

Посвящаю моей любимой Зое

Мы — это наши мысли.

Мы создаем мир своими мыслями.

Будда

Мне не хотелось уезжать с Бали, не повидавшись с ним. Даже не знаю почему. Я не был болен, напротив, всегда отличался завидным здоровьем, однако все же разузнал, сколько стоят его консультации. Отпуск близился к концу, в кошельке было практически пусто, а о том, что творится с банковским счетом, мне даже не хотелось думать. Знающие его люди сказали:

— Дай, сколько считаешь нужным. Просто положи деньги в коробочку на этажерке.

Это меня немного успокоило, хотя при мысли, что я не способен как следует отблагодарить человека, лечившего самого премьер-министра Японии, становилось неловко.

Я с трудом нашел его дом, стоявший посреди крошечной деревни в центральной части острова в нескольких километрах от Убуда. Почему-то дорожные указатели в этой стране — большая редкость. А ведь карта обретает смысл только при наличии ориентиров, иначе

она так же бесполезна, как мобильный телефон в местах, где нет сети. Можно, конечно, спрашивать дорогу у прохожих. Несмотря на свой пол, я не вижу в этом ничего предосудительного. Иногда мне кажется, что большинство мужчин боятся растерять свою мужественность, «опустившись» до такого. Поэтому они молчат и с уверенным видом пытаются самостоятельно найти дорогу до тех пор, пока окончательно не заблудятся и их спутница не вздохнет:

— Я ж говорила, надо было спросить!

На Бали проблема вот в чем: люди здесь настолько любезны, что всегда и на все отвечают «да». Честное слово! Если сказать девушке: «Вы очень красивая», она с очаровательной улыбкой ответит: «Да». А когда обращаешься за помощью к местным жителям, они так хотят выручить, что просто не способны признаться в своей некомпетентности и поэтому часто показывают дорогу наобум.

Неудивительно, что, добравшись наконец до входа в сад, я был порядком раздражен.

Я почему-то ожидал увидеть роскошный дом, какие иногда встречаются на Бали: с прудом, сплошь покрытым цветущими лотосами, и густой тенью плюмерий, которые словно выставляют напоказ крупные белые цветы, источающие до неприличия пьянящий аромат. Вместо этого моему взгляду открылось не-

сколько соединенных друг с другом хижин. Так же как и сад, они выглядели очень просто, без всяких излишеств, хотя отнюдь не бедно.

Навстречу вышла молодая женщина в саронге: черные волосы, собранные в пучок на затылке, загорелая кожа, небольшой нос правильной формы и глаза как у европейцев — черта, которая поразила меня в этом народе, живущем в самом сердце Азии.

— Здравствуйте, что вы хотели? — сразу спросила она на ломаном английском.

Светлые волосы и рост метр девяносто выдавали во мне человека с Запада.

— Я пришел встретиться с господином... э-э-э... с учителем Самтьянгом.

— Сейчас он придет, — ответила она и скрылась за кустами и деревянными колоннами, поддерживающими крышу.

Я остался стоять с глупым видом, ожидая, когда его превосходительство снизойдет до скромного визитера. Пять минут показались мне невероятно долгими, я успел даже засомневаться, стоило ли вообще приезжать, как вдруг увидел приближающегося человека лет семидесяти или даже восьмидесяти. В голове тотчас промелькнула мысль: проси он милостыню на улице, я бы не раздумывая кинул ему пятьдесят рупий. Надо сказать, я подаю только пожилым, ведь если человек преклонного возраста выходит на улицу и протягивает

руку, значит у него действительно нет выбора. Конечно, вышедший мне навстречу старик был не в рубище, но одежда его выглядела более чем скромно, можно даже сказать минималистски. И было совершенно непонятно, сколько времени он ее носит.

Со стыдом вспоминаю, что тут же принялся искать подвох. Неужели это и есть целитель, чья слава простирается далеко за пределы страны? Или чудесный дар странным образом сочетается в нем с полным отсутствием прагматизма и премьер-министра Японии он лечил за гроши? А может, мне повстречался гений маркетинга, создавший свой образ в расчете на доверчивых европейцев и американцев, которые придут в восторг и легко клюнут на целителя-аскета, отринувшего материальные блага, но в конце сеанса все же принимающего щедрое вознаграждение?

Он поприветствовал меня на хорошем английском, очень просто и ласково. Я вгляделся в его обветренное, загорелое лицо: на нем выделялись блестящие глаза, правое ухо было травмировано, словно кто-то взял и отрезал часть мочки.

Целитель пригласил меня в первую хижину: крыша на четырех колоннах, словно привалившаяся к единственной стене, знаменитая этажерка у стены, деревянный сундук из камфарного дерева и циновка на полу. Открытый сундук был битком набит всевозможными бу-

магами, среди которых выделялось изображение человеческого тела в разрезе. Повстречай я этот рисунок в другом месте, умер бы от смеха, настолько он не соответствовал данным современной медицины.

Я оставил обувь перед входом, как того требовал балийский обычай.

— Что у вас болит? — спросил старик, внезапно напомнив мне о цели визита.

Действительно, зачем я приехал, если не болен? Я только зря трачу время этого человека, чья честность и цельность вдруг со всей очевидностью предстали передо мной, хотя он еще не успел продемонстрировать свои таланты. Может, просто захотелось привлечь к себе внимание, поговорить о своих проблемах или даже получить совет о том, как изменить жизнь к лучшему? Но это только если верить в интуицию... На самом деле я услышал восторженные отзывы об этом человеке и захотел посмотреть на него.

— Я хотел бы пройти осмотр, — сообщил я, покраснев при мысли, что это не ежегодное медицинское обследование и моя просьба как минимум неуместна.

— Ложитесь сюда.

Он указал на циновку, несколько не смутившись моей мелочностью.

Так началась первая и, надеюсь, последняя пытка в моей жизни. Вначале все шло нормально. Я лег на спину, расслабился и доверчиво, хоть и с небольшой долей скепсиса, наблюдал за тем, как он осторожно ощупывает мое тело. Сначала лицо, затем голову, руки от плеч до кончиков пальцев. Потом определенные, очевидно, важные зоны туловища и живота. Я с облегчением вздохнул, когда он сразу перешел к верхней части бедер. Старик неспешно, не причиняя никакого дискомфорта, ощупывал мои ноги: колени, икры, пятки, ступни.

Наконец он дошел до пальцев.

Я даже не представлял, что можно причинить человеку такую адскую боль, легонько сжав большим и указательным пальцем мизинец на левой ноге. Я орал и извивался, как уж на сковородке. В этот момент целитель больше всего напоминал рыбака, который пытается нацепить на крючок червяка длиной сто девяносто сантиметров. Не буду скрывать, у меня низкий болевой порог, но тогдашняя мука не шла ни в какое сравнение со всем, что я когда-либо испытывал.

— Вам больно, — произнес старик.

Это точно. Я со стоном выдавил из себя «да». У меня уже не оставалось сил кричать. Но целителя, казалось, совершенно не трогали мои страдания. Его лицо, как и прежде, выражало нейтральную доброжелательность. Более того, оно лучилось добротой, что совершенно не сочеталось с пыткой, которую он мне устроил.

— Вы очень несчастны, — сообщил он, словно ставя диагноз.

Конечно. В этот момент я был очень несчастен и даже не знал, смеяться или плакать, учитывая, в какое положение себя поставил. Кажется, я делал и то и другое одновременно. Впервые в жизни я сам себя загнал в ловушку. А ведь мог отлично провести время на берегу моря, болтая с рыбаками и разглядывая хорошеньких девушек!

— Вы очень несчастны, именно поэтому вам так больно. Если нажать у другого человека на ту же точку с той же силой, это вряд ли доставит ему такие мучения, — сказал старик.

С этими словами он отпустил наконец мою ногу, и я вмиг почувствовал себя самым счастливым человеком на Земле.

— Кем вы работаете?

— Учителем.

Некоторое время он рассматривал меня, потом отошел с задумчивым видом, словно что-то обдумывая. Я испугался, что сболтнул глупость. Старик отсутствующим взглядом смотрел на цветущую около дома бугенвиллею. Казалось, он погрузился в размышления. Я же не знал, как быть. Уйти? Кашлянуть, чтобы напомнить о себе? Но тут он прервал затянувшуюся паузу. Подойдя ближе, он сел на пол и заговорил.

— Скажите, что у вас не так? Вы абсолютно здоровы. Что же тогда не ладится? Работа? Личная жизнь? Семейные отношения?

Он задал прямой вопрос и теперь пристально смотрел мне в глаза в ожидании ответа. И хотя его голос и взгляд были проникнуты добротой, я понимал, что пути к отступлению отрезаны. Я чувствовал, что обязан открыть душу человеку, с которым познакомился меньше часа назад.

— Даже не знаю. Наверное, я бы мог быть счастливее, как, собственно, все люди.

— Не сравнивайте себя с другими, говорите за себя, — спокойно ответил он.

Этот тип начинал раздражать меня. Какая ему разница, что я делаю, подумал я, чувствуя, как во мне закипает злость.

— Наверное, будь у меня девушка, я стал бы счастливее.

Зачем я только это сказал? Теперь я злился на самого себя. Не человек, а тряпка: никому не способен дать отпор!

— В таком случае почему у вас ее нет?

Так, похоже, пора принять решение, хоть я и не силен в таких делах: либо отказываюсь отвечать и ухожу, либо играю до конца.

И тут неожиданно для себя я признался:

— Я бы не против. Но чтобы встречаться с девушкой, надо сначала понравиться.

— Почему вы считаете, что это так сложно?

— Я ведь ужасно худой, — произнес я, краснея от стыда и злости.

Медленно и очень тихо, четко произнося каждое слово, он сказал:

— Проблема не в теле, а в голове.

— А вот и не в голове! Это же факт! Реальность! Достаточно встать на весы или измерить объем грудной клетки и бицепсов, и все станет очевидно. Весы и рулетка никогда не врут. Даже мой психованный невротический мозг не способен повлиять на их решение.

— Дело не в цифрах, — ответил он так же спокойно, абсолютно не повышая голоса.

— Вам-то легко говорить...

— Проблема не во внешности, а в том, как, по вашему мнению, ее воспринимают женщины. Ведь успех у противоположного пола насколько не зависит от того, как мы выглядим.

— Если я скажу это своей соседке весом сто двадцать кило и с носом в форме картошки, она влепит мне в лицо тройной бигмак, который у нее всегда под рукой, и будет размазывать его до тех пор, пока я не задохнусь.

— Вы никогда не встречали людей, чья внешность далека от современных канонов красоты, но которые при этом живут с кем-то весьма и весьма привлекательным?

— Конечно встречал.

— Большая часть людей с проблемами вроде ваших выглядят вполне нормально. Они просто заиклены на небольших недостатках: очень тонкие губы, слишком большие уши, полноватые бедра, небольшой второй подбородок, чересчур короткий или, наоборот, длинный нос. Встречая кого-то, кто мог бы их полюбить, они думают только о своем недостатке. Они уверены, что из-за него не смогут понравиться этому человеку. И знаете, что происходит?

— Что?

— Они никому не нравятся! Когда человек чувствует себя уродом, это передается окружающим. Уверен, женщины считают вас слишком худым.

— М-да...

— Люди видят нас такими, какими мы сами себя видим. Кто ваша любимая актриса?

— Николь Кидман.

— Какова она, на ваш взгляд?

— Отличная актриса, одна из лучших в своем поколении. Я обожаю ее.

— Нет, я имею в виду внешность.

— Потрясающая женщина! Восхитительная! Просто секс-бомба!

— Наверняка вы видели фильм Стенли Кубрика «С широко закрытыми глазами»?

— Вы смотрите американское кино? Только не говорите, что у вас в хижине есть спутниковое телевидение!

— Если меня не подводит память, в одной сцене Николь Кидман появляется обнаженная вместе с Томом Крузом.

— Да, все правильно.

— Езжайте в Куту, сходите в тамошний видеоклуб и пересмотрите этот фильм. Там есть индивидуальные кабинки для тех, у кого нет видеомэгнитофона. Когда дойдете до этой сцены, поставьте на паузу, а потом смотрите внимательно.

— Это будет несложно!

— Забудьте ненадолго, что перед вами Николь Кидман. Представьте, что это обычная женщина, и взгляните на ее тело объективно.

— Хорошо.

— Вы сами заметите, как она хороша и какое красивое у нее тело. Красивое, но не идеальное. Попка неплохая, но могла бы быть более аппетитной и округлой. Грудь тоже ничего, но будь она чуть побольше и повыше, более четко очерчена... И хотя черты лица у нее правильные и тонкие, идеалом красоты ее не на-

зовешь. Это вы тоже поймете, если приглядитесь.

— К чему вы клоните?

— В мире десятки тысяч женщин, красотой не уступающих Николь Кидман. Вы ежедневно встречаете их на улице и даже не обращаете внимания. Так что дело не во внешности.

— А в чем?

— Николь Кидман убеждена в своей неотразимости. Она твердо верит, что все мужчины желают ее, а представительницы прекрасного пола восхищаются или завидуют. Вероятно, она считает себя одной из самых красивых женщин мира. Ее вера в это так сильна, что передается остальным.

— В две тысячи шестом году британский журнал «Eve» назвал ее одной из пяти красивейших женщин планеты.

— Вот видите.

— Чем вы это объясните?

— Тем, что окружающие видят нас такими, какими мы сами себя видим. Согласны?

— Пожалуй, да.

— Давайте проведем эксперимент. Для этого вам придется представить себе кое-что. Не важно, правда это или нет, — просто войдите в роль. Готовы?

— Что, прямо сейчас?

— Да. Можете закрыть глаза, если вам так проще.

— О'кей, я готов.

— Вообразите, что вдруг стали невероятно красивым. Женщины сходят от вас с ума. Вы идете по пляжу в Кута-Бич, кругом юные австралийки, приехавшие на отдых. Как вы себя чувствуете?

— Отлично. Это настоящее счастье!

— А теперь опишите свою походку, осанку. Только не забывайте, что вы невероятно красивы.

— Походка... как бы так сказать... Одновременно уверенная и расслабленная.

— Теперь опишите выражение лица.

— Я иду, высоко подняв голову, смотрю прямо перед собой, на губах играет легкая улыбка. Я уверен в себе и спокоен.

— Хорошо. Как на вас смотрят женщины?

— Ну, естественно... как бы это... я произвожу на них определенное впечатление.

— Что они думают об объеме вашей грудной клетки и о бицепсах?

— Э-э-э... Думаю, они не особо обращают на них внимания.

— Открывайте глаза. Женщин привлекает обаяние, харизма. А это прямое следствие вашего к себе отношения. Человек всегда имеет некое представление о собственной личности и в зависимости от того, является оно позитивным или негативным, ведет себя соответствующим образом. Окружающие это чувствуют,

и то, что изначально является плодом нашего воображения, постепенно становится реальностью — сначала для других, потом для нас самих.

— Возможно. Кажется, я понимаю, что вы имеете в виду, хотя это все равно немного абстрактно.

— Не волнуйтесь, со временем поймете. Я хочу показать на нескольких примерах, что практически все в нашей жизни обусловлено мыслями и чувствами.

Я недоумевал, куда меня занесло и что за человек передо мной. Тогда я еще не знал, что наша беседа изменит мою жизнь.

— Представьте, что вы никому не интересны: достаточно вам открыть рот, и все зевают от скуки.

— Хм, предыдущая игра мне нравилась больше...

— Не бойтесь, это всего на пару минут. Вживитесь в роль: вы уверены, что людям скучно в вашей компании. Попробуйте почувствовать, какой эффект дает это убеждение. Ну, получается?

— Да уж, жалкое зрелище...

— Задержитесь в этом состоянии и вообразите, что обедаете с коллегами по работе или друзьями. Опишите, что вы видите.

— Коллеги много говорят, рассказывают, где и как провели отпуск, а я почти не раскрываю рта.

— Очень хорошо, а теперь сделайте усилие и расскажите им забавную историю, которая случилась с вами во время каникул.

— Сейчас, минутку. Попытаюсь представить эту сцену... Да, вы правы, никому это не интересно. Меня даже толком не слушают.

— Это нормально. Если вы уверены, что никому не интересны, то и вести себя будете соответствующе.

— М-да...

— Поскольку вы подсознательно боитесь наскучить коллегам, то будете, сами того не замечая, говорить быстро и стараться как можно быстрее все рассказать, чтобы не занимать много времени и не утомлять их. Неудивительно, что рассказ не произведет никакого впечатления. Почувствовав это, вы сделаете вывод: «Я не умею рассказывать забавные истории». И конечно, будете говорить все менее увлеченно. В какой-то момент один из коллег обязательно прервет вас, чтобы поделиться своей историей. К концу обеда все забудут, что вы вообще о чем-то рассказывали.

— Грустно...

— Это факт: наши убеждения в конечном итоге становятся реальностью.

Этот пример меня глубоко взволновал.

— Ладно, согласен. Но с чего человек берет, что никому не интересен?

— Это распространенная проблема, хотя вас она и не касается. У каждого свое представление о себе, я просто привел один пример.

Чтобы далеко не ходить, возьмем противоположную ситуацию. Вы уверены, что интересны людям, что они слушают, когда вы берете слово. И вот во время обеда с коллегами вы начинаете рассказ, не сомневаясь, что история произведет впечатление, а вы сумеете рассмешить людей, удивить или хотя бы просто привлечь их внимание. А теперь, учитывая этот настрой, представьте свою речь. Предвкушая эффект от рассказа, вы говорите громко, не спеша. Делаете паузы в нужных местах, чтобы подогреть любопытство. И знаете что? Люди будут внимать вам, затаив дыхание.

— Хорошо, пусть так: то, что мы думаем о себе, становится реальностью. Но у меня есть один вопрос.

— Да?

— Как у людей формируется представление о себе, не важно, положительное или отрицательное?

— Тут возможны разные варианты. Во-первых, очень важно, что говорят о нас другие. Если по той или иной причине мнение этих людей важно для нас, мы можем принять их точку зрения.

— Такими людьми могут быть мама с папой?

— Конечно. Обычно все начинается с родителей и других людей, которые нас воспитывают. Маленький ребенок много перенимает от них и до определенного возраста верит всему, что они говорят. Это запечатлевается в его сердце и становится частью его самого.

— Можно какой-нибудь пример?

— Если родители убеждены, что их ребенок красивый и умный и все время повторяют ему это, он, скорее всего, будет относиться к себе соответствующим образом и вырастет уверенным в себе человеком. Правда, такое отношение рождает и отрицательные качества, например высокомерие...

— Значит, родители виноваты в том, что я стесняюсь своей внешности?

— Не обязательно, на наше самоощущение влияют многие факторы, я расскажу о них. Хотя раз уж мы заговорили о воздействии на детскую психику, надо учитывать, что родители — не единственные важные для ребенка взрослые. Большое влияние, как положительное, так и отрицательное, могут оказывать учителя.

— Кстати, да. Я как раз вспомнил одну вещь. В школе до пятого класса я хорошо успевал по математике, у меня обычно было восемнадцать из двадцати баллов. Но на следующий

год пришла новая учительница, она постоянно называла нас идиотами. Помню, она так орала, что на шее проступали вены. Я закончил год, получив четыре балла из двадцати.

— Очевидно, вы поверили в ее слова...

— Наверное. Хотя, если честно, не все мои одноклассники получили такую плохую оценку.

— Скорее всего, они меньше вас зависели от мнения учительницы.

— Не знаю.

— В семидесятые годы в одном американском университете провели эксперимент. Ученые набрали школьников одного возраста с одинаковым IQ. Детей разделили на две группы. Учителю, преподававшему в первой группе, дали следующее указание:

«Вам нужно пройти обычную программу, но знайте, вы работаете с одаренными детьми».

Учителю, работавшему со второй группой, наоборот, сказали:

«Вам нужно пройти обычную программу, но знайте, вы работаете с отстающими детьми».

Через год школьники снова прошли тест на IQ. В первой группе результаты оказались существенно выше, чем во второй.

— Обалдеть!

— Да, это производит сильное впечатление.

— Невероятно! Достаточно убедить учителя, что он работает с одаренными детьми, и он действительно многому их научит. А будучи

уверен, что ему поручили класс идиотов, делает из них идиотов!

— Это научный опыт.

— Да они больные! Как можно ставить эксперименты на детях?

— Согласен, это спорный вопрос.

— Подождите, но как такое вообще возможно? Я имею в виду, как учитель, считающий учеников идиотами, может сделать из них идиотов?

— Тут есть два объяснения. Во-первых, скажите, как вы разговариваете с человеком, которого считаете глупым?

— Ну-у-у... Выбираю самые простые слова, строю короткие фразы, говорю только то, что, по моему мнению, ему доступно.

— Вот именно. А если так разговаривать с детьми, то их мозг, вместо того чтобы развиваться, застынет на месте. Это первая причина. Есть еще одна, гораздо более пагубная.

— Какая?

— Вынужденный учить заведомо глупого ребенка, вы всем видом будете транслировать ему свое к нему отношение: не только словами, как мы уже отметили, но и манерой говорить, мимикой, взглядом. Вы будете расстраиваться или злиться — он это обязательно заметит и, общаясь с вами, почувствует себя бестолковым. Если в силу вашего положения, возраста, роли в его жизни он воспринимает вас как

значимого человека, то с большой вероятностью примет вашу точку зрения. И будет считать себя идиотом. Последствия вам известны.

— Какой ужас!

— Да, это действительно страшно.

Рассказы старика задели меня за живое. Казалось, эти идеи заполнили все пространство хижины. Некоторое время мы сидели молча. Легкий ветерок доносил изысканный аромат тропических растений, буйные заросли которых простирались вокруг жилища. Вдалеке слышался характерный крик геккона.

— Меня удивляет одна вещь.

— Какая?

— Не хочу вас обидеть, но откуда у вас эта информация? Я имею в виду данные о научных экспериментах в США.

— Пусть это останется моей тайной.

Я решил не настаивать, хоть и умирал от любопытства. В этой деревне наверняка даже телефона нет, а уж представить, что в соседней хижине стоит компьютер, подключенный к Интернету... Но главное, у меня в голове не укладывалось, что этот старик может читать научные статьи! Я скорее представлял его сидящим в тени мангровых деревьев и медитирующим часами напролет...

— Вы говорили, что есть другие факторы, влияющие на самоощущение человека.