

ТРАНСЕРФИНГ

РЕАЛЬНОСТИ

Вперед в прошлое!

ступень III



Вадим Зеланд



«Вперед в прошлое!» – это третья книга Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности». Трансерфинг – это мощная техника, дающая власть творить невозможные с обыденной точки зрения вещи, а именно – управлять судьбой по своему усмотрению. В ее основе лежит модель вариантов – принципиально новый взгляд на устройство нашего мира. Освоив 3 ступень Трансерфинга, вы действительно увидите свое движение в пространстве вариантов и убедитесь, что можете перемещаться во времени как вперед, так и назад. И это не будет похоже на путешествие в том виде, как его изображают фантасты, – трансерферы занимаются только реальными вещами.

Для того чтобы добиваться своих целей, вовсе не обязательно быть сильным и уверенным в себе. Есть другая гораздо более эффективная альтернатива. Координация и фрейлинг – это простые способы мыслить и действовать так, чтобы удача всегда была на вашей стороне. Об этом также в 3 ступени Трансерфинга.

Для широкого круга читателей.

Вадим Зеланд

Вперед в прошлое!

(Трансерфинг реальности – 3)

Предисловие

Дорогой Читатель!

Во все времена люди смутно догадывались о существовании неких сил, управляющих судьбой человека. Благоговейный страх перед неизвестностью всегда служил стимулом для создания всевозможных фантазий и мифов, начиная с древних легенд и кончая моделями, в которых человек является всего лишь маленькой деталью чудовищной структуры-монстра.

Каждого из нас волнует вопрос, насколько мы способны распорядиться своей судьбой и как это делать. Именно поэтому магия и нераскрытые психические возможности человека вызывали и вызывают живой интерес.

Данная книга, несомненно, удовлетворит ваше любопытство, поскольку она отвечает на этот вопрос с совершенно неожиданной точки зрения. Трансерфинг открывает волшебную дверь в мир, где вам предстоит столкнуться с очень странными и необычными вещами. Вы узнаете, что реальность – управляема. И цель здесь не достигается, а реализуется по большей части сама.

Это звучит невероятно лишь в рамках обыденного мировоззрения. Все мы находимся в футляре ложных ограничений и стереотипов. Настало время очнуться от наваждения.

Несмотря на всю свою фантастичность идеи управления реальностью уже нашли практическое подтверждение. Трансерфинг еще задолго до выхода этой книги пользовался успехом в широком кругу читателей Интернета.

Окружающий мир трансерфера непостижимым образом меняется буквально на глазах. Когда повседневная действительность предстает в незнакомом обличье, это выглядит потрясающе. Здесь нет никакой мистики – все реально. И пионеры трансерфинга уже смогли в этом убедиться на своем опыте. Вот всего несколько отзывов, которые говорят сами за себя.

«Как это ни странно, трансерфинг действительно работает! Удивительно! Некоторые вещи, которые стали происходить со мной, иначе как чудесами не назовешь. Никогда бы не подумал, что такое возможно!»

«Впечатлений масса! Ощущаю какой-то детский восторг оттого, что начинаю понимать вещи, о которых только догадывался раньше».

«Я увидела вокруг себя счастье, и оно с каждым днем теперь только растет! Странно, но ведь оно всегда было вокруг меня, а я просто его не замечала».

«Должен вам сказать, что такой книги мне не хватало всю жизнь. Она как раз описывает взаимоотношения моей души и разума».

«Сначала появилось чувство сдвига реальности. Меня не стало – я была в потоке энергии, излучаемой... Словами? Смыслом? Не могу объяснить. Затем словно какой-то удар выталкивает на поверхность, и некоторое время ничего не соображаешь».

«Все мои жизненные вопросы стали мягко решаться, все улаживается и становится на места. Здорово!»

«Мне не хватает слов, чтобы описать состояние, в котором я теперь пребываю. Это только приблизительно: тишина, покой, счастье...»

«Это действительно работает. Все остальное неважно».

Глава I. ЭНЕРГИЯ

Для занятий трансерфингом требуется хорошее здоровье и достаточно высокий уровень энергетики. Здесь даются простые и действенные рекомендации, как повысить свой жизненный тонус и вывести энергетику на должный уровень. Для этого вовсе не нужно изматывать себя тренировками, диетами и прочими методами насилия над собой.

Не боритесь за здоровье и не копите энергию. Впустите их в себя.

Для эффективных занятий трансерфингом требуется хорошее здоровье и достаточно мощная энергетика. Допустим, вы считаете, что и так обладаете достаточно хорошим здоровьем. Но, возможно, вы просто не знаете, как чувствует себя по-настоящему здоровый человек. Если утром вам лень вставать, неохота идти на работу или учебу, если после обеда раскисаете и вас клонит в сон, если вечером у вас нет иных желаний, кроме как только устроиться возле телевизора, значит, нет у вас никакого здоровья. В таком случае энергии хватает только на то, чтобы поддерживать размеренное существование.

Сбросив с себя груз избыточных потенциалов и освободившись от маятников, вы получили достаточно дополнительной энергии, которую раньше тратили зря. Но энергия никогда не бывает лишней. Далее в этой главе будут приведены рекомендации о том, как можно поднять свою энергетiku еще на более высокий уровень.

Под энергетикой мы будем понимать способность усваивать и использовать энергию. Можно условно выделить две ее формы в человеческом организме: *физиологическую* и *свободную*. Физиологическая энергия получается в результате усвоения пищи. Свободная – это энергия Космоса, проходящая через тело человека. Вместе они формируют нашу энергетическую оболочку. Энергия человека затрачивается на выполнение физических функций, а также излучается в окружающее пространство.

Энергия Космоса находится в окружающем мире в неограниченном количестве. Однако человек может усваивать лишь ее мизерную долю. Она проходит через тело человека в двух направлениях. Первый поток, идущий *снизу вверх*, расположен на один дюйм спереди от позвоночника у мужчин и на два дюйма у женщин. Второй поток идет *сверху вниз* и расположен почти вплотную к позвоночнику. Величина свободной энергии человека зависит от ширины центральных энергетических каналов. Чем шире эти каналы, тем выше энергетика.

Центральные энергетические потоки были обнаружены людьми очень давно. Мы не будем углубляться в дальнейшую детализацию энергетической структуры человека. Если у вас есть интерес, можете почитать соответствующую литературу. Энергия циркулирует в теле человека довольно сложным образом, но это не должно вас беспокоить. Для наших целей пока достаточно остановиться на двух центральных потоках.

Если нормальное течение энергии нарушается, то есть где-то появляются «пробки» или «дырки», тогда возникают различные болезни. И наоборот, если внутренний орган подвержен заболеванию, энергетическая картина искажается. Трудно провести четкую границу, показывающую, где нарушение циркуляции энергии вызвано физиологическими причинами, например зашлакованностью организма, а где физиологические нарушения вызваны изменением в течении энергии. Иглотерапия, точечный массаж и другие подобные методы могут восстановить нормальную циркуляцию энергии, тогда болезни, вызванные нарушением циркуляции энергии, уйдут. Но это даст только временный эффект. Чтобы все было в норме, необходимо ухаживать как за физическим, так и за тонким телом.

Энергетика человека тесно связана с состоянием мышц тела. Напряженные мышцы затрудняют нормальное движение незримых потоков и вносят помехи в полевое излучение человека. Человек, внутренне напряженный, может появиться в непринужденной компании и, не сказав ни слова, изменить общее настроение: напряжение как бы зависает в воздухе. Так

окружающие воспринимают негативную энергию, не отдавая себе отчета. Напряженность создает неоднородность в общем поле и порождает равновесные силы. Равновесие может быть восстановлено либо приведением энергии к общему знаменателю, либо гашением возникшего потенциала энергией противоположного знака. Например, компания начнет подшучивать над излишне скованным человеком.

Настроение и жизненный тонус напрямую связаны с энергетикой. Подавленное состояние, стресс, опустошенность, усталость и апатия свидетельствуют о нехватке энергии. Одной лишь физиологической энергии недостаточно для поддержания высокого жизненного тонуса. Человек может быть физически уставшим, но довольным и бодрым. И наоборот, сытый и неустоленный человек может чувствовать себя подавленно и вяло.

Главную роль в активной жизненной позиции человека играет именно свободная энергия. Если ничего не хочется, значит, налицо недостаток свободной энергии. При ее дефиците можно заставить себя выполнять рутинные функции, но творить и совершать активные действия будет трудно. За любыми активными действиями человека стоит намерение. Если нет свободной энергии, тогда нет и намерения.

Физиологическая энергия расходуется на собственно выполнение действия. Нас будет интересовать главным образом первый вид, который идет на формирование намерения. Это и есть энергия намерения. Именно благодаря ей у нас появляется решимость иметь и действовать.

Стресс и релаксация

Подавленное или напряженное состояние вызывает блокировку центральных потоков. Центральные каналы сужаются, и циркуляция свободной энергии замедляется или вовсе прекращается. В таком состоянии намерение теряет источник своей энергии. В стрессовом состоянии человек не способен действовать эффективно, поскольку намерение заблокировано. Стресс может воздействовать на энергетические каналы еще и противоположным образом. Каналы могут внезапно расшириться, и тогда человек совершает невероятные действия, на которые в обычном состоянии не способен. Такие примеры известны, но это случается редко. В большинстве случаев способности и возможности человека в состоянии стресса резко снижаются.

В течение дня человек проходит через множество стрессовых ситуаций. Эти ситуации варьируются по силе своего воздействия от совсем слабых, про которые обычно сразу же забывают, до сильных, надолго выбивающих из колеи. Естественная реакция организма на стресс заключается в напряжении тех или иных групп мышц. Эти напряжения уже так глубоко вошли в наши привычки, что мы их просто не замечаем. Например, сейчас, читая эти строки, вы напрягаете отдельные мышцы лица. Но стоило вам обратить на них внимание, они тут же расслабились. Через несколько минут вы забудете о своем лице, и оно снова застынет в маске, отражающей ваше эмоциональное состояние.

Существует ложный стереотип, будто от стресса можно избавиться методом расслабления. На самом деле, расслабляясь, вы пытаетесь бороться со следствием, не устранив причину. Причиной физической напряженности является напряженность психическая. Состояние угнетения, беспокойства, раздражения, страха вызывает спазматическое напряжение мышц. Конечно, сознательное расслабление мышц даст небольшой временный эффект облегчения. Однако психическое напряжение снова вернет все обратно. *Чтобы устранить психическую напряженность, необходимо и достаточно сбросить важность.* Вы находитесь в состоянии напряжения только за счет избыточного значения, которое придаете тому, что вас задевает.

Стресс является следствием важности. Избавиться от стресса можно мгновенно – просто сбросить важность. Поддерживать важность бесполезно и вредно. Вы никогда не сможете изменить ситуацию к лучшему и действовать эффективно с грузом важности. В стрессовом состоянии достаточно проснуться и осознать, что маятник вас зацепил за важность. В чем эта важность заключается, легко определить в каждом конкретном случае. Напомните себе: сбросив важность, вы освободитесь от маятника и сможете действовать эффективно. Нужно отдавать себе отчет в том, что завышенная значимость *всегда* работает против вас.

В любой сложной ситуации достаточно вспомнить про важность и сознательно снизить значимость. Единственная сложность состоит в том, чтобы вовремя *вспомнить*. В состоянии стресса вы спите и не помните ни о каком трансерфинге. *Чтобы избавиться от стресса, необходимо проснуться и сбросить важность.*

Если вы имеете привычку обращать внимание на состояние душевного комфорта, тогда для вас не составит труда вовремя вспомнить. Всякий раз, испытывая дискомфорт, задавайте себе вопрос – почему? Где завышена значимость? Как бы это ни было для вас «важно», отказывайтесь от важности сознательно. Поступайте только в рамках очищенного намерения. Только в этом случае вы будете действовать эффективно.

Для того чтобы приобрести иммунитет к стрессу, необходимо заменить старую привычку напрягаться по любому поводу новой привычкой: по возможности находиться в состоянии

релаксации. Расслабленное состояние вовсе не означает вялость и апатию. Это состояние гармоничного существования в окружающем мире, *равновесие*. Равновесие предполагает отсутствие внутренней и внешней важности: я не плохой и не хороший – мир не плохой и не хороший; я не жалкий и не значительный – мир не жалкий и не значительный и так далее.

Отсутствие или, по крайней мере, низкая важность является главным условием достижения состояния релаксации. В любых условиях повышенной важности расслабляться бесполезно. Например, едва ли удастся расслабиться на краю крыши высокого дома, если вы боитесь высоты. *Если сбросить важность невозможно, тогда, по крайней мере, не следует тратить силы на расслабление.* Так вы расходуете энергию не только на контроль важной ситуации, но еще на то, чтобы сдерживаться. Не нужно этого делать – *отпустите себя и волнуйтесь на здоровье.*

Для занятий трансерфингом необходимо входить в состояние релаксации в любой обстановке и в кратчайшее время. Никаких словесных самовнушений не потребуется, потому что мышцы управляются не словами, а намерением. Большинство мышц тела можно расслабить сознательно, лишь обратив на них внимание. Обычно мы не обращаем внимания на мышцы, пока не почувствуем боль или дискомфорт. Поэтому достаточно мысленным взором пройтись по всему телу и сбросить зажимы. Однако существуют группы мышц, которые отвыкли подчиняться намерению. Это связано с современным малоподвижным образом жизни. Например, мышцами спины трудно управлять сознательно, поэтому с возрастом начинает болеть спина. Как это ни банально, регулярная гимнастика, в особенности для мышц спины, совершенно необходима.

Итак, вся процедура состоит в следующем. Не спеша, но быстро пройдитесь внутренним взором по телу и сбросьте зажимы. Обратите внимание сразу на всю поверхность своего тела как на одно целое. Представьте себе, что ваша кожа – это оболочка, которая вдруг быстро нагревается изнутри. Сфокусируйте внимание на поверхности тела. Представьте себе что угодно: кожа нагревается, или по ней бегут мурашки, или энергетические разряды. Главное, чтобы вы ощутили, что у вас есть кожа. А теперь ощутите, как будто энергия переливается по всей поверхности тела, как радужные разводы на мыльном пузыре. В этот момент вы являетесь частью Вселенной и находитесь с ней в равновесии. Не нужно стараться добиться каких-то особых ощущений. Каждый человек чувствует по-своему. Не нужно стараться вообще. Сделайте это как бы между прочим, но решительно. Интегральное ощущение поверхности вашего тела с переливами энергии и есть состояние релаксации, равновесия и единения с окружающим миром. После нескольких попыток у вас это начнет получаться мгновенно, и вскоре войти в состояние релаксации будет так же легко, как скрестить руки на груди.

Энергетические вампиры

Все мы плаваем в океане энергии. Но получить эту энергию не так просто, потому что она распределяется по отношению к человеку не дифференцированно. Чтобы сознательно получить ее, человек должен намеренно расширить свои энергетические каналы и осознанно пустить туда этот поток. Например, вы пьете воду осознанно и намеренно, но не можете с таким же ясным ощущением пустить в себя энергию. Человек, в принципе, имеет возможность намеренно «подзарядиться» от Космоса, но эта способность находится в зачаточном состоянии.

Гораздо проще получить чужую, уже усвоенную энергию. Этим пользуются так называемые энергетические вампиры. Она легко усваивается, потому что имеет определенную частоту. Чтобы получить чужую энергию, достаточно настроиться на эту частоту. Точно так же колебательный контур радиоприемника улавливает не все радиоволны, а только те, на которые он настроен. Вампиры питаются уже усвоенной чужой энергией. Для этого они настраиваются на частоту ее излучения.

Вампир настраивается на частоту своей жертвы на подсознательном уровне. Внешне это может проявляться по-разному. Он вкрадчиво подходит с каким-нибудь незначительным вопросом, навязчиво заглядывает в глаза, старается прикоснуться, удерживать за руку, пристаёт с разговорами, умеет подстроиться под характер и темперамент, в общем, закрадывается в душу и пытается нащупать фрейле своей жертвы. Это тип «вкрадчивого» вампира. Он, как правило, хороший психолог, общителен, но не обаятелен, а вязко навязчив, и это сразу чувствуется. Правда, он осведомлен о своей навязчивости и пытается по возможности таковым не казаться.

Другой тип вампиров относится к манипуляторам. Манипулятор, как вам известно, играет на чувстве вины человека. Такой вампир подсознательно ищет людей, потенциально расположенных отдать себя на чужой суд или попросить совета в затруднительном положении. Человек с малейшим комплексом вины также подсознательно ищет, кто бы его осудил и тут же помиловал. Поддержка и совет требуются тем, кто ставит свои убеждения под сомнение и отдает себя на чужой суд. Таким образом, вампир и донор находят друг друга и получают каждый то, в чем нуждается. Манипулятор с легкостью настраивается на частоту своей жертвы. Технология здесь очень простая: требуется лишь вскользь затронуть проблему, волнующую человека, как тот сразу же раскрывается и сам выкладывает свою энергию.

Третий тип вампира наиболее грубый и агрессивный – это «провокаатор». Такой, особо не задумываясь, сразу идет в лобовую атаку и пытается вывести свою жертву из равновесия. Как действуют провокааторы, вам хорошо известно. Здесь используются все средства, начиная с неявного издевательства и кончая грубым давлением. Главное, чтобы донор вышел из себя, а что будет его реакцией – ответная грубость, раздражение, негодование, страх, неприязнь – не важно, все сгодится.

Энергетическим вампиром человек становится бессознательно. Так же бессознательно он стремится воспользоваться чужой энергией. В течение жизни он подмечает ситуации, в которых получает удовлетворение и прилив сил, а потом неосознанно стремится повторить наработанный опыт. Донор вампира после «сеанса» чувствует себя разбито. Если после общения с человеком вы ощущаете подавленность, опустошенность, слабость или дрожь, значит, вами «воспользовались».

Однако львиную долю свободной энергии у людей забирают маятники. Как они это делают, вы уже знаете. Маятники получают энергию по каналу важности. В отличие от вампира, который действует короткое время, маятник может сосать энергию постоянно, пока человек

транслирует свое излучение на частоте маятника. Мощность этого излучения пропорциональна важности.

Когда вас что-то тревожит и гнетет, ваша энергетика ослаблена. Интуитивно, на энергетическом уровне, это чувствуют окружающие люди и животные. Значит, осознанность и уверенность дали слабину. Именно вас среди прохожих на улице может облаять собака. Цыганка может пристать и выманить деньги. Энергетический вампир может получить от вас хорошую дозу энергии. Вы легко можете быть вовлечены в проблемную ситуацию.

Не нужно видеть в каждом человеке потенциального энергетического вампира. Напрягаясь по этому поводу, вы уже открываете доступ к своему биополю. Чтобы защититься от нежелательного воздействия, необходимо укреплять свою энергетическую оболочку, следить за уровнем важности и развивать в себе осознанность.

Осознанность позволит в нужный момент отдать себе отчет в том, что вас пытаются завлечь в игру или ловушку. Низкий уровень важности затруднит настройку на вашу частоту. Следует особенно обратить внимание на признаки наличия малейшего чувства вины. Если я пустой, меня не за что зацепить. Манипулятор, сделав одну-две безуспешных попытки, оставит вас в покое. Ну а прочная энергетическая оболочка будет служить надежной защитой от вторжения.

Защитная оболочка

Каждый человек окружен невидимой энергетической оболочкой. Обычный человек не способен ее почувствовать, но может представить. Ощутите всю поверхность своего тела, как это бывает, когда вы погружаетесь в горячую ванну. Я не говорю «попробуйте». Просто сделайте это. Когда вы не пробуете, а делаете, получается сразу, и тренировки не нужны. Энергия распространяется как медленная волна из центра вашего тела, выходит на поверхность и превращается в шар. Вообразите шар вокруг себя. Это ваша энергетическая оболочка. Не важно, что она реально не ощутима. Уже одним лишь воображением вы делаете первый шаг к управлению оболочкой. Со временем придет и реальное ощущение.

Люди с развитыми экстрасенсорными способностями могут видеть как саму оболочку, так и все дефекты на ней. Каждый человек изначально уже имеет экстрасенсорные способности, просто они не используются, а потому находятся в дремлющем состоянии. Разбудить их можно путем длительных тренировок либо в один момент – это лишь вопрос силы намерения. Конечно, обрести такое намерение довольно трудно. Но для наших целей будет вполне достаточно привести свою энергетику в здоровое состояние. Слабая оболочка беззащитна перед насильственным вторжением.

Здоровую энергетику можно развить и поддерживать, регулярно выполняя специальную гимнастику. Это очень просто и занимает немного времени. Встаньте прямо, как вам удобно, не напрягаясь. Делайте вдох и представляйте себе, что энергетический поток выходит из земли, входит в область промежности, движется вдоль позвоночника (примерно на указанном выше расстоянии), выходит из головы и уходит в небо. Теперь делайте выдох и представляйте, что высоко с неба спускается поток энергии, входит в голову, движется вдоль позвоночника и уходит в землю. Вам не обязательно физически ощущать эти потоки. Вполне достаточно просто вообразить себе это. Со временем ваша чувствительность будет натренирована так, что вы научитесь их ощущать.

Затем представьте, как оба потока одновременно движутся навстречу друг другу, не пересекаясь, каждый в своем русле. Поначалу делайте это на вдохе и выдохе, но со временем постарайтесь отказаться от привязки потоков к дыханию. Вы можете силой воображения (намерения) ускорять потоки, придавать им мощь. Теперь представьте, что восходящий поток выходит и разливается над головой фонтаном. Аналогично нисходящий поток выходит и также разливается в противоположном направлении, как раз под ногами. У вас сверху и снизу два фонтана. Мысленно соедините брызги обоих так, чтобы оказаться внутри энергетической сферы. Затем обратите внимание на поверхность вашего тела. Просто почувствуйте поверхность кожи, а затем растяните это ощущение в сферу, подобно тому, как воздушный шар расширяется, когда его надувают. Когда вы мысленно раздуваете поверхность кожи, сфера замкнутых энергетических фонтанов фиксируется. Все это делается без напряжения. Не нужно изо всех сил стараться что-то почувствовать.

Не беспокойтесь, что физически не ощущаете центральные потоки. Вы так к ним привыкли, что перестали их чувствовать, как и любой другой здоровый внутренний орган. Регулярно время от времени концентрируя внимание на потоках, вы вскоре почувствуете физическое ощущение. Не такое сильное, как, скажем, осязание, недостаточно реальное.

Вот это и есть энергетическая гимнастика. Замыкая потоки друг на друга в сферу, вы создаете вокруг себя защитную оболочку. Растягивая поверхностную энергию тела в шар, вы закрепляете эту оболочку в стабильном состоянии. Пользу от такой гимнастики трудно

переоценить. Во-первых, оболочка защищает вас от поражения. Во-вторых, тренируя свою энергетику, вы прочищаете тонкие каналы. Пробки, препятствующие движению энергии, вылетают, а дырки в оболочке, через которые она расходуется, затягиваются. Все это происходит не сразу, постепенно. Но зато не нужно постоянно обращаться за помощью к рефлексотерапевтам и экстрасенсам. Вы сами восстанавливаете нормальную циркуляцию энергии.

Следует отметить, что энергетическая оболочка не может защитить от вампиров и маятников. Эти нахлебники качают энергию за счет настройки на вашу частоту. Когда маятник пытается зацепить жертву, та отклоняется от равновесия. В этот момент, чтобы провалить маятник, вам необходимо проснуться и сбросить важность. Мышцы расслабятся, энергетика придет в равновесие, и маятник провалится в пустоту. Ведь если вы сами не качаетесь, он не сможет забрать энергию. Осознанность необходима для того, чтобы постоянно контролировать те моменты, когда вы непроизвольно отклоняетесь от равновесия.

Повышение энергетики

Повышение энергетики вовсе не означает ее накопление. Это может показаться странным, потому что мы привыкли к фразам типа «мне не хватает энергии» или «я полон энергии». Накапливать можно только физиологическую энергию в виде калорий. Для этого достаточно хорошо питаться и регулярно отдыхать. Свободную энергию человеку накапливать негде. Она приходит в тело из Космоса. Если каналы достаточно широкие – энергия есть, если они узкие – нет. Поэтому высокая энергетика – это прежде всего широкие каналы.

Свободная энергия всегда присутствует в каждой точке в неограниченном количестве – бери, сколько унесешь. Необходимо научиться впускать ее в себя и ощущать себя частью Вселенной. Это не должно быть каким-то единовременным актом. Необходимо постоянно стремиться к ощущению энергетического единства с окружающим миром.

Человеку кажется, что если он накопит много энергии, он станет сильным и сможет добиться успеха. Такое накопление служит лишь подготовкой к воздействию на мир силой внутреннего намерения. Как вам уже известно, попытки изменить или победить мир силовыми методами – дело крайне трудное, неблагодарное, неэффективное и, следовательно, требующее больших затрат энергии. Человек, взаимодействуя с миром силой внутреннего намерения, слишком много о себе мнит. На самом деле он просто капля в океане.

Внешнее намерение не изменяет мир и не борется с ним. Оно просто выбирает в этом мире то, что требуется. Внешнему намерению в «магазине пространства вариантов» нет необходимости ни выторговывать товары, ни отбирать их у продавцов. Для работы внешним намерением не нужно накапливать энергию. Ее и так навалом повсюду – мы буквально купаемся в ней. Накапливать – все равно что плавать в озере и держать за щеками воду про запас. *Не старайтесь накопить энергию, а позвольте ей просто свободно проходить через вас в виде двух встречных потоков.* Можете иногда замыкать эти потоки в два противоположных фонтана. Вот и все, что требуется.

Не стремитесь превратиться в сгусток энергии, а представьте себя каплей в океане. Признайте и ощутите, что вы едины с Вселенной, вы часть ее, и тогда вся энергия – в вашем распоряжении. Не концентрируйте энергию в себе, а слейтесь с энергией Вселенной. Расширьте свою энергетическую сферу и растворите ее в окружающем пространстве, не забывая при этом, что вы – отдельная частица. Тогда, лишь пошевелив мизинцем внешнего намерения, вы за некоторый промежуток времени сделаете то, что силой внутреннего намерения сделать невозможно никогда. Я говорю о достижении вашей цели, а не о внутреннем намерении двинуть кого-нибудь по физиономии. Сиюминутные потребности можно удовлетворить действительно только силой внутреннего намерения.

Свободная энергия будет присутствовать в достаточном количестве, если энергетические каналы не заужены. Сужение энергетических каналов происходит по двум причинам: засорение организма и постоянное воздействие стрессов. В зашлакованном организме энергия не может циркулировать свободно. В стрессовых состояниях каналы зажимаются еще сильнее. Кратковременные всплески энергетического подъема обычно сменяются длительными периодами спада. В такие периоды человек не может жить полноценной активной жизнью, а влачит размеренное существование.

Со временем энергетические каналы все больше атрофируются. Это вызвано тем, что человек с возрастом перестает развиваться, входит в размеренный ритм жизни, и работа с каналами практически прекращается. Тренировка каналов происходит тогда, когда приходится

использовать намерение на максимальном уровне. Добиваясь жизненно важных целей, человек стимулирует намерение, а следовательно, и каналы. Как только основные вершины взяты, планка намерения начинает постепенно снижаться. Вот и приходит время, когда вечером (и не только) хочется только одного – расплыться в кресле перед телевизором. Энергетические каналы узкие, энергии намерения нет, жизнь не в радость, а в тягость.

К счастью, все можно легко поправить. Для этого не потребуется заставлять свое намерение брать новые вершины. *Энергетические каналы хорошо тренируются энергетической гимнастикой.* Но будет еще лучше, если ощущение центральных потоков и тонкого тела вы будете по возможности всегда носить с собой. Это состояние несет в себе ряд преимуществ. Вы находитесь в гармонии и равновесии с окружающим миром, чутко реагируете на изменения в окружении и успешно двигаетесь по течению. Вы подключены к информационному полю – неограниченному источнику для творчества. Получаете доступ к энергии Космоса. Транслируете гармоничное излучение, что создает вокруг вас оазис благополучия и успеха. Но главное – действуете на грани единства души и разума, то есть ближе к внешнему намерению. Так ваша способность управлять внешним намерением развивается, а значит, желания начинают исполняться все быстрее и легче.

Будет достаточно время от времени в течение дня включать фонтаны энергетических потоков и пытаться мысленно их усилить, но без усердия, не напрягаясь. Если при этом вы ощущаете некоторую тяжесть в голове, значит, восходящий поток по силе превосходит нисходящий. В этом случае следует сфокусировать внимание на нисходящем потоке и немного усилить его. Потоки должны быть в равновесии, так, чтобы центральная точка находилась где-то в середине тела. Из этой точки мысленно направляйте излучение на всю энергетическую сферу, при этом ощущение тонкого тела явно усиливается. Таким образом, вы должны получить комплексное ощущение восходящего и нисходящего потоков, соединенное с ощущением своего энергетического тела.

Если сконцентрировать внимание на нисходящем потоке, энергетический центр переместится вниз. И наоборот, если сосредоточиться на восходящем потоке, энергия будет накапливаться в верхней части тела. Помимо этого физический центр тяжести будет перемещаться так же, как и энергетический. Это свойство можно использовать в спорте. Если требуется устойчивость на ногах, как, например, в горных лыжах, стоит усилить нисходящий поток. А если нужно прыгать, то усилить восходящий поток. Мастерам восточных единоборств хорошо известны эти свойства энергетических потоков. Есть такие специалисты, которых практически невозможно сдвинуть с места, если они сконцентрировались на нисходящем потоке. И наоборот, если мастер сконцентрировался на восходящем потоке, он может выполнять невообразимые прыжки.

Выполняя физические упражнения, обращайтесь внимание на центральные потоки. Не следует это делать слишком старательно – усердием вы ничего не добьетесь. Просто бросайте иногда внутренний взгляд на область перед позвоночником и представляйте, как восходящий поток движется вверх, а нисходящий вниз. Если вы регулярно будете мысленно двигать центральные потоки, постепенно разовьется свободный навык их ощущения. Может показаться, что некоторые движения никак не согласуются с визуализацией потоков. Не торопитесь, со временем вы научитесь легко соотносить любые движения с ощущением потоков.

Если вы занимаетесь силовыми упражнениями, вы можете ощутимо повысить свою энергетику, концентрируя внимание на центральных потоках. Когда делается движение с напряжением сил, внимание обращено на мышцы. Когда делается возвратное движение, при котором мышцы расслабляются, внимание переключается на центральные потоки. Момент расслабления нужно задержать на одну-две секунды и почувствовать движение потоков.

Возьмем для примера подтягивание на перекладине. В начале подъема дыхание задерживается, выполняется подъем, делается выдох, внимание сосредоточено на усилии. Затем, при возврате вниз, делается вдох, мышцы расслабляются, и внимание переключается на центральные потоки. Представляйте, как во время расслабления энергетические потоки движутся одновременно в обоих направлениях. Необходимо до конца разогнуть локти и повисеть на расслабленных руках одну-две секунды. Тогда вы явно почувствуете энергетические потоки – они словно освобождаются и начинают неторопливо двигаться. В момент расслабления не нужно их ускорять, отпустите их и дайте им возможность двигаться свободно.

Выполняя отжимание от пола, центральные потоки можно, напротив, проталкивать с силой. Разогнув локти, одновременно мысленно с силой толкайте потоки на выдохе. Вдох и выдох в упражнениях делайте в таком порядке, как вам удобней, чтобы это не вызвало дискомфорта. Но вообще в большинстве силовых упражнений на фазе усилия дыхание задерживается или делается выдох, а на фазе расслабления – вдох.

Обратив внимание на потоки, вы тем самым уже стимулируете их усиление. Чередование напряжения и релаксации стимулирует их еще больше, если правильно направлять внимание. На стадии напряжения они остановились и сжались, как пружины. Во время расслабления пружины распрямляются, и сила потоков возрастает. После напряжения накопленная и сжатая энергия освобождается и буквально с силой проталкивается через центральные каналы.

Повышение энергетики не только повысит жизненный тонус, но и сделает вас более влиятельной фигурой. Ваше излучение станет более весомым. Это пригодится, когда необходимо будет на кого-либо повлиять или в чем-то убедить. Известны также силовые методы энергетического воздействия на людей, но они идут вразрез с принципом трансерфинга, который гласит, что вы не имеете права что-либо изменять, а можете только выбирать. С окружающим миром не нужно бороться и давить на него. Это очень малоэффективный способ достижения своих целей. Как вам известно, на силовое давление мир, как правило, отвечает тем же.

Чем выше ваша энергетика, тем лучше относятся к вам люди, потому что они подсознательно чувствуют энергию и даже в какой-то мере ее потребляют. Но обычные люди не подпитываются целенаправленно, подобно маятникам. Они словно купаются в чужой энергетике, если энергия в избытке переливается через край ваших «фонтанов».

Предоставляя избыток энергии людям, вы добываетесь их расположения. Люди так привыкли отдавать энергию маятникам, что их всегда радует источник, сам дающий энергию. К таким источникам относятся так называемые магнетические или харизматичные личности. Про них говорят: они обладают каким-то необъяснимым обаянием, магнетизмом. Это и неудивительно. Что вызывает у вас большую симпатию: лужа с застойной водой или чистый родник? Не беспокойтесь, если ваша энергия потребляется окружающими. Тот небольшой избыток энергии, который вы отдаете окружающим, будет работать только в вашу пользу.

Допустим, вам предстоит очень значимая встреча. Откажитесь от важности и включите свои центральные потоки. Пусть они бьют фонтанами. Вам потребуется гораздо меньше умных слов и убедительных доводов. Просто включите свои фонтаны. Притягивая и пропуская через себя свободную энергию, вы одариваете окружающих. На подсознательном уровне они это почувствуют и, не отдавая себе отчета, проникнутся к вам симпатией. Секрет вашего обаяния будет загадкой только для них.

Энергия намерения

Как уже говорилось, энергия входит в тело человека в виде центральных потоков, формируется мыслями и на выходе приобретает параметры, соответствующие этим мыслям. Модулированная энергия накладывается на соответствующий сектор в пространстве вариантов, что приводит к материальной реализации варианта. Модуляция имеет место только в том случае, если душа и разум едины. В противном случае мысленная энергия подобна помехам в радиоприемнике.

Силой внутреннего намерения вы можете выполнять элементарные действия в материальном мире. Однако материальная реализация потенциальной возможности в пространстве вариантов происходит только силой внешнего намерения. Оно возникает, когда душа и разум едины в своих устремлениях. *Сила его пропорциональна уровню энергетики.* Внешнее намерение представляет собой абсолютную решимость в сочетании с высоким энергетическим потенциалом.

Энергетика повышается тренировкой центральных потоков и очищением организма. Но в трансерфинге имеется еще один замечательный метод, который поможет расширить каналы, – *визуализация процесса.*

Для повышения энергии намерения требуется само намерение. Вы можете дать себе такую установку: мои каналы расширяются, и энергия намерения возрастает. Занимаясь гимнастикой, выполняйте визуализацию этого процесса. Как вы помните, суть визуализации процесса заключается в констатации факта: сегодня лучше, чем вчера, а завтра будет лучше, чем сегодня. Запуская энергетические фонтаны, повторяйте в мыслях утверждение, что ваша энергия намерения с каждым днем возрастает. Так само намерение будет поддерживать само себя и повышать энергетику по нарастающей.

Не забывайте, что намерение повысить биополе должно быть очищено от потенциалов желания и важности. Старание и усердие в стремлении усилить энергетические потоки даст обратный эффект закупорки. Любое старание и усердие создает избыточный потенциал, потому что вы придаете избыточно важное значение достижению цели. *Намерение – это не усердие, а сосредоточенность.* Имеет значение только сосредоточенность на процессе. Если вы выполняете упражнения с напряжением всех сил, но разум мечтает о постороннем, то напрасно тратите силы и время. Ослабьте хватку усердия и просто сосредоточьтесь на действии.

Шаг намерения

Представьте себе новорожденного обычного человека, которого поместили в общество, где люди стареют очень медленно и живут, скажем, до трехсот лет. Как вы думаете, сколько он проживет? Вот-вот, я хочу сказать, что человека с самого рождения приучают к стандартному сценарию: с возрастом здоровье ухудшается, тело дряхлеет и в конце концов умирает. Несомненно, на то есть обыкновенные физиологические причины.

Однако если рассматривать процесс старения с позиций теории трансерфинга, то это есть не что иное, как индуцированный переход. Можно даже сказать, самый длинный индуцированный переход. Происходит он неспешно, но весьма верно. Сценарий старения настолько привычен и очевиден, что никому и в голову не приходит в нем сомневаться. Попытки изменить сценарий сводились только к изобретению всевозможных эликсиров. Но даже достижения современной фармакологии и генетики не приносят ощутимых результатов.

Отсюда можно сделать вывод, что физиологические факторы составляют лишь некоторую долю в процессе старения. Какую долю здесь составляет индуцированный переход, оценить трудно. Но это не так уж и важно. Главное – осознать, как это происходит.

С самого раннего детства вы абсолютно уверены, что процесс старения неизбежен. В течение всей жизни этому находится масса подтверждений как из чужого, так и из личного опыта. Каждый юбилей сопровождается театральными пожеланиями хорошего здоровья и долгих лет жизни. Но все отлично понимают, что эти пожелания ничего не стоят и не имеют ни малейшего влияния на сценарий. Наоборот, пожелания, в переводе на язык фактов, означают, что здоровье у вас уже далеко не то, да и годы уходят. Это легкие колебания или даже, скорее, заигрывания деструктивного маятника.

Рано или поздно вы отмечаете про себя, что лет десять назад сил и энергии у вас было гораздо больше. Вам хочется поделиться с кем-нибудь этими мыслями. Собеседники тут же находятся и охотно развивают эту мысль. А уж тема болезней в светских разговорах имеет ту же популярность, что и погода. Принимая участие в подобных разговорах, вы излучаете энергию на частоте деструктивного маятника, то есть принимаете его игру.

Маятник может подбросить вам свой толчок в виде недомогания или болезни. Вас это очень беспокоит и вынуждает отметить про себя: «Я, кажется, болею». Это ваш ответ на частоте колебаний маятника, он получает энергию и толкает вас снова – болит все сильнее. Вы идете к врачу, он подтверждает заболевание, процесс развивается все дальше. Маятник получает энергию и раскачивается все сильнее. Когда наступает кризис, маятник уже все получил, он оставляет вас в покое и наступает выздоровление, если индуцированный переход не забросил свою «жертву» на линию жизни, где вы инвалид.

Резонный вопрос: что же получается, и к врачам не ходить, и лекарства не принимать, и вообще забросить свои болезни? Нет, отказ от лечения уже развившейся болезни – это не выход из игры, а безответственная халатность. Речь о том, чтобы не позволять себя втянуть в игру.

Вы можете спросить сотрудника на работе: «Почему тебя не было?» На что он неизменно ответит: «Я болел». Обратите внимание, не *лечился*, а *болел*. На вопрос: «Что это с тобой?» будет ответ: «Я болею». Конечно, ответ на эти вопросы в форме: «Я лечился (лечусь)» будет неестественным. Это потому, что люди так привыкли играть в игру под названием Болезнь, что само излечение считается не целью, а атрибутом, побочным явлением игры.

Игра с деструктивным маятником начинается с того, что вы охотно принимаете симптомы болезни или, другими словами, хватаетесь за конец спирали индуцированного перехода. Первый

толчок маятника можно провалить, если не принять симптомы всерьез, спокойно отвергнуть и забыть о них. Если не получается, можно погасить маятник, приняв элементарные профилактические меры. Если же вы все-таки заболели, не играйте в игру Болезнь, а играйте в Лечение.

Играть в Болезнь – это пассивно страдать, принимать участие в разговорах о разных болячках, охать, жаловаться, капризно требовать от окружающих сочувствия и заботы, считать плохое самочувствие своим неизменным атрибутом, носиться со своим нездоровьем как с «писаной торбой», охотно искать и потреблять информацию, связанную с недугами.

Играть в Лечение – это активно действовать, интересоваться методами оздоровления, стараться вести здоровый образ жизни, относиться к болезни с юмором, акцентировать внимание на улучшении самочувствия, стремиться к здоровью, общаться с единомышленниками.

Видите, это две совершенно разные игры. В Болезни вы участвуете в роли пассивной жертвы, излучая на частоте деструктивного маятника, вас засасывает воронка индуцированного перехода. А в Лечении выступаете в качестве творца, активного создателя и хозяина, сами распоряжаетесь своей судьбой, а потому переходите на здоровые линии жизни.

Теперь, если попытаетесь играть в Лечение, спросите себя, достаточно ли искренне вы играете в эту игру. Дело в том, что можно себя обманывать, как это часто бывает. Например, всем разумом признать, что надо вести здоровый образ жизни, отказаться от вредных привычек, выполнять физические упражнения, употреблять здоровую пищу и так далее. Но на самом деле старые привычки засели глубоко, вы стараетесь выполнять правила здорового образа жизни только потому, что «так надо», а вообще-то просто лень.

Это не чистая игра, она называется «Я болею, а меня лечат». На энергетическом плане она ничем не отличается от игры в Болезнь. В этом случае вы стараетесь играть в лечение не по убеждению, а по принуждению. Намерение не чисто и не искренне, поэтому и результат будет соответственный.

Прекрасной иллюстрацией нечистой игры являются попытки представительниц прекрасного пола сбросить вес. Они мучают себя диетами, делая над собой насилие («Я болею, а меня лечат»). Они ненавидят свой вес и свою фигуру, а вы знаете, что это отличный способ излучать энергию на частоте линии жизни, где фигура и вес именно такие. Им не нравятся эти диеты, они хотят есть то, к чему привыкли. Если вы тоже сейчас играете в эту игру, оставьте это бессмысленное насилие над собой. Оно в лучшем случае даст только незначительные временные результаты. Когда вы делаете над собой насилие, подсознание боится, сопротивляется и в конце концов возьмет свое – тогда ждите, что бросите диету и растолстеете еще больше. Вывод можно сделать только один: если хотите иметь здоровье и красоту, меняйте образ жизни. Это означает бросить старые привычки и приобрести новые, но не по необходимости, а по убеждению. Необходимо иметь намерение, и оно должно быть чистым. Вы не сможете излучать энергию на частоте своих здоровых линий жизни, а значит, и перейти на них, если ведете себя по-прежнему. Все не так трудно, как может показаться. Сменить привычки – это только вопрос намерения и времени. Да и времени нужно не так уж и много. Выбор за вами.

Маятники болезней

Каждый хотя бы раз в жизни чем-нибудь болел. Болезнь создает массу неприятностей и беспокойства для человека, порождает негативные мысли и эмоции, которые излучаются в пространство. Эта энергия является благодатной почвой для развития маятников, связанных с болезнями. Они всегда очень хорошо усваивают негативную энергию.

Маятники, порожденные болезнями, являются одними из самых могущественных. Это прежде всего сами болезни и эпидемии. В оппозиции к ним находятся всевозможные маятники медицины. Представляете, какие это мощные структуры! Клиники, санатории, институты, фабрики, аптеки, наука, образование...

Декларированная цель маятников медицины – борьба с болезнями. На деле эта борьба порождает массу негативных явлений, свойственных деструктивным маятикам, потому что их главная цель – удержать и привлечь приверженцев.

Например, официальная медицина враждебно относится ко всем нетрадиционным (то есть не принадлежащим к ней) методам лечения. Критика устаревших или неверных представлений, если она исходит от приверженцев знахарства, будет объявлена антинаучной. Любые новые методы лечения, ему принадлежащие, будут встречены крайне недружелюбно. Приверженцы нетрадиционных методов, в свою очередь, не прочь при случае кинуть камень в огород ортодоксов.

Человек, находящийся под влиянием маятников болезней или медицины, не может вернуть самочувствие своей юности – того времени, когда вопросы, связанные со здоровьем, едва ли могли волновать. Вы не придавали этому значения и просто не обращали внимания на свое здоровье, потому что оно вас не беспокоило. Соответственно, энергетическое излучение не включало в себя частоты маятников болезней.

С возрастом вы постепенно в той или иной степени попадаете под влияние маятников. Излучая энергию на их частотах, вы отдаете им энергию, попадаете в зависимость и перемещаетесь на болезненные линии жизни. Поэтому для обретения прежнего здоровья необходимо прежде всего освободиться от связей с ними. Это означает не впускать в себя информацию от маятников и не принимать участие в их играх, то есть применять метод провала. Если же вас серьезно беспокоят болезни, нужно играть в игру Лечение и заботиться о своем теле, тогда это будет метод гашения. Рассмотрим несколько примеров поведения маятников болезней.

Реклама медикаментов каждый день демонстрирует вам счастливых людей, принявших определенное лекарство и поэтому получивших здоровье. Да что там здоровье, они добиваются полного успеха во всех делах. Заманчивая приманка. Работает безотказно, поскольку, как мы с вами уже обсуждали, большинство людей живут в полусознательном состоянии. В ваш мозг закладывается программа: «Иди в аптеку, принимай лекарство и получай награду – полный порядок во всех делах». Но это еще не так страшно. В этой рекламе кроется другая, более глубокая, скрытая программа.

Задумайтесь: в рекламе, как правило, показывают вполне нормальных, привлекательных и даже преуспевающих людей. (А вы что, хуже?) Все эти люди чем-то болеют, хотя и быстро выздоравливают от принятых лекарств. (И вы такой же!) Всем нам вдалбливается в сознание и в подсознание тот факт, что мы предрасположены к болезням, уже больны или скоро заболеете. И многие принимают эти условия игры. Это и есть не декларированное, а подлинное лицо деструктивного маятника. Его задача не излечить человека от болезней, а сделать своим

приверженцем, то есть внушить, что он болен и должен принимать лекарства.

Еще один любопытный метод привлечения приверженцев – прогнозы неблагоприятных погодных условий. За основу берется информация о магнитных бурях, колебаниях атмосферного давления и других неблагоприятных факторах. (Заметьте, все эти явления происходят в той или иной степени практически каждый день.) Исходя из этих данных, строится прогноз: кому, с какими болезнями сегодня или завтра придется туго. Забавно послушать раз-другой, как маятник аж захлебывается, перечисляя всевозможные болезни и неизбежные последствия для их обладателей. Но потом становится жутковато. Представляете, какая разрушительная программа закладывается в сознание и без того нездоровых людей? Послушать подобное, так можно подумать, что лучше вообще из дома не выходить или сразу ложиться в ящик. Конечно, неблагоприятные факторы влияют на самочувствие, но зачем же себя изначально настраивать на это? А ведь многие, особенно пожилые люди, прислушиваются к этим излияниям маятника и заранее составляют себе программу недомоганий и обострений, как по приговору. Подобные прогнозы представляют собой образец наглого и циничного стремления маятника подчинить людей своему влиянию.

Ну и самый классический сюжет – разговоры о здоровье со знакомыми и близкими. Как правило, разговоры ведутся не на тему укрепления здоровья, а на тему болезней и их лечения. Один с упоением описывает, как он возится со своими болячками, а второй с готовностью кряхтит в ответ – да, дескать, старость не радость. Участники такого общения активно излучают энергию на частоте маятников болезней. Эта энергия так же заразна, как и болезнетворные микробы. Избегайте подобного общения, иначе сами не заметите, как перейдете на частоту излучения болезни.

Идентифицировать маятник болезни очень просто – *он завлекает вас информацией о болезнях и их лечении*. Если вы решите игнорировать эту информацию, то есть пропускать мимо ушей, не принимать всерьез, маятник будет обескуражен и оставит вас в покое – это его провал. Если встретите эту информацию здоровым смехом и издевками, маятник в ужасе помчится от вас прочь – это его гашение.

Расставшись с маятниками болезней, вы получите полную свободу, но она не может длиться долго. Так уж устроен человек, что ему необходимо быть приверженцем каких-нибудь маятников. Поэтому рано или поздно вы рискуете снова попасть под их влияние. Чтобы этого не случилось, вам необходимо выйти из подвешенного состояния, примкнув к маятникам оздоровления. Они заведуют всем, что связано с укреплением тела и духа. Станьте приверженцем здорового образа жизни, и вы поймете, как это радостно и увлекательно по сравнению с унылой и тягостной борьбой с болезнями.

Совершенно очевидно, что если человек занят заботой о своем хорошем самочувствии, он излучает энергию на частоте здоровых линий и поэтому ему не до болезней. Таким образом, вы видите, что существует два совершенно противоположных образа жизни: лечение болезней и забота о здоровье. Очевидно, что по отношению к болезням первый относится к внутреннему намерению, а второй – к внешнему. Вы сами выбираете свой образ жизни.

Физиологическая энергия расходуется на собственно выполнение действий.
Намерение формируется за счет свободной энергии.
Свободная энергия проходит через тело двумя противоположными потоками.
В стрессовом состоянии энергия намерения блокируется.
Чтобы избавиться от стресса, необходимо проснуться и сбросить важность.
Если сбросить важность невозможно, не следует тратить силы и на расслабление.
Выполняя энергетическую гимнастику, вы укрепляете защитную оболочку.
Не накапливайте энергию, а позволяйте ей свободно проходить через вас.
Высокая энергетика – это широкие энергетические каналы.
Энергетические каналы хорошо тренируются энергетической гимнастикой.
Очищение организма значительно расширяет энергетические каналы.
Внутреннее намерение – болеть и лечиться.
Внешнее намерение – вести здоровый образ жизни.
Ни в коем случае не принимайте игры деструктивных маятников болезней.
Выполняя упражнения, обращайтесь внимание на центральные потоки.
Намерение – это не усердие, а сосредоточенность.

Глава II. ФРЕЙЛИНГ

Фрейлинг — это очень обаятельная технология человеческих отношений. Вы хотите научиться оказывать влияние на людей, чтобы добиваться успеха? Это наименее эффективны и весьма сомнительный способ. Не нужно давить на окружающий мир в стремлении добиться своих целей. Вы убедитесь, что мир сам идет к вам навстречу с распростертыми объятиями. Люди чувствуют к вам необъяснимую симпатию.

Намерение отношений

Откажитесь от намерения получить, замените его намерением дать, и вы получите то, от чего отказались.

Успех нашей жизни мы привыкли измерять, с одной стороны, уровнем достижений, а с другой – объемом накопившихся проблем. Трансерфинг помогает не бороться с проблемами и даже не столько решать их, сколько просто не встречаться с ними. Цели достигаются опять же нетривиальным способом – с помощью внешнего намерения. Любые проблемы и достижения, так или иначе, рождаются в отношениях с людьми, будь то личные отношения или деловые.

Возникает вопрос: можно ли использовать внешнее намерение в отношениях с людьми? Трудность заключается в том, что это нечто неуловимое, его трудно подчинить воле и контролировать. Однако имеются методы, которые позволяют запустить его механизм неявно. Вы просто используете определенный прием, и внешнее намерение начинает работать само по себе, независимо от чьей-либо воли, но в вашу пользу.

Что движет людьми? Внутреннее намерение. Так используйте их намерение, вместо того чтобы использовать свое. Откажитесь от своего и позвольте внешнему намерению запустить механизм внутреннего намерения других. Для того чтобы получить желаемое от внешнего мира, внешнему намерению достаточно только пошевелить мизинцем, потому что оно само ничего не желает и не делает, а позволяет работать внутреннему, настроенному на мир. *Используйте внутреннее намерение людей для достижения своих целей.*

Несмотря на корыстный оттенок звучания этой фразы, вы не используете людей, а просто не мешаете им делать то, что они хотят. Все проблемы, так или иначе, рождаются в результате возникновения противоречий между внутренними намерениями людей. Один, руководствуясь своими интересами, хочет чего-то добиться от другого. Другой, в свою очередь, думает иначе и хочет добиться своего. Как сбалансировать разницу в интересах и удовлетворить потребности обоих? Сложная задача, не правда ли? На самом же деле задача очень простая. Для ее решения требуется всего лишь определить то общее, что лежит в основе внутреннего намерения людей.

Так вот, *в основе внутреннего намерения человека лежит его чувство собственной значимости.* Единственное, что движет человеком и в то же время ограничивает его свободу в мире маятников, – это внутренняя и внешняя важность. Чувство собственной значимости относится к внутренней важности. Маятники, как энергоинформационные сущности, порождаются группами людей и начинают существовать независимо, подчиняя людей своим законам. Подчинение реализуется через посредство чувства важности. Поэтому наибольшая часть мотиваций человека лежит в области реализации собственной значимости. Оставшаяся часть относится к фрейле, то есть велениям души. Эта малая часть, как правило, слабо развита, поскольку заглушается постоянной необходимостью поддерживать свою значимость в мире маятников.

Чтобы запустить механизм внешнего намерения в отношениях с людьми, придется взломать еще один ложный стереотип. Вы можете часто слышать такой, казалось бы, правильный призыв: «Не пытайся изменить других, начни с себя». Это сразу вызывает душевный дискомфорт: значит, это я несовершенен, значит, себя надо менять, а как не хочется! И правильно, не хочется. *Не надо пытаться изменить других, но и себя менять тоже не следует.* Что бы вы ни делали с собой или другими, все это будет малоэффективной и вредоносной работой вашего внутреннего намерения. Проблема решается иначе. *Надо позволить другим реализовать свое внутреннее*

намерение. Тогда заработает внешнее намерение, а ваше внутреннее реализуется само собой.

Например, женщина хочет, чтобы ее мужчина женился на ней, а он по непонятным причинам отделяется отговорками. Работая внутренним намерением, женщина устремляет все свои помыслы на то, чтобы заставить его жениться. Так она не добьется ничего, а только создаст избыточный потенциал своего желания и важности брака. В результате равновесные силы отберут у нее избранника. Может, он просто не любил? Конечно, нет. Ведь женщина превратила любовь в отношения зависимости: «Если ты меня любишь, то женишься на мне».

Чтобы заработало внешнее намерение, женщине необходимо отказаться от желания женить на себе мужчину и задаться вопросом: чего хочет мужчина в браке. Ответ на этот вопрос она найдет без труда. Он, несомненно, хочет реализовать свой набор значимостей: я любим, меня ценят, уважают, мной восхищаются и так далее. Направив свою энергию на реализацию этих значимостей, женщина не только добьется своей цели, но и получит реализацию подобных же значимостей у себя. Ну а если он не заслуживает того, чтобы его уважали и любили? Тогда вообще зачем с ним возиться? Свобода выбора есть у каждого.

Как видите, *нет надобности менять себя*. Все дело в том, что открытая форточка находится совсем в другом месте. Человек, как правило, всецело поглощен мыслями о том, что он хочет добиться от других, но не пытается определить, чего же хотят они. Переключив внимание на желания и мотивы других, вы легко получите то, в чем сами нуждаетесь. Для этого надо всегонавсего задаться вопросом: *на что направлено внутреннее намерение партнера?* Это означает отлететь от стекла и наконец увидеть открытую форточку. Как только это сделано, остается лишь *перенаправить свое внутреннее намерение на реализацию внутреннего намерения партнера*. Таким образом, ваше внутреннее намерение будет преобразовано во внешнее.

Очень часто внутреннее намерение направлено на то, чтобы привлечь к себе внимание и преподнести себя в лучшем свете. Допустим, вы озабочены *чем-то*, что как раз не получается. Представьте себе, что отправляетесь на вечеринку. Так вот, там приглашенные сразу же переключат внимание только на вас и все время будут за вами следить. Ведь они собрались только для того, чтобы обсудить, как вы одеты, как двигаетесь, о чем говорите. Если в какой-то группе вы услышали смех, значит, смеются над вами. А сколько поймаете пренебрежительных взглядов! Сочувствую.

Вы, конечно, сообразили, что все это надо понимать наоборот. Все люди прежде всего заняты собой и отношением других людей к своей персоне. А своим отношением к другим – в последнюю очередь. Поэтому можете расслабиться, успокоиться и держаться свободно. Не пытаться держаться естественно, а просто позволить себе естественность и непринужденность.

Надо отметить, что если вы зададитесь именно *целью держаться непринужденно*, то ничего не получится. Конечно, кое-чего можно добиться с помощью слайдов. Но на это понадобится некоторое время, а вечеринка намечается уже сегодня. Непринужденности можно добиться, только устранив важность. Однако сбросить важность тоже не так-то просто. Вы не сможете вот так взять и отказаться от желания преподнести себя в наилучшем свете.

Выход из этой ситуации очень простой. Человек при общении с вами интересуется прежде всего вниманием к его собственной персоне. Можете не сомневаться в том, что люди заняты исключительно собой. *Займитесь и вы ими*. Переключите внимание с себя на людей. Активизируйте своего Смотрителя и *перестаньте играть в игру повышения своей значимости*. *Поиграйте в игру повышения значимости других*.. Интересуйтесь ими, слушайте их, наблюдайте. Не надо заискивать, просто двигайтесь по течению. Как только вы переключите свое внимание с себя на других, избыточный потенциал собственной значимости пропадет сам собой. Вот тогда и получится вести себя непринужденно.

Для того чтобы привлечь к себе внимание, достаточно всего лишь проявить интерес к окружающим. Говорите с людьми не о том, что интересуется вас, а о том, что интересуется их и в том числе о них самих. В таком случае ваше внутреннее намерение трансформируется во внешнее. Окружающие заинтересуются таким собеседником сразу же, им просто некуда будет деваться от вашего внешнего намерения – оно всегда работает совершенно непостижимо. Бесплезно пытаться заинтересовать других своей особой – это внутреннее намерение. Интересоваться другими – внешнее. Отказавшись от внутреннего намерения и переключив внимание на других людей, вы без усилий получите от них желанный результат. Внешнее намерение сделает это за вас.

Казалось бы, каким образом может получиться так, что я интересуюсь другими людьми и тем самым вызываю их внимание к себе? Ну, буду любопытствовать, разве я сам от этого стану интересней? Дело в том, что будь вы хоть в тысячу раз притягательней, чем есть, все люди всегда заняты в первую очередь своей персоной, а уж в последнюю – остальными. Вы сами, пытаетесь привлечь к себе внимание, думаете исключительно о себе. *Когда проявляют интерес к человеку, он получает реализацию своего внутреннего намерения.* Откуда исходит эта реализация? От вас, конечно. После этого кто может теперь заинтересовать его самого? Только вы.

Люди интересуются известными личностями, звездами экрана и эстрады. Но это интерес другого рода. Если вы не звезда, вас рассматривают в качестве потенциального партнера для отношений – деловых, товарищеских или любовных. Возьмем, например, самый крайний случай увлечения звездами. Фанаты интересуются всеми деталями жизни звезды, поклоняются ей, но, как правило, им в голову не приходит рассматривать звезду как партнера для отношений. *В бытовом общении важно не то, насколько вы интересны, а то, насколько вы подходите данному человеку для отношений.* Вот это он и оценивает.

Думая о себе и находясь рядом, этот человек сознательно и бессознательно проводит оценку, насколько хорошо вы вписываетесь в сценарий отношений, при которых он будет получать удовлетворение собственной персоной. Такое удовлетворение человек получает, если подтверждается его значимость в той или иной форме: я нравлюсь, мной интересуются, я не пустое место, меня уважают, я не хуже других, меня ценят.

Теперь рассудите сами, чего вы добьетесь, если в одном случае будете навязывать человеку себя, а в другом проявлять к нему интерес. Естественно, подойдете ему по всем параметрам, если доставите человеку удовлетворение его значимостью. Если он это получит, то закроет глаза на ваши явные недостатки и простит ваши слабости. Все это человек рассматривает в последнюю очередь. А вот вы, будучи озабоченными своими недостатками, пытаетесь их скрыть и выставить свои достоинства. Повторяю, ваши достоинства и недостатки интересуют партнера в последнюю очередь, а в первую очередь его интересуется чувство собственной значимости, которое он получает от общения с вами.

Вы можете быть по всем параметрам – «супер». Но это вам не поможет в поиске друзей и партнеров. Напротив, многие звезды страдают от одиночества. Ваши превосходные параметры могут в определенной степени даже повредить в поиске партнера. Человек видит, что вы «супер», но он в первую очередь оценивает, насколько будет значителен он сам рядом с таким совершенством. Если вы блистаете перед ним во всей своей красе, он, скорее всего, решит, что его личность потускнеет в свете блеска. Махните рукой на свои параметры и обратите все свое внимание на человека, дайте ему почувствовать свою значимость рядом с вами, тогда он будет покорен.

Интересуясь людьми, делайте это искренно. Не дайте понять, что вы знаете приемы, как добиться их расположения, или имеете какую-нибудь корысть. Если претендуете на их расположение, они, по меньшей мере, достойны вашего искреннего участия.

Многие, стремясь завоевать репутацию интересного собеседника, пытаются выставить себя в наилучшем свете: вот какой я умный, вот как я много видел и испытал. Это работа внутреннего намерения. Большинство людей поступают именно так, когда хотят показаться интересными. Сделайте шаг в сторону из этого однородного строя и примите другую позицию. Поставьте себе цель не себя показать увлекательным собеседником, а *дать возможность партнеру проявить себя интересным*. Настройтесь на его частоту и внимательно слушайте, задавая вопросы и выказывая свою заинтересованность к теме и личности партнера. Вы можете общаться в течение нескольких часов так, что говорить будет в основном он. К концу беседы ваш партнер будет *абсолютно убежден*, что встретил очень интересного собеседника и вообще замечательную личность.

Так работает ваше внешнее намерение. Оно позволяет реализоваться внутреннему намерению других. *В результате вы получите то, от чего отказались*. Отказались от выставления напоказ своей личности и позволили раскрыться личности другого. Как только вы это сделали, этот другой становится вашим поклонником, потому что позволили ему реализовать его внутреннее намерение. Ни от одной звезды он не сможет получить ничего подобного.

Ну а если хотите заинтересовать человека, который не рассматривает вас в качестве партнера для общения? Например, нужно, чтобы он принял ваше деловое предложение, а он этого не хочет. Его это просто не интересует. Тогда и подавно вы сможете рассчитывать на его интерес лишь в том случае, если забудете про себя и свое дело и направите все внимание только на него. Искренне интересуйтесь всем, что интересно данному человеку, говорите с ним об этом. Только тогда он проявит интерес к вашей проблеме.

Вы можете спросить: почему я должен слушать других, интересоваться ими, уделять им внимание, любить их, уважать, в то время как они заняты только собой, а меня и слушать не хотят? Хорошо, а почему они должны интересоваться и восторгаться вами, любить и уважать? Все, что вы о себе вообразили – мол, я такой и вот какой по сравнению с ними, – есть всего лишь выдумка внутреннего намерения, облеченная в избыточный потенциал отношений зависимости и важности. Ваше внутреннее намерение состоит в том, чтобы быть значительным. *Вы действительно станете значительны в глазах других, только в том случае, если откажетесь от своего внутреннего намерения и позволите реализоваться внутреннему намерению других*. Ваше преимущество в том, что вы используете свое внешнее намерение, а они – наоборот. Используйте свое преимущество.

Вообще, когда вы хотите что-то получить от человека, можно использовать один универсальный принцип. Суть его заключается в том, чтобы отказаться от внутреннего намерения *получить* и заменить его намерением *дать*. Это делается очень просто.

Вы хотите добиться от человека признания и уважения? Не требуйте к себе уважения. Уважайте человека сами, добивайтесь того, чтобы он чувствовал себя значительным в ваших глазах. Вы нуждаетесь в сочувствии и благодарности? Не ищите их. Принимайте искреннюю заботу и участие в проблемах человека. Стремитесь добиться симпатии? Вы ее не получите за красивые глаза. Проявляйте симпатию к человеку сами, тогда будете ему симпатичны по определению. Нуждаетесь в помощи и поддержке? Помогайте сами. Тем самым вы повысите свою значимость, а человек не захочет быть менее значительным и не останется в долгу. Наконец, вы хотите добиться взаимной любви? Откажитесь от права обладания и отношений зависимости. У вас это получится, если будете просто любить, ни на что не рассчитывая. Такая любовь встречается очень редко, и перед ней никто не устоит. Во всех этих случаях *вы непременно получите то, от чего отказались*.

Есть еще один вопрос: как побудить человека что-нибудь сделать? Внутренним намерением

вы можете заставить его, если обладаете такой властью. Можно так же убедить его в необходимости это сделать. Но самый эффективный способ предлагает внешнее намерение: устроить все так, чтобы человек сам захотел помочь вам. Для этого необходимо согласовать дело с целями и устремлениями данного человека. *Задайтесь вопросом: как, связать то, чего хочу я, с тем, что нужно другому?*

Сначала определите потребности человека, к чему он стремится, чего ему не хватает: деньги, власть, уважение окружающих, удовлетворение от хорошо сделанной работы, забота о детях, престиж, положение в коллективе, известность в обществе и так далее. Все эти вещи представляют собой вариации на тему собственной значимости.

Каждый человек в конечном итоге чувствует себя плохо, если он мало что значит в этом мире. Если он ничего из себя не представляет, если от него мало что зависит, он стремится повысить собственную важность. Добиваясь какого-то результата, человек ставит перед собой новые задачи, планка собственной значимости повышается. Так всю жизнь человек проводит в погоне за внутренней важностью. Ничего плохого в этом нет. Нельзя никого осуждать за его стремление быть значительным. Каждый добивается этого по-своему, но пытаются все. Напротив, если человек остановился в своем развитии и ничего не хочет, это уже скверно. Но так бывает редко. Обычно человек хоть к чему-то да стремится, как правило, что-то его не устраивает в положении, которое он занимает в окружающем мире.

Вот и определите, каким образом сделанное дело повысит его чувство собственной *важности*. А потом *преподнесите человеку задачу в свете повышения его значимости*. Позвольте человеку повысить ее, и он сам захочет это сделать. Когда он это сделает, щедро оцените его по достоинству.

Руководствуясь этим принципом, вы легко сможете побудить других людей действовать в своих интересах. Внутренним намерением вы пытаетесь заставить или упросить их сделать это. Внешним – просто изъявляете желание: пусть все само складывается в вашу пользу. Для реализации внешнего намерения необходимо устроить так, чтобы люди, думая о своем и занимаясь своим делом, действовали в ваших интересах. Для этого необходимо всего лишь проснуться, отвлечься от своих интересов и подумать об интересах других.

Например, если вы занимаетесь торговлей, то, скорее всего, думаете о том, как бы *продать* товар данному покупателю. Он же вовсе не думает о том, чтобы угодить вам, покупая этот товар. Он не хочет, чтобы ему продавали. Он хочет *покупать*. Улавливаете разницу? Мне каждый норовит что-нибудь всучить, но я этого не хочу. Я сам хочу выбирать, что мне надо.

Не думайте, как бы вам продать товар. Думайте о том, что хочет приобрести покупатель. Стремление продать – это внутреннее намерение. Внешнее намерение направлено совсем в другую сторону – *узнать, чего хочет покупатель*. Не обязательно даже знать, какой товар он хочет приобрести. Если его беспокоит ревматизм, а вы искренне интересуетесь этим, подсказываете ему доктора или средство – он покупает товар у вас. Не потому, что этот товар лучший, а потому, что вы, продавая кирпичи, разговариваете с покупателем о его ревматизме. Это упрощенный пример, но принцип, который в нем заложен, работает безотказно.

Всякий раз, когда вам необходимо получить желаемое от другого человека или заставить его что-то сделать, отбросьте свое внутреннее намерение. Задайтесь вопросом: в чем состоит внутреннее намерение этого человека? Поступайте так, чтобы способствовать реализации его намерения. Только тогда, когда вы уже помогаете намерению человека реализоваться, подумайте вскользь о том, что вы хотите от него получить. Занимаясь реализацией его намерения, вставьте как бы между делом свою просьбу. А может статься так, что вам даже не придется заикаться о собственном деле. Все может получиться само собой. В этом заключается волшебная сила внешнего намерения.

Еще более действенным средством воздействия на людей является попытка индуцировать у них внутреннее намерение. Если разобраться, это делается довольно просто. Внутреннее намерение почти всегда мотивируется внутренней важностью. Каждый человек в той или иной степени и тем или иным способом стремится защитить, подчеркнуть и повысить свою значимость. Если вам необходимо чего-то добиться от людей, нужно лишь придумать, каким образом они смогут тем самым повысить свою значимость. Это называется бросить вызов.

Можно бросить вызов группе людей: «А ну, кто лучше...» Или сыграть на чувстве профессиональной чести: «Не ударим в грязь лицом!» Можно просто обратиться к внутренней важности: «Покажем всем, чего мы стоим!» *Если человек принял этот вызов в контексте собственной значимости, он будет выполнять вашу волю как свою собственную.* Так будет именно потому, что вы отказались от своего внутреннего намерения и обратили внимание на внутреннее намерение другого человека. *Используйте внутреннее намерение других, а не свое собственное.*

Течение отношений

Обычно либо вы, либо ваша фирма в конечном итоге производит то, что потребляется другими людьми. Как побудить людей *захотеть* покупать именно эту продукцию? Если вам кажется, что они будут покупать только потому, что она просто великолепна, то это заблуждение. Типичной ошибкой будет позиция внутреннего намерения: «Мы создаем шедевры, поэтому люди непременно будут их покупать».

Позиция внутреннего намерения делает тройную ошибку. Во-первых, фраза «мы создаем шедевры» подчеркивает внутреннюю важность. Вы считаете свое творение совершенным, значит, это для вас важно. А коли так, не получится оценивать его объективно. Ведь вы неравнодушны к нему. Во-вторых, внутреннее намерение направлено на то, чтобы *продать* ваше творение людям. Они не захотят его покупать, потому что с их точки зрения это вовсе не шедевр, и чье-то намерение *продать* их совсем не интересует. И наконец, самая главная ошибка в том, что внутреннее намерение сосредоточено на самой продукции, а не на потребностях покупателей. Узкая направленность внутреннего намерения приведет тому, что вы создадите совершенный продукт, который окажется никому не нужным. Так очень часто случается.

Позиция внешнего намерения состоит в том, чтобы определить, чего хотят люди, чего им не хватает, в чем они нуждаются, что ими движет, что их интересует. Внешнее намерение направлено по течению вариантов. Занимаясь производством «шедевра», взятого с потолка собственным разумом, вы пытаетесь двигаться против течения. Разум всегда склонен идеализировать свои способности. Он целиком и полностью увлекается процессом творения, не видя ничего вокруг. Разум норовит все подчинить своему контролю. Но покупательский спрос с трудом подчиняется управлению и всегда движется по течению в своем русле. Чтобы как-то направлять течение спроса, требуются большие средства на рекламу, но и это не всегда срабатывает.

Разум не в состоянии предсказать тенденции спроса. Да и не нужно. Все, что вам нужно, — это идти в ногу с течением и подмечать малейшие изменения в его направлении. Нет необходимости изобретать предмет спроса. Почти все изобретения, которые опережают свое время, не находят применения. Это не значит, что не следует вообще создавать принципиально новое. Речь о том, что *если вы рассчитываете получить доход от сотворенного вами шедевра, который опережает течение вариантов, тогда ваша ставка будет, скорее всего, проиграна.* Конечно, если находка действительно гениальна, она может взорвать рынок. Но такое бывает редко.

Гарантированный успех ожидает только предприятие, направленное на удовлетворение текущего спроса. Вот теперь вернемся снова к поставленному вопросу: как побудить людей *захотеть* покупать вашу продукцию? Ответ будет такой: *никак.* Сделать это если не невозможно, то очень трудно. Внутренним намерением вы будете стремиться навязать свой товар. *Внешнее намерение, двигаясь по течению, стремится определить, чего люди хотят и чем они пресытились. Спрос определяется течением вариантов.* Течение вариантов уже содержит в себе все ответы, и только оно может дать гарантию успеха.

Недаром многие фундаментальные открытия или изобретения делаются почти одновременно и независимо несколькими людьми. В этом проявляется феномен движения материальной реализации в пространстве вариантов. То, что должно произойти, случается в свое время. Леонардо да Винчи предвосхитил многие изобретения, которые только сейчас воплотились в материальной реализации.

Казалось бы, все это и так очевидно. Однако разум постоянно забывается и стремится вырваться из потока и подчинить течение своему контролю. Я уже говорил, что *течение вариантов* – это роскошный подарок для разума. Нужно постоянно об этом помнить и пользоваться такой удачей. Тогда множество проблем и препятствий пройдут стороной.

Значительная часть проблем в отношениях людей является следствием борьбы разума с течением вариантов. *Критика* – это одно из проявлений такой борьбы. Критика является прямым порождением внутреннего намерения. Поощрение и ставка на положительные качества человека относятся к внешнему намерению. Критиковать человека – это то же самое, что бороться с окружающим миром. Никаких дивидендов это не принесет, если не считать дивидендом стремление излить свою желчь и досадить противнику. Поощрение, напротив, является движущей силой по отношению к людям. Обвиняя и критикуя человека, вы пытаетесь воздействовать на него своим внутренним намерением. Подчеркивая его достоинства (несмотря ни на что), вы ничего не теряете, но позволяете ситуации развиваться в собственную пользу.

Не обвиняйте других ни в чем. Многие люди склонны укорять себя сами и носить в себе чувство вины. Но *никто* не расположен терпеть упреки в свой адрес со стороны других. Человек, осуждая себя, может даже до садомазохизма. Однако обвинения со стороны других всегда воспринимаются болезненно.

Человек будет испытывать обиду в любом случае, даже если он неправ и обвинение справедливо. Ну а вам-то какой от этого прок? Вылить свою желчь? Но ведь вы тем самым создаете избыточный потенциал и сами же от этого пострадаете. Если главная цель – убедить человека в его неправоте, вы этого опять же не добьетесь. Выслушивая ваши обвинения, он едва ли целиком признает, что не прав, даже если на словах согласится. Пытаясь обвинением самоутвердиться за чужой счет или установить власть, вы можете добиться результатов. Но в таком случае станете манипулятором.

Если перед вами не стоит ни одна из этих целей, откажитесь от критики и обвинений. Осуждая и критикуя людей, вы лупите руками по воде и пытаетесь плыть против течения. Махните рукой на чужие недостатки и думайте только о достоинствах. Это есть движение по течению, и оно принесет неоценимую выгоду.

Если ваш Смотритель не спит, он всегда поможет найти объяснение, почему человек, которого вы собираетесь осудить, поступает именно так. Смотритель, являясь вашим внутренним наблюдателем, не позволит с головой уйти в игру и затеять спор или ссору. Посмотрите на игру со стороны как зритель, *вспомните*, что критика не принесет ничего, кроме вреда, и двигайтесь по течению.

Обвинения и критика не могут играть позитивную роль, поскольку выбивают человека из колеи, из течения, по которому он двигался. Течение вело его к определенной цели. Ведь все люди руководствуются своими побуждениями и устремлениями. Поощряя человека (несмотря ни на что), вы направляете его в выгодное для себя русло, не сбивая с течения и не противореча его устремлениям. Таким образом, ваши и его желания становятся параллельными. Ничьи права не ущемляются, ничье самолюбие не страдает, а интересы становятся общими.

А вам нравится критика в свой адрес? Вы либо не терпите эту критику, либо пытаетесь себя убедить в том, что она справедлива. И в том и в другом случае вы не принимаете критику, если, конечно, не развили в себе комплекс вины. Критика может подстегнуть, заставить действовать «так, как надо». Однако заставить можно только разум. Душу заставить невозможно. Она всегда либо делает то, что хочет, либо мешает разуму делать то, что положено. *Критика делает душу врагом разума, а поощрение – союзником.*

Таким образом, поощрение является созидательной силой, а критика разрушающей, деструктивной. Именно поэтому кадры для менеджмента предприятий набираются так, чтобы

будущие руководители ориентировались не на критику плохой работы, что умеет делать любой головотяп, а были способны организовать атмосферу энтузиазма, при которой люди сами хотят работать хорошо. А когда так получается? Когда люди, делая общее дело, чувствуют свою личную значимость.

Если хотите нажить себе врагов, спорьте и доказывайте свою правоту во что бы то ни стало. В главе «Течение вариантов» мы уже обсуждали, насколько бессмысленно и вредно стремление доказать свою правоту любой ценой. Если спор имеет для вас принципиальное значение, когда ваши интересы действительно не позволяют уступить свою позицию, – спорьте. В остальных случаях предоставьте право колотить руками по воде другим.

Никаких дивидендов собственный выигрыш в полемике вам не принесет. А вот врага вполне можете занять. Если человек с уверенностью городит чушь, и вы даете ему это понять, он никогда с подобным не согласится. Или, точнее, будь у него склонность к самобичеванию и обостренное чувство вины, он может согласиться. Но нужна ли победа над таким человеком? Если ваши интересы никак не пострадают, позвольте другим утверждать то, с чем не согласны. Таким образом вы не создаете избыточных потенциалов и не боретесь с течением.

Конец ознакомительного отрывка книги

[Скачать полный вариант книги](#)