания можно получить вообще без борьбы? Что, если я просто не знаю другого способа?»

Мы будем возвращаться к этому списку на протяжении всей книги.

Глава 2

Закон обратного усилия

В предыдущей главе мы разобрали, почему традиционный подход к целям часто проваливается. Теперь пришло время понять главный парадокс, на котором построена эта

книга: иногда, чтобы что-то получить, нужно перестать это хотеть. Чтобы поймать, нужно отпустить. Чтобы достичь, нужно отступить.

1. Принцип воронки и песка

Представьте, что вы держите в ладони горсть сухого песка. Вы хотите удержать его, сохранить, чтобы ни одна песчинка не упала. Что вы делаете? Инстинктивно сжимаете кулак. Но чем сильнее вы сжимаете, тем быстрее песок высыпается сквозь пальцы. В результате, когда вы разжимаете кулак, в ладони остается лишь жалкая горстка.

А теперь попробуйте по-другому. Раскройте ладонь, сделайте её чашей, но не сжимайте пальцы. Песок лежит спокойно, никуда не высыпается. Вы можете нести его сколько угодно, пока не захотите высыпать сами.

Наши цели — этот песок. Когда мы слишком сильно хотим их удержать, когда сжимаем их в кулак своих желаний, мы их теряем. Отношения рушатся под грузом ожиданий. Деньги утекают сквозь пальцы, потому что мы слишком цепляемся за каждую копейку. Карьера буксует, потому что мы слишком хотим повышения.

Вот история Ольги, которая подтверждает этот принцип. Ольга работала дизайнером и мечтала о крупном заказе от известного бренда. Она писала письма, звонила, предлагала свои услуги. Каждое письмо она выверяла до запятой, каждое портфолио полировала до блеска. Она так хотела этот контракт, что готова была работать бесплатно, лишь бы за-

получить его в портфолио. Бренды не отвечали или отвечали отказами.

Ольга отчаялась. Она решила, что этот бренд не для нее, и занялась маленькими проектами — делала дизайн для местных пекарен, салонов красоты, небольших магазинчиков. Она делала это с удовольствием, не напрягаясь, потому что от этих проектов ничего не зависело. Через полгода у неё собралось портфолио из десятка милых, душевных работ.

Однажды ей позвонили из того самого известного бренда. Секретарша сказала: «Мы видели ваш дизайн для пекарни на углу. Очень понравился. Не хотите поработать с нами?» Ольга чуть не упала со стула. Она не искала, не целилась, не сжимала кулак. Она просто делала свое дело — и песок остался в ладони.

2. Парадокс йога

Если вы когда-нибудь занимались йогой, то знаете это чувство: инструктор говорит «расслабьтесь глубже в позе», а вы думаете «как расслабиться, когда у меня всё болит и трясется?» Но парадокс в том, что асаны действительно осваиваются не через напряжение, а через расслабление.

Попробуйте простой эксперимент. Сядьте на пол, вытяните ноги вперед и попробуйте дотянуться руками до стоп. Скорее всего, у вас не получится — спина круглая, мышцы напряжены, до стоп далеко. А теперь выдохните, расслабьте спину, позвольте корпусу мягко опуститься вперед под собственным весом. Не тянитесь, просто расслабьтесь. Че-

рез несколько секунд вы заметите, что опустились ниже, чем когда напрягались.

В йоге это называется «принцип ненасилия» — ахимса. Не надо заставлять тело. Надо создать условия, и тело само пойдет туда, куда ему нужно.

В бизнесе и личной жизни работает тот же принцип. Когда мы заставляем события происходить, мы создаем напряжение, которое блокирует движение. Когда мы создаем условия и расслабляемся, события происходят сами.

Предприниматель Игорь рассказывал, как его бизнес по производству мебели стоял на месте три года. Он вкладывал деньги в рекламу, нанимал продавцов, участвовал в выставках — результат был нулевой. В отчаянии он закрыл рекламу, распустил отдел продаж и оставил только производство. «Буду делать то, что умею, — сказал он. — Если кому надо, найдут».

Они нашли. Через месяц пришел заказ от архитектурного бюро, которое искало именно таких мастеров, как Игорь. Через три месяца — заказ от сети отелей. Через год Игорь не справлялся с объемом и нанимал людей, но не продавцов, а производителей. Он просто расслабился в позе своего дела, и клиенты сами потянулись к нему.

3. Квантовая физика для чайников

Не пугайтесь названия. Мы не будем углубляться в формулы и уравнения. Но есть один принцип квантовой физики, который стоит знать каждому, кто хочет понять, как ра-

ботаает реальность.

Принцип наблюдателя гласит: сам факт наблюдения за частицей меняет её поведение. В квантовом мире невозможно измерить объект, не повлияв на него. Пока за электроном не наблюдают, он существует во всех состояниях одновременно. Но стоит направить на него прибор — и он «выбирает» одно конкретное состояние.

С нашими целями происходит то же самое. Когда мы слишком пристально наблюдаем за ними, мы «замораживаем» их в одном состоянии. Мы перестаем видеть альтернативы. Мы фиксируем реальность.

Представьте, что вы стоите на перекрестке и смотрите только на дорогу налево. Вы так сосредоточены на левой дороге, что не замечаете, как справа от вас открывается проход. Но если бы вы просто стояли и смотрели вперед, не фокусируясь, ваше периферическое зрение уловило бы движение справа.

Чем меньше вы смотрите на цель, тем больше вариантов её достижения вы замечаете. Чем меньше вы фиксируетесь на результате, тем легче результат приходит.

4. Эксперимент с маятником

Этот эксперимент вы можете провести прямо сейчас. Вам понадобится любой грузик на нитке — можно взять ключи или кулон. Сядьте удобно, возьмите нитку с грузиком в руку, локоть поставьте на стол. Пусть грузик свободно висит.

А теперь мысленно представьте, что грузик начинает рас-

качиваться вперед-назад. Не двигайте рукой, просто представьте движение. Через несколько секунд вы заметите, что грузик действительно начал раскачиваться. Вы не прикладываете физических усилий, но он двигается.

Это называется идеомоторный акт — наши мысли вызывают микродвижения мышц, которые незаметны глазу, но достаточны, чтобы сдвинуть грузик.

А теперь попробуйте остановить маятник силой мысли. Сконцентрируйтесь, напрягитесь, прикажите ему замереть. Что происходит? Обычно маятник начинает раскачиваться еще сильнее.

Секрет в том, что маятник подчиняется не концентрации на результате, а концентрации на процессе. Когда вы думаете о движении, он движется. Когда вы думаете о покое, он... тоже движется, потому что мысль о покое — это тоже мысль, вызывающая микродвижения.

Единственный способ успокоить маятник — перестать думать о нем вообще. Отвлекся, посмотреть в окно, вспомнить, что нужно купить в магазине. Через минуту вы посмотрите на маятник — и он будет висеть неподвижно.

Этот эксперимент наглядно показывает: наши мысли влияют на реальность, но только когда мы не пытаемся на неё влиять. Концентрация на результате создает сопротивление. Отвлечение от результата позволяет реальности течь свободно.

5. Вывод: Состояние важнее Действия

Мы привыкли думать, что главное — это действие. Что нужно делать, двигаться, не останавливаться. Что успех приходит к тем, кто действует. Это правда, но только наполовину.

Действие без правильного состояния — это бег на месте. Вы тратите энергию, но не сдвигаетесь с места. Вы можете делать тысячу дел в день, но если внутри вас напряжение, страх, нужда, ваши действия будут отталкивать результат, а не притягивать.

Правильное состояние — это когда вы делаете не потому, что надо достичь, а потому что вам нравится процесс. Когда вы действуете не из дефицита (мне это нужно, иначе я пропаду), а из изобилия (у меня всё есть, и я делюсь этим с миром).

Вспомните момент в своей жизни, когда у вас всё получалось легко. Когда дела шли как по маслу, события складывались удачно, люди помогали без просьб. Что вы чувствовали в тот момент? Скорее всего, вы были расслаблены, уверены в себе, вам было интересно, вы не заикливались на результате. Это и есть правильное состояние.

А теперь вспомните момент, когда вы бились как рыба об лед, но ничего не выходило. Что вы чувствовали? Напряжение, страх, отчаяние, нужду. Это состояние блокирует любые действия.

Первый важный тезис этой книги: не «Что делать?», а «Кем быть?». Если вы будете тем, кто уже имеет то, что хо-

чет (в смысле состояния, а не факта), желаемое придет к вам само. Если вы будете тем, кто отчаянно нуждается, желаемое будет ускользать.

Состояние первично. Действие вторично. И действие, совершенное из правильного состояния, в десять раз эффективнее действия, совершенного из неправильного.

Упражнение к главе 2: Дневник состояний

Заведите блокнот или файл, куда вы будете записывать свои состояния в течение дня. Три раза в день (утром, днем, вечером) отвечайте на вопросы:

1. Что я сейчас чувствую? (Расслабление, напряжение, радость, тревогу, интерес, скуку и т.д.)
2. В каком состоянии я совершаю текущие действия? (Из нужды или из изобилия?)
3. Если бы я был человеком, у которого уже есть то, к чему я стремлюсь, что бы я чувствовал сейчас? Могу ли я войти в это состояние прямо сейчас, независимо от внешних обстоятельств?

Через неделю вы увидите закономерности: в каких состояниях к вам приходят удачи, а в каких — неудачи. И сможете сознательно выбирать первые.

Глава 3

Магнит вместо стрелка

Мы подошли к ключевому моменту первой части. Если цели в привычном понимании не работают, если борьба истощает, а концентрация на результате только отдаляет его — то что работает? Как жить и действовать в этом мире, чтобы получать желаемое, не выгорая и не напрягаясь?

Ответ прост: стать магнитом.

1. Смена парадигмы

Всю жизнь нас учили быть охотниками. Охотник — это тот, кто выслеживает добычу, преследует её, тратит силы на погоню. У охотника есть цель (добыча), есть план (тропа), есть действие (бег). И есть риск: добыча может ускользнуть, может оказаться не той, может быть слишком крупной и опасной. Охотник всегда в дефиците: если он не поймает добычу сегодня, он останется голодным.

Магнит работает иначе. Магнит не бежит за металлическими предметами. Он просто создает вокруг себя поле, и предметы притягиваются к нему сами. Магниту не нужно никого преследовать, не нужно тратить энергию на погоню. Он просто есть — и этого достаточно.

Охотник активен, но его активность истощает. Магнит пассивен, но его пассивность притягивает. Охотник тратит энергию, чтобы получить результат. Магнит тратит энергию только на поддержание своего поля — всё остальное делает поле.

Разница между охотником и магнитом — это разница между тем, кто бежит за деньгами, и тем, к кому деньги при-

ходят сами. Между тем, кто ищет любовь, и тем, кого любят. Между тем, кто строит карьеру, и тем, кому предлагают лучшие позиции.

Вот пример из жизни. Есть два типа специалистов на фрилансе. Первый бегаёт по биржам, оставляет заявки на проекты, снижает цены, чтобы получить заказ, соглашается на любую работу. Он охотник — и он вечно голоден. Второй делает свое дело, выкладывает примеры работ в портфолио, пишет в блог о своем процессе. К нему клиенты приходят сами, и платят столько, сколько он просит. Он магнит.

Разница не в таланте. Разница в позиции.

2. Аура изобилия vs Аура дефицита

У каждого человека есть невидимое поле, которое считывают окружающие — и люди, и обстоятельства. Это поле формируется нашим внутренним состоянием, нашими мыслями, нашими убеждениями о себе и мире.

Аура дефицита — это когда внутри вас сидит мысль: «Мне не хватает. Денег не хватает. Любви не хватает. Времени не хватает. Возможностей не хватает». Вы можете не говорить это вслух, но ваше тело, ваши жесты, ваш взгляд транслируют это в мир. И мир отвечает: «Раз тебе не хватает, значит, ты в позиции просящего. А просящим мы не даем, потому что они пугают своей нуждой».

Человек с аурой дефицита приходит на собеседование и так хочет получить работу, что работодатель чувствует: «Он отчаянный. Он согласится на любые условия. Значит, он ли-

бо слабый, либо с ним что-то не так». И отказывает.

Аура изобилия — это когда внутри вас сидит мысль: «У меня всё есть. Мне ничего не нужно от этого человека, от этой ситуации, от этого мира. Я целостен сам по себе. Всё, что я делаю, я делаю из радости, а не из нужды». Такой человек приходит на собеседование и ведет себя как равный. Он не просит работу, он предлагает сотрудничество. И его берут с руками и ногами.

Как создать ауру изобилия, если реально денег нет и любви нет? Через состояние. Через работу с воображением. Через практику благодарности за то, что уже есть. Даже если это мало, это уже есть. Вы дышите, вы видите, вы слышите, у вас есть руки и ноги. Вы живы. Это уже изобилие, просто вы привыкли его не замечать.

3. Точка покоя в центре урагана

Чтобы быть магнитом, нужно иметь точку покоя внутри себя. Точку, которая не зависит от внешних обстоятельств. Где бы вы ни были, что бы ни происходило вокруг, внутри вас есть зона тишины и спокойствия.

В урагане самое опасное место — это стена ветра. Но в центре урагана всегда есть глаз — зона полного покоя и ясности. Если вы научитесь находиться в этом глазу, никакой внешний хаос не сможет выбить вас из равновесия. Вы будете видеть бурю, но не будете в ней участвовать.

Как найти эту точку? Через тело. Через дыхание. Через наблюдение за своими мыслями.

Попробуйте прямо сейчас: сделайте глубокий вдох, медленный выдох. Почувствуйте, как воздух входит в легкие, как расширяется грудная клетка, как теплеют ладони. В этом моменте нет ни прошлого, ни будущего, ни целей, ни проблем. Есть только вы и ваше дыхание. Это и есть точка покоя.

В любой стрессовой ситуации, когда кажется, что мир рушится, возвращайтесь в тело. Чувствуйте ступни на полу, чувствуйте дыхание, чувствуйте пульс. Ураган может бушевать снаружи, но внутри вас всегда есть тихая гавань.

4. Триггеры притяжения

Что делает человека магнитом для удачи? Есть конкретные качества, которые можно в себе развить. Их не так много, но они работают безотказно.

Первый триггер — щедрость. Не та щедрость, когда вы отдаете последнее и потом страдаете. А щедрость из избытка: поделиться обедом с коллегой, подарить книгу, которую прочитал, уделить время человеку, который нуждается в совете. Щедрый человек транслирует: «У меня столько всего, что я могу делиться без ущерба для себя». Мир любит таких и возвращает сторицей.

Второй триггер — интерес к другим. Большинство людей настолько заняты собой, своими проблемами и желаниями, что не замечают окружающих. Магнит замечает. Он задает вопросы, слушает ответы, запоминает детали. Он не выстраивает отношения ради выгоды, ему просто правда интересно, как живет другой человек. И этот другой через какое-то

время хочет что-то дать магниту просто потому, что тот его услышал.

Третий триггер — легкость бытия. С людьми, которые умеют радоваться мелочам, смеяться над собой, не драматизировать, хочется быть рядом. Их энергия легкая, они не грузят, не жалуются, не требуют. Такие люди притягивают возможности, потому что с ними легко иметь дело.

Четвертый триггер — верность себе. Магнит не притворяется тем, кем не является. Он не надевает маски под каждого собеседника, не прогибается под ожидания, не пытается понравиться любой ценой. Он просто есть — со своими достоинствами и недостатками. И эта подлинность притягивает сильнее, чем любая маска.

Пятый триггер — благодарность. Магнит благодарит за всё: за большую удачу и за маленькую, за подарок и за препятствие, за солнечный день и за дождь. Благодарность — это частота, на которой мир слышит вас лучше всего.

5. Практика «Отказа от Цели»

Это первое серьезное домашнее задание. Оно может напугать, может вызвать сопротивление. Но если вы готовы к переменам, выполните его честно.

Возьмите самую важную цель, которая у вас есть сейчас. Ту, о которой вы думаете каждый день, к которой стремитесь, которая не дает покоя. Это может быть цель по карьере, по отношениям, по деньгам, по здоровью — любая.

Напишите подробный план достижения этой цели. Рас-

пишите по шагам, что нужно сделать сегодня, завтра, через месяц, через год. Включите все детали: ресурсы, сроки, возможные препятствия, способы их преодоления. Сделайте этот план максимально конкретным.

А теперь... сожгите его.

Да-да. Возьмите спички, зажигалку и сожгите этот лист бумаги. Или порвите на мелкие кусочки и смойте в унитаз. Или закопайте в землю. Главное — символически уничтожьте свой план.

И скажите себе: «Я отпускаю эту цель. Я доверяю жизни вести меня туда, куда мне нужно. Я делаю всё, что в моих силах, но не привязываюсь к результату. Я открыт для любых возможностей, даже тех, которые не вписываются в мой план».

После этого — просто живите. Делайте то, что хочется. Ходите туда, куда тянет. Общайтесь с теми, с кем приятно. И наблюдайте, что будет происходить.

Возможно, через неделю, месяц или полгода вы обнаружите, что цель достигнута — но совсем другим путем, не тем, который вы сожгли. Или что цель потеряла актуальность, а появилось что-то лучшее. Или что вы вообще перестали думать о целях и просто наслаждаетесь жизнью, а цели сами приходят к вам одна за другой.

Это и есть начало пути анти-мишени.

ИТОГ ПЕРВОЙ ЧАСТИ

Мы разобрали анатомию заблуждения. Увидели, как жесткая фиксация на целях создает туннельное зрение, лишая нас периферийных возможностей. Поняли, как дофаминовая ловушка заставляет нас выгорать еще до достижения результата. Осознали, что нужда отталкивает, а избыток притягивает. Исследовали закон обратного усилия и убедились: чтобы удержать песок, нужно разжать кулак.

Главный вывод: состояние важнее действия. Не «что делать», а «кем быть». Если вы будете магнитом — спокойным, целостным, благодарным, щедрым, интересующимся миром, — к вам притянется всё, что вам нужно. Если вы будете охотником — напряженным, нуждающимся, бегущим за добычей — вы останетесь вечно голодным.

Впереди — вторая часть, где мы научимся создавать это магнитное поле. Где разберем, как настроить частоту своей личности, как избавиться от ауры нужды, как действовать без напряжения, как стать человеком, к которому успех притягивается сам.

Но прежде чем двигаться дальше, выполните практику «Отказа от Цели». Сожгите свой план. Освободите место для нового. И только потом открывайте следующую главу.

Глава 4

Частота твоей личности

В физике есть понятие резонанса. Если две системы ко-

леблются на одной частоте, они начинают усиливать колебания друг друга. Если частоты разные, системы не взаимодействуют.

С людьми и событиями то же самое. Каждый из нас излучает определенную частоту — через мысли, эмоции, действия, даже через осанку и выражение лица. И на эту частоту откликаются соответствующие события и люди. Если ваша частота низкая, к вам притягиваются низкие вибрации: проблемы, конфликты, болезни, неудачи. Если частота высокая, приходят высокие: удача, гармония, помощь, возможности.

1. Вибрации: высокие и низкие

Что такое высокая частота? Это состояние радости, благодарности, вдохновения, любви, покоя. В таком состоянии вы чувствуете легкость, вам хочется творить, общаться, двигаться. Тело расслаблено, дыхание глубокое, глаза блестят.

Что такое низкая частота? Это состояние уныния, раздражения, зависти, страха, вины, обиды. В таком состоянии вы чувствуете тяжесть, вам ничего не хочется, всё раздражает, тело зажато, дыхание поверхностное.

Важно понимать: низкие частоты делают нас невидимыми для возможностей. Когда вы в унынии, вы можете пройти мимо человека, который мог бы изменить вашу жизнь, и не заметить его. Вы можете не увидеть объявление о работе мечты, потому что взгляд скользит по поверхности. Вы можете не услышать важный звонок, потому что голова забита негативом.

Высокие частоты, наоборот, обостряют восприятие. Вы замечаете то, что раньше проходило мимо. Вы привлекаете людей, которые резонируют с вашим состоянием. Вы становитесь видны удаче.

Вот история Сергея, иллюстрирующая этот принцип. Сергей работал в офисе и ненавидел свою работу. Каждое утро он просыпался с мыслью «опять на эту каторгу», ехал в переполненном метро, отсиживал восемь часов, делая минимум, вечером валялся на диван и тупил в телефон. Его частота была низкой — уныние, раздражение, апатия.

За пять лет у него не случилось ни одной удачи. Ни повышения, ни интересного проекта, ни полезного знакомства. Ничего.

Потом его уволили. Первые две недели он провалился на диване в депрессии. А потом вдруг понял: а чего я, собственно, боюсь? Худшее уже случилось. Можно делать что угодно. И он пошел гулять. Просто гулял по городу, смотрел на архитектуру, заходил в кафе, читал книги в парке. Через месяц он случайно встретил однокурсника, который искал человека в свой стартап. Сергей согласился — не потому, что хотел работать, а потому, что было интересно попробовать.

Сейчас у него свой бизнес, и он говорит: «Меня уволили — это лучшее, что со мной случилось. Но не потому, что я нашел новую работу. А потому, что я перестал излучать уныние. Я просто начал жить, и жизнь ответила».

2. Настройка приемника

Представьте, что ваш мозг — это радиоприемник. Он может принимать разные волны, но умеет воспроизводить только одну за раз. Если вы настроены на волну страха, вы будете ловить только новости о катастрофах и подтверждения того, что мир опасен. Если вы настроены на волну радости, вы будете находить поводы для счастья даже в мелочах.

Вопрос: кто настраивает приемник? Вы сами. Каждую минуту вы можете выбрать, на какую волну переключиться.

Прямо сейчас проведите самодиагностику. Ответьте честно на вопросы:

Какую эмоцию я чувствую чаще всего за последнюю неделю?

О чем я думаю, когда просыпаюсь утром?

Что я чувствую, когда смотрю на других успешных людей — зависть или радость за них?

Как я реагирую на мелкие неприятности — раздражаюсь или принимаю как данность?

Что я транслирую миру своим лицом, когда иду по улице?

Ваши ответы покажут, на какую частоту настроен ваш приемник прямо сейчас. Если частота низкая — не страшно. Приемник можно перенастроить.

3. Искусство быть интересным

Один из самых действенных способов повысить частоту — стать интересным человеком. Но не для кого-то, а для себя.

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.