

Дмитрий Владимирович Невский
72 Закона Каббалы. 72
Ключа к пониманию
происходящего с нами
Серия «Практическая Каббала»

Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42566367

72 Закона Каббалы. 72 Ключа к пониманию происходящего с нами:
Медков С. Б.; Москва; 2019
ISBN 978-5-906891-43-3

Аннотация

Книга «72 Закона Каббалы – 72 ключа к пониманию происходящего с нами» – вторая книга серии «Практическая Каббала». Материал книги, равно как и ее задача – практическая демонстрация оккультных механизмов, скрытых в понятиях 72 Гения Каббалы. В книге вы найдете описание влияния каждой из 72 Сил – влияния практичные и практические – их можно ощутить, увидеть, и самое главное – можно осознать то, как каждая из Сил влияет на вашу жизнь. Автор предоставляет возможность взглянуть на древние эзотерические и оккультные постулаты с иной, практичной и понятной точки зрения, которая, несомненно, будет интересна тем, кто искренне уверен в том,

что наш мир существует по Правилам, и в этом мире Закон – это не просто общее определение, а четкий механизм, который действует несмотря ни на что.

Содержание

Вступление	5
Закон авторитета	8
Закон альтернативного поступка, или «закон подлости»	15
Закон аналогизации	22
Закон безделья	28
Закон видимости	33
Закон впечатления	37
Закон врага	44
Закон временных рамок	52
Закон вывода	59
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Дмитрий Невский

72 Закона Каббалы

72 Ключа к пониманию

происходящего с нами

Вступление

Перед вами книга серии «Практическая Каббала» – «72 Закона Каббалы – 72 Ключа к пониманию происходящего с нами», построенная на основании и принципах, описанных в другой книге этой серии «72 Гения Каббалы – 72 Ключа к успеху и процветанию». Но в книге, посвященной 72 Гениям Каббалы, слишком много магии, эзотерики и оккультизма и очень мало практической составляющей жизни. Или, если говорить чуть проще, – что мне до 72 Гениев, если у меня куча проблем? Как я могу их решить?

И тогда мне пришла в голову мысль описать Силы 72 Гениев не в виде сухих эзотерических формул, а в виде событийных проявлений – механизмов, которые реализуются в нашей жизни и влияют на нее.

Вернее, не так – мы, действуя тем или иным образом, вступая во взаимодействие с этими Законами, получаем тот или

иной результат.

Не нравится результат? – Ищите ошибку, исправляйте, и получите тот результат, которого вы достойны.

Итак. 72 Закона – это описание 72 механизмов, с которыми мы сталкиваемся постоянно – ежеминутно и ежедневно. 72 Закона – механизмы, которые влияют на нашу жизнь. Но не потому, что хотят это делать, а потому, что обладают такими качествами с момента сотворения, представляя собой часть большей схемы – часть Законов Вселенной.

Ведь мороз, который влияет на нас, не имеет ничего «за» или «против» – он просто существует в силу природных законов. Учтем это влияние – будем в тепле и уюте. Не учтем – замерзнем.

Изучение 72 Законов займет немало времени. Да, их можно прочитать «на одном дыхании». Но этого мало – их нужно осознать, и самое главное – ВЕРНО реализовать в процессах окружающего мира.

Думаю, вы не раз видели людей, которые на словах гораздо умнее, чем в жизненных процессах. Или, как говорят в народе: говорят одно, а делают другое!

Так же и с Законами – нужно не только научиться говорить о них, но и верно реализовывать процессы, не нарушая эти законы.

Вполне возможно, что некоторые из приведенных Законов покажутся вам очень простыми, понятными и даже банальными. И это так – основная сложность наступает не в

момент понимания Закона, а в момент его соблюдения – совершения правильного поступка. И в этот момент «банальность», столкнувшись с реальностью, проходит свою проверку.

Законы, описанные в этой книге, изложены достаточно просто. Была мысль усложнить, развернуть и углубить описание каждого из Законов. Но затем была отвергнута. Почему? Все потому же, что и сказано чуть выше – важно не только ЗНАТЬ, но и ДЕЛАТЬ. А для действия – для совершения правильного, корректного, законного поступка – у вас вполне достаточно информации.

Законы, описанные в книге, обладают свойством взаимодополнения. То есть «рядом» с каждым Законом есть другой, который помогает понять соседний – дает большее понимание и объем. И если вы прочтете и изучите книгу не раз и не два, вы непременно начнете видеть все эти взаимосвязи.

Я же хочу пожелать вам Успехов!

С уважением, автор

Закон авторитета

Авторитет не является эталоном, но лишь лучшим из возможных вариантов на данный момент времени.

Авторитет и его возможности

Под авторитетом в человеческом мире подразумевается человек (или группа людей), которые на основании личных достижений в какой-либо области человеческой жизни считаются лучшими. Их опыт, знания и высказывания считаются правильными, верными на данный момент времени с определенной вероятностью.

Авторитет нарабатывается конкретными делами изо дня в день. Как прогноз погоды, который всегда подтверждается и вызывает всеобщее доверие. Но доверие он вызывает не потому, что делается кем-то изо дня в день, а потому, что совпадет с реальной погодой.

Однако для формирования объективного подхода к информации авторитет никогда не будет истиной в последней инстанции. Мир не предлагает доверять или не доверять авторитету, он лишь предлагает рассматривать «авторитет» в чередке прочей информации, которую можно получить или которой вы обладаете.

Дело в том, что никто, ни один человек не может обладать абсолютной информацией или суждением относительно лю-

бого вопроса, а также не может ожидать полного ее восприятия и понимания со стороны окружающих. Поэтому во Вселенной не существует такого понятия, как авторитет, заключенный в реальную человеческую оболочку. Только истина может обладать такой полной и исчерпывающей информацией.

Авторитет – «враг» личностного развития

Человек по своей природе чрезвычайно любит стабильность. И эту стабильность в психологическом и фактическом смысле ему обеспечивают привычные и понятные вещи, которые день за днем остаются неизменными. Если происходят события, то они должны быть понятными и легко прогнозируемыми, желательно удобными и комфортными.

Но задумывались ли вы, что именно дает нам это состояние комфорта в реальной жизни? То, что мы вкладываем в понятие «авторитет»? Авторитет отца, матери, учителей и друзей, которые вносили в нашу жизнь необходимую информацию... Они, по сути, учили нас, не предлагая проверять, а предлагая лишь верить¹.

Конечно, это совершенно нормально и вполне естественно – набирать базу восприятия окружающего мира. Но в этой положительной тенденции есть и отрицательная сто-

¹ Лишь малая часть людей из перечисленных категорий говорят «думай своей головой» или «проверь информацию». Большинство оперируют догматическими нормами, часто заимствованными из опыта других людей.

рона – инертность происходящего.

Ведь будущее в нашем сознании, цепляясь за «авторитетно вложенное» прошлое, образует четкую и жесткую схему существования, которая независимо от воли человека ведет его только туда, куда может завести привычная логика.

Но, как показывает практика, прошлое не всегда может объяснить настоящее и будущее.

Гибкость или анархия?

Принимать что-либо на веру или воспринимать информацию как истину в последней инстанции не стоит. То, что человечество, как и любой человек, может ошибаться, показывает нам история. Ведь то, что 50 лет назад считалось абсурдным и невозможным, сейчас считается вполне реальным и вещественным. Важно лишь, что те, кто создал это настоящее, тогда, в прошлом, обладали большей широтой взглядов и меньшей зависимостью от авторитетов – «непререкаемой истины».

Живя среди людей, которые каждую секунду опираются на авторитетные высказывания, мнения, суждения, не превращайте их в догму. Оставляйте в ситуации место и для возможной ошибки-неточности, и для сомнений, и для развития. Необязательно высказывать это вслух или оспаривать точку зрения собеседника прилюдно и во всеуслышание, становясь обличителем. Но проверять основную концепцию необходимо.

Человек может верить, как верит он во многие проявления Вселенной, с которыми пока незнаком. Но он не может и не должен использовать предложенное ему только на основании того, что кто-то утверждает его истинность. Это не бунт, не анархия, но допущение того, что правда, с которой вы имеет дело, не раскрыта в полной мере, и происходит это по множеству причин, которые будут показаны ниже.

На что опирается авторитет?

Авторитет, как вы понимаете, опирается на собственное видение ситуации, собственный опыт приобретенных знаний. Все это вкуче может создать образ истины. Но по отдельности все составляющие можно и оспорить.

«Зачем же оспаривать или проверять то, что в итоге оказывается верным?» – спросите вы.

А откуда вы знаете, что итог оказывается верным?

«Всегда так было. Можно ведь специально не вдумываться и не усложнять себе жизнь... Можно не учиться на чужом опыте, вникая и разбираясь в том, как человек пришел к такому выводу!»

Зачем «изобретать велосипед», спросите вы. А никто не предлагает вам его изобретать. Проверить чертёж и убедиться в том, что вы будете иметь дело с велосипедом, – это во-первых. А во-вторых, нередко изобретение или реализация старой ситуации в новом ключе формирует прорыв – новую идею или новую форму.

Удобно, услышав чужой постулат, помнить о нем и использовать в своей жизни. А вы знаете, как он возник? Да, не все могут, и не всем надо быть мудрецами. К тому же мы ведем разговор не только об основополагающих, фундаментальных вопросах, но и о более простых, житейских. И если говорить о понятии авторитета простым житейским языком, то речь идет о том, что для людей авторитетом становится чей-то реальный и проверенный опыт. Так, например, фраза соседки: «А ты своего бей чаще, тогда и пить не будет», – явно из разряда сомнительных.

Предположим, что в конкретном случае эта рекомендация дает эффект. Временный, постоянный – не в этом дело. Если вам данная рекомендация показалась авторитетной, поскольку ваша соседка собственной жизнью доказывает всю правоту своего утверждения, – что ж, осталось сделать малое. Во-первых, надо стать такой, как соседка, а во-вторых, вашему супругу стать копией соседа. Тогда все условия будут соблюдены. И в этом случае, вероятнее всего, вы получите требуемый эффект.

Безусловно, это достаточно общие, беглые рассуждения, цель которых заронить в вас сомнение в отношении авторитетов в целом и некоторых в частности. Не «скинуть с пьедесталов», но ослабить их влияние на вашу жизнь.

Авторитет порождает уподобление

Именно уподобление или копирование того, что явля-

ется авторитетным, является серьезной проблемой человека. Действительно, видя перед собой некий образ, который устраивает в силу определенных характеристик, человек стремится скопировать его. Цель ясна: копирование, по мнению человека, даст ему те возможности, которыми этот образ обладает. Так ли это на самом деле?

Конечно, это не так, и вы это прекрасно понимаете. Но, понимая, тем не менее частенько копируете других только потому, что видите итог, который вас устраивает. Но важен не только итог, а кто и какими средствами его достигает.

Результат, который получит человек простым копированием какой-либо житейской схемы, не даст ему тех результатов, что и в схеме копирования авторитетной личности.

Не важно, что вы копируете – манеру поведения, принцип совершения поступков, методы, – все это бесперспективно лично для вас. Бесперспективно потому, что каждый человек индивидуален, и для него нужна индивидуальная схема, а не шаблон, пусть и кажущийся идеальным.

Описанным эффектом влияния нередко пользуются в рекламе, распространяя влияние или харизматичность публичных людей на товарные группы: ОН пользуется этим – значит, и вам подойдет! И если вы совершаете покупку или поступок под влиянием такого образа – вы в плену у авторитета.

Авторитет является лишь демонстрацией возмож-

ностей

Результат, к которому стремится человек, – это совокупность верных действий, внутренних решений и внешних поступков. И для каждого конкретного человека это жизненное уравнение, которое мы назвали совокупностью поступков. И оно только свое – личное, уникальное.

Только используя опыт других людей, опираясь на авторитет как на некую изыскательскую схему, интеллектуальный пример, вы сможете нарабатывать свое воззрение и свой личный опыт. Используйте авторитет только для того, чтобы понимать, что такое мнение уже существует, определенный уровень, продемонстрированный авторитетом, уже достигнут. Но он не является предельным, единственным в своем роде и абсолютным.

Совет

Опираясь на авторитет, не позволяйте ему принимать за вас решение. Его знания, хотя и могут являться важными, соответствующими действительности, но при этом совершенно недостаточными для того, чтобы нести ответственность за последствия в вашей жизни. За них будете нести ответственность вы.

Закон альтернативного поступка, или «закон подлости»

Препятствие возникает не потому, что оно этого хочет, а потому, что является элементом другой ситуации, с которой вы вступаете во взаимодействие.

Вы часто могли слышать от окружающих, да и сами не раз говорили: «Как все это не вовремя», «Стоит только мне захотеть – днем с огнем не найдешь, а как не хочу – так всего навалом», – и другие подобные фразы. Все они в той или иной степени говорят о том, что человек крайне недоволен происходящими событиями и что его план, такой важный и нужный, почему-то не воспринимается окружающим миром.

Давайте в самом начале определимся с тем, что окружающему миру в целом совершенно не важно, складывается ли у вас подходящая ситуация или реализуете ли вы свой план. У окружающего мира нет к этому какого-то определенного отношения, поскольку он являет собой совокупность всех факторов – людей, природных и социальных процессов и всего того, что в нем существует. По сути, мир – всего лишь механизм, набор определенных составляющих, с которыми вы, как и любой другой, вступаете во взаимодействие. Вы своим желанием, планом, стремлением вписываетесь в эту карти-

ну мира. И далее все зависит от того, что качественнее. Ваш план? – И вы получаете нужный итог. План Вселенной? – Срабатывает отмена, и вы не получаете ничего. У Вселенной есть свое мнение относительно вашей ситуации, своя точка зрения, которая ее корректирует, и вот тогда вступает в силу известный вам «закон подлости». И поскольку Вселенная несколько больше, чем окружающий вас мир, то ее «удельный вес» и ее правила будут стоять во главе любого процесса.

Но Вселенная, выражая свое мнение и отношение, действует определенным образом не потому, что вы нравитесь или не нравитесь кому-то, а потому что таков ее закон.

Обратите внимание на то, как именно вы формулируете свое отношение к тому, что у вас что-то не получается, и на то, как выглядит ситуация.

Если внимательно посмотреть на выводы, приведенные ниже, то можно увидеть некоторые закономерности, которые часто люди упускают из виду из-за различных эмоций, которые их переполняют.

– Проблемы возникают не всегда, а только в тот момент, когда человек собрался что-то сделать. Они всего лишь откликаются на поступок или намерение его совершить.

– Человек ничем не ограничен в достижении своей цели, но в том, как и где он собрался это сделать, он почему-то сталкивается с проблемами, начинает терпеть неудачи, и в результате не происходит то, к чему стремится человек.

– В ситуации чаще всего нет никакого конкретного чело-

века, которого можно было бы обвинить в интересе к отмене или срыву планов. Или такой человек есть, но выступает в роли статиста, и ему нет никакой видимой (и реальной) выгоды, чтобы вы не достигли своей цели. Он выглядит (на самом деле это так и есть) как жертва обстоятельств. Вот только под словом «обстоятельства», как вы уже знаете, фигурируют все те же законы Вселенной.

Какие же напрашиваются выводы? Что необходимо понять в сложившейся ситуации?

- «Стечение обстоятельств», которое выражается в неудаче и невезении, говорит о несвоевременности поступка. Надо было делать раньше или позже, но не сейчас.
- Неправильно построен алгоритм достижения цели, а по сути, и сам план. Лучше пересмотреть его в самом начале пути, чем в конце ходить с кислой миной из-за того, что получилось не так, как вы хотели. Не страшно, что ваш план не безупречен. Важно, что вы в состоянии исправить недостатки и сделать так, как вам необходимо.
- И, как некий итог всего выявленного, это говорит о неправильной оценке ситуации в целом². Вы видите лишь то, что хотите видеть. Но по тому, как складывается ситуация, можно сделать вывод, что ваше видение ошибочно. Во вся-

² Причем чем сильнее ваш эмоциональный отклик на неудачу – сожаление, разочарование и даже злость, тем большее искажение в ситуацию внесла ваша эмоциональная оценка процесса. По сути, одним из «виновников» события является ваш эмоциональный багаж – ваше «хочу», облеченное в эмоции желания.

ком случае, какие-то детали вы упускаете. Поэтому ваша задача – проанализировать ситуацию по-новому, учитывая полученные знания о влиянии закона. И тогда «закон подлости» для вас станет всего лишь подсказкой к верному и грамотному движению в мире, где реализация ваших интересов вполне реальна.

Нравится – не нравится

Эмоциональность, с которой люди часто воспринимают этот закон, основана на человеческом эго, пристрастиях, на понятии «я хочу», которое человек должен незамедлительно и всенепременно осуществить. Но давайте зададим себе несколько вопросов. Почему ваше желание важнее стремлений тех, кто, возможно, вовлечен в эту ситуацию? На что на самом деле реально повлияет ваш план? Почему ваша трактовка слов «хорошо» и «плохо» прилагательно к существующей ситуации является единственно верной?

Если на все эти вопросы нет разумного и рационального ответа, ответа, который бы опирался на факты, на реалии, то мнение человека по поводу ситуации – всего лишь эмоции человека, который «хочет», чтобы все было «по его». Но хочет так лишь потому, что не готов принять иной вариант развития событий.

Сразу на память приходит пример.

Собрался человек в дорогу. Но вспомнил, что взял с собой не все вещи. Пришлось произвести мини-ревизию и собрать

все недостающее. Потом, когда он уже все загрузил в машину, вспомнил, что забыл купить что-то из еды. Пришлось поехать в магазин. Все эти мелкие нестыковки вызвали у человека всплеск раздражения. Действительно, он потерял около 40 минут, вместо того чтобы уже тронуться в путь. Наконец он поехал, и спустя какое-то время оказался в большой пробке, из которой в объезд выбирался еще целый час. Разумеется, он понял, что пробка в этом месте образовалась неспроста, потому что основную дорогу полностью перекрыли и направили всех в объезд. Заехав в придорожное кафе, он смог получить ответы на все вопросы. На трассе примерно в то время, когда он должен был выехать, если бы не задержался минут на 40, произошла страшная авария. Столкнулись две грузовые машины, а поскольку участок столкновения был скоростным, то еще несколько автомобилей врезались в грузовики, не успев сориентироваться.

В результате человек начинает понимать, что из-за своей «забывчивости» и «неспешности» он «опоздал» на серьезную проблему, которая, вполне возможно, могла стоить ему жизни. Так стоило ли так злиться и негодовать на то, что в конечном итоге стало благом?

Понятно, что не всегда и не во всем можно усмотреть такое фактическое благо. Приведенный пример был выбран лишь потому, что все тонкости и нюансы ситуации можно оценить, не прибегая к глубокому анализу. Но, во-первых, стоит к этому стремиться. А во-вторых, всегда стоит искать

причину произошедших с вами событий. И в-третьих, не злиться и не раздражаться, поскольку эти эмоции уж точно не позволят вам взвешенно принять решение в ситуации, которая и так уже, судя по симптоматике, начинает выходить из-под вашего контроля.

Да, «закон подлости» имеет такое название и потому, что в большинстве случаев ситуация не то чтобы портит жизнь, но как минимум портит нервы. А еще, если сбой произошел не в начале, а в «пути» – то есть на этапе реализации, то к сожалению или раздражению добавляется сожаление об упущенных или потерянных ресурсах. Все это так, но прежде чем полностью увериться в этом утверждении, я предлагаю ознакомиться с Законом материального ущерба.

Другое название закона – альтернативный поступок

Как вы уже поняли, понятие альтернативного поступка возникло само собой, по мере того как мы рассматривали действие закона. Действительно, если не получается так, как вы хотите, то стоит сделать все по-другому, предприняв шаги в ином направлении. Чаще всего новые возможности – под рукой, важно лишь обратить на них внимание.

Вы опаздываете на встречу из-за того, что вовремя не пришел автобус? Возьмите такси, если позволяют средства, или пройдите пешком.

Вы так давно хотели купить какую-то вещь, но когда вы пришли, магазин оказался закрытым? Во-первых, это

не единственный магазин, в котором продается такая вещь. Вполне возможно, что она может быть с браком или некачественной. Во-вторых, стоит подумать, насколько важна для вас эта вещь. Вполне возможно, есть что-то более важное, на что стоит потратить деньги и время.

Закон подлости не предлагает вам отказаться от вашей цели. Но вот провести ревизию плана и средств для реализации стоит.

Совет

Если вы столкнулись с ситуацией проявления «закона подлости», не ищите виноватых. Гибко перестраивайте планы и свое отношение к ним. Это позволит вам дальше двигаться к достижению цели, сохранит силы, которые вы готовы потратить на сожаление и досаду, и вы ощутите искреннее наслаждение происходящим. И помните: самый главный «враг» – ваши эмоции и негативное отношение к ситуации. Постарайтесь нейтрально оценить все, что с вами происходит.

Закон аналогизации

События, происходящие в жизни других людей, являются аналогией собственных событий человека.

Иная трактовка Закона аналогизации звучит так: многие события, происходящие в жизни конкретного человека, он уже видел на примере окружающих его людей.

Все взаимосвязано

Мы все взаимосвязаны. Причем взаимосвязаны настолько, что любые изменения в нашей жизни, как по цепочке, начинают передаваться в жизни других людей, в ситуациях которых присутствует подобный компонент. Причем под словом «другие» понимаются не только близкие люди, но и все те, с кем мы в той или иной степени входим в контакт. Ведь если посмотреть на людей структурно, то они образуют целостность, связываясь между собой через соответствующие друг другу компоненты, личные наработки, ситуации.

И этот принцип взаимосвязи и возникновения аналогий событий и реакций использован в описании Закона аналогизации.

Все это когда-то было

Когда начинают использовать Закон аналогизации, допус-

кают одну из наиболее распространенных ошибок. Ищут аналогии настоящего в настоящем. Не то чтобы это было вообще неверно, но не вполне.

На самом деле требуемая вам аналогия, которая может подсказать выход из сложившейся ситуации, может быть и в прошлом, и в ближайшем будущем³, то есть вот-вот наступить у кого-то из вашего окружения.

Для того чтобы применить этот закон в жизни, необходимо:

- 1) вспомнить события из жизни других людей, которые напоминают происходящее с вами;
- 2) подвести итог событиям, которые вспомнили, – к чему они привели, какие последствия имели. И сформировать отношения к данным последствиям.
- 3) разделить событие-аналогию на лаконичные этапы, как это делалось ранее. Увидеть перед собой некое разветвленное бытийное уравнение.
- 4) если что-то в последствиях события-анalogии вас не устраивает, посмотреть и выработать влияние на отдельные элементы, но не на все событие целиком, чтобы получить тот итог, который хочется, а не тот, который получился.
- 5) перевести полученную схему в собственную жизнь.
- 6) реализовать и подвести итоги.

³ Другими словами – Закон аналогизации предлагает вам рассматривать его не как опыт, но прежде всего как совокупность информации, которая может послужить основанием для переноса ее на свою ситуацию.

Конечно, ожидать 100% реализации не стоит – в силу неумения, которое пройдет, если продолжать в описанном режиме, а также в силу эмоционального фона, который будет влиять на процесс. Но при должной настойчивости и упорстве это будут лишь временные погрешности.

Лучше учиться на чужих ошибках

Учитесь на чужих ошибках: их банк настолько велик, что пополнять его собственными ошибками не имеет большого смысла – разве только в новых, доселе не изведанных направлениях. И то, доселе не изведенное направление – это новый уровень старого. Качество и форма изменилась, но суть осталась прежняя. А именно суть вас и интересует.

На какие события прежде всего стоит обращать внимание? На все, что в той или иной степени вызвали в вас эмоциональный отклик. Интерес, любопытство, раздражение, недовольство и т. д.⁴ И все, что смогли дойти до вас, то есть быть услышанными, увиденными или рассказанными.

Не бывает случайностей – мы уже об этом говорили, но можно повторить еще не раз. Если вы замечаете, что сосед получил письмо, то вас ждет получение новости. Новости, к которой вам необходимо быть готовым, иначе зачем, спра-

⁴ Эмоции, независимо от качества и вида, демонстрируют нам то, что информация что-то затронула в вашем мире и в вашем сознании. А значит, даже если неосознанно вы не видите практического смысла в поступившей информации, неосознанно имеете иную точку зрения на событие.

шивается, так заострять ваше внимание на этом факте.

Вы видите ссору на улице. Кто в ней участвует? Кто ссорится? Какова причина? Вам стоит попытаться понять, увидеть и услышать максимум из возможного. Все это, в том числе понимание, выводы о позициях сторон, принципах поведения, могут помочь вам что-то лучше, вернее и комфортней сделать в вашей жизни.

Сосед роет яму в гараже. Для чего? Сама аналогия «рыть яму» может означать, что кто-то готовит вам проблему. Но нет, в данном случае сосед сам подходит и разъясняет, что делает яму для удобства обслуживания машины. Это значит, что что-то в своей жизни вы делаете для личного удобства. А зачем тогда информация?

Причин может быть несколько. Это просто статичная информация, отклик на ваши действия. Ведь по сути сосед ничего не делает плохого, наоборот, только хорошее и удобное. И вы делайте, если понимаете, о чем идет речь. Это верно и правильно с позиции вашей жизни. Вторым вариантом может быть то, что вам указывают на необходимость сделать для себя что-то, что создаст некоторые удобства. Обратите на это внимание и, если возникнут соответствующие предпосылки, воспользуйтесь этим к своей выгоде.

Внимание – часть контроля

Когда вы заостряете внимание на чем-то, что происходит в вашем окружающем мире, вы тем самым становитесь более

информированными и более собранными, когда дело касается вашей жизни.

Вы не готовы, как прежде, все списать на волю случая и банальное совпадение, которого, как говорят нам Законы, попросту не бывает. Как не бывает интереса, реакции на что-то, что вас совершенно не касается. Но не касается лишь потому, что вы так посчитали. А на самом деле все это – часть вашей жизни. И ограничивая себя в чем-то, вы тем самым ограничиваете и собственные возможности.

Здравый смысл

Наверное, это главное, что важно соблюдать как при работе с Законом аналогизации в частности, так и со всеми законами в общем. Обратная связь – наличие осознанной и логической связи между событием-демонстратором и вашей жизнью – позволит вам более качественно, а главное, без вреда для рассудка использовать отраженную информацию окружающего мира.

Другими словами, на первых порах вам понадобится много думать, запоминать и размышлять. А затем, когда нити связей между миром и вами настроены, не утрачивать контроль за этими нитями, каждый раз оставаясь в границах рационального восприятия иррационального мира.

Совет

Рассматривая события в жизни других, сопоставляйте

их с событиями в своей жизни. Не важно, нравится вам это или нет. Но оно может содержать очень важную подсказку, комментарии, которые вы можете с пользой применить для себя. А столкнувшись с неразрешимой задачей, посмотрите в собственное прошлое и прошлое своего окружение. Быть может, вопрос, который вы задали, уже получил ответ в событиях окружающего вас мира.

Закон безделья

Если у вас появилось свободное время, это значит, что оно должно быть чем-то заполнено.

В первую очередь давайте определимся с понятием «свободное время». Считается, что оно появляется тогда, когда мы сделали что-то раньше, быстрее, чем запланировали. Плохо это или хорошо? Вопрос касается скорее эмоциональной сферы, и ответ на него не способен дать полного понимания происходящего, поскольку не позволит прийти к выводу о том, чем заполнить «свободное время».

Делу время – потехе час

По сути, время, которое «выпадает» из намеченных планов, может бесконтрольно заполниться текущими делами. Но вы можете сделать это осознанно. Давайте разберемся, что для вас выгодно – заполнить свободное время или позволить ему заполниться бесконтрольно.

Заполнить свое свободное время означает сделать это по вашему усмотрению, выбрать из всех дел те, которые вы сочтете актуальными на данный момент. Можно, лежать на диване, играть в футбол, выполнить какую-то работу, на которую обычно не хватало времени. В любом случае, вы выберете то, что, по вашему ощущению, хочется или нужно сделать.

Все это просто и понятно, поскольку в большинстве случаев мы так и поступаем, реализуя свое право на выбор.

Заполняя свое свободное время осознанно, вы как бы неожиданно приобретаете некую дополнительную возможность. Поскольку дело, выполняемое вами, уже сделано, вы получаете что-то такое, что вполне можете использовать так, как считаете нужным.

Такое дополнительное время, особенно после долгого и продолжительного процесса, можно назвать подарком, некой очень ценной наградой за труд. Почему мы называем это подарком? Потому что, поскольку все завершено, в данной ситуации поставлена точка. Новое дело еще не начато. Следовательно, возникло «окно» между двумя процессами, которое можно с выгодой использовать для себя. А выгода заключается в том, что предыдущий процесс создает в ситуации некий поток энергии, который можно перебросить на другой процесс, особенно если раньше в нем наблюдался застой⁵. Ведь процесс в любом случае будет требовать от вас решений, выводов, действий. Так почему бы не воспользоваться неожиданно возникшим дополнительным временем?

Да, такие «окна» бывают нечасто. Вернее, не так – нечасто они случаются при обычной схеме реализации ситуаций. И тогда их надо уметь видеть и учиться ими пользоваться, а для этого нужно лишь одно – ваше внимание. Но постепенно вы

⁵ Если совместить этот механизм с Законом приоритетов или Законом проблемы, можно получить интересные результаты.

научитесь замечать их и перераспределять ресурсы и время достаточно быстро и эффективно.

Вас ждет новая работа

Позволить бесконтрольно заполнить свое свободное время значит действовать не на основании собственного представления о необходимом, а на основании воли окружающих, которая может проявляться как некий внешний или внутренний раздражитель, который требует вашего внимания.

На самом деле этот подход подобен поиску того, что не завершено или не выполнено на данном этапе.

Но не путайте отрезок жизни, который состоит из массы жизненных моментов, с каким-то одним моментом. Один момент, процесс вы могли завершить успешно. Но это совершенно не значит, что вы успешно справились со всей цепочкой процессов, из которых состоит тот или иной отрезок вашей жизни.

Помните фразу, которую сказал кто-то из древних: «Можно выиграть сражение, но проиграть битву»? Наша жизнь – это битва, сражения в которой могут заканчиваться по-разному.

Для того чтобы понять, как вам заполнить свободное время, используйте два принципа поиска.

Первый принцип поиска – внутренний. Он основан на том, что вы начинаете спокойно и целеустремленно ничего

не делать⁶. Вы как бы расслабляетесь, отдыхаете, но ваше внимание не рассеивается; вы чувствуете внутренние подсказки и наблюдаете за возникающими мыслями. Если вы внимательно слушаете себя и подсказка находится в вашем внутреннем мире, вы непременно ее услышите.

Также было бы неплохо провести и внешний поиск. Посмотреть на те задачи, просьбы и предложения, которые поступают к вам из внешнего мира. Это совершенно не значит, что вы должны немедленно откликаться на них и заполнять свободное время тем, что вам будет предложено. Но попытаться вникнуть, сопоставить предложение со своими интересами, пониманием и восприятием было бы весьма правильно.

Нет, никто не предлагает вам абстрагироваться от окружающего мира – в конце концов, большую часть своих дел мы реализуем именно в интересах этого мира. Но миру всегда что-то нужно. Именно поэтому и предлагается начать поиск с себя.

Время заполнения – время ожидания

Еще один важный фактор, который необходимо учитывать в ситуации под названием «безделье», – это время на появления новой задачи.

Бывает, что между окончанием одного этапа и появлени-

⁶ Проявления, описанные в данном случае, схожи с Законом лени. Но у лени и лениности разные принципы, влияющие на реализацию самого Закона.

ем корректирующих или незавершенных ситуаций должно пройти какое-то время. Не ждите, что через пять минут или через час вам дадут новую задачу. Конечно, это может быть именно так, но может быть и совершенно иначе.

Будьте терпеливы, поскольку ваше нетерпение может выглядеть как попытка выдать нечто ненужное за важное и необходимое. И тогда, безусловно, вы заполните свое время, но при этом не сделаете того, что вам действительно необходимо.

Совет

Безделье – это не отдых, хотя может и выглядеть таковым. Ничего неделанье – это лишь отсутствие личных планов на определенном промежутке времени. Отдыхать по-настоящему, испытывая чувство удовлетворения, вы сможете лишь тогда, когда все задачи на данном этапе будут выполнены вами в полном объеме.

Рассматривайте безделье как сигнал к завершению определенного жизненного этапа. До начала нового будет «пауза» – чем ее заполнить, ваша воля.

Закон видимости

Не все, что вы видите, является таковым на самом деле.

У каждой ситуации есть своя суть или скрытый смысл, который может разительно отличаться от того, что можно увидеть на основании внешних данных.

Видимость не всегда отражает суть процесса

Истинный смысл любой ситуации, как правило, не лежит на поверхности; он состоит из неких составляющих, направленных на достижение цели, причем они могут демонстрироваться участниками по их желанию либо, наоборот, вуалироваться.

Возьмем, к примеру, свадьбу. Что обычно бросается в глаза? Жених – в черном, невеста – в белом, гости, застолье, веселье и обильные возлияния. Цель свадьбы – узаконить взаимоотношения мужчины и женщины. Теперь они – законная пара как с точки зрения социума, так и с позиции собственного восприятия социальных законов.

Помогают ли достичь этой цели костюм жениха и платье невесты? Нисколько. Брак не зависит ни от покроя костюма, ни от узоров на платье.

Помогают ли достичь цели гости, которые веселятся и

кричат «горько»? Вряд ли, поскольку не они вступают в брак. Гости могут сейчас только праздновать, выражая свое – не всегда искреннее – отношение к происходящему.

Получается, что самое главное в этой ситуации – намерения жениха и невесты, их чувства и законная процедура. Все остальное не имеет прямого отношения к ситуации и практически никак не влияет на достижение цели.

Смотрите глубже

Именно внешняя видимость, как правило, мешает вам узреть суть происходящего⁷. А ведь для понимания и тем более управления процессами необходимо видеть их скрытую суть. При этом определенная доля цинизма только приветствуется.

Вы видите, что сам процесс (если брать пример со свадьбой) как бы разделится на две части. Первая – реально и фактически меняет положение вещей, влияет на судьбу людей, на их уровень взаимоотношений. Вторая, видимая, является только «упаковкой» или удобной формой, выбранной этими людьми.

Ситуация со свадьбой на самом деле гораздо глубже, чем может показаться на первый взгляд. Ведь есть люди, и их немало, кто перед свадьбой долго взвешивает и планирует, какой ей быть, и вкладывает большие средства для воплощения своих идей. Действительно ли это так важно? Если

⁷ Добавьте к работе с Законом видимости Закон впечатлений и Закон факта, что позволит вам расширить базу применения этих законов.

встает дилемма перед молодой семьей, которой нужны деньги на устройство быта и начало совместной жизни – с одной стороны, и на празднование бракосочетания с застольем, которое никак не отразится на семейной жизни – с другой стороны, то выбор должен быть осознанным и взвешенным. Нет, никто не призывает отказываться от веселья и праздника в угоду небольшим материальным предпочтениям в виде устроенного быта или свадебного путешествия. Предлагается лишь принимать осознанное решение, опираясь на свой собственный выбор, а не на внешнюю «упаковку».

Что главное, а что второстепенное в достижении цели?

Все мы пытаемся в различных жизненных ситуациях отделить скрытую цель и облечь ее в то, что создаст желаемую видимость, образ, «упаковку», в которой она и будет преподноситься окружающим.

Но бывает так, что, концентрируясь на внешнем, мы забываем о сути, истинной цели. Занимаемся второстепенным, упуская главное. Таким образом, создаваемый нами образ становится для нас важнее сути. И в этом случае мы теряем главную цель, поскольку реальное подменяется видимым.

Цель или «хочу»

Каждая ситуация создана чьим-то «хочу» и преследует определенную цель. Ваша задача, оперируя Законом види-

мости, рассмотреть эти два понятия.

В чем-то ваши усилия будут напоминать работу археологов на раскопках, которые медленно и бережно, используя кисточки и маленькие совочки, снимают слой за слоем землю и грязь, открывая древний артефакт.

Стоит ли знание о цели и стремлении таких усилий, решать вам. Но потом не сокрушайтесь о том, что «нужно было подумать», или «как я сразу не догадался». У вас все было в руках. Возможно, не хватило терпения или лень была более мотивирована, чем желание что-то узнать. А может быть, нежелание видеть реальность позволило вам оставаться в заблуждении...

У любой ситуации есть цель. Равно как и у любого нежелания делать усилия в том или ином случае. И, согласно Закону тайны, вы непременно увидите и то, и другое.

Совет

За каждой ситуацией скрывается ее суть, которая может быть совершенно не связана с внешней видимостью. Учитесь рассматривать суть явления, не обращая внимания на то, что бросается в глаза. Такие вопросы, как «почему», «для чего», «отчего», «зачем», позволят вам лучше ориентироваться в происходящем.

Закон впечатления

Доверие своему первому впечатлению является только частью оценки ситуации, но не ее целым.

Если вы смотрите на «одежку», то есть на внешность человека или какого-либо явления, то можете не увидеть сути. И если вы уделяете слишком большое внимание собственной «одежке», тому первому прогнозируемому впечатлению, которое произведете на окружающих, то это лишит вас реальной значимости, причем тем больше, чем большее внимание было уделено вами внешнему эффекту.

Облик человека и ситуации

Данный Закон касается не только внешнего вида человека, но и «внешнего вида» ситуаций. Ведь ситуации, так же как и люди, влияют на нас, создавая определенное впечатление.

Любая ситуация состоит из двух базовых компонентов.

Первый, с которого мы начали объяснение данного Закона, – внешний вид, упаковка, облик, то, что видно невооруженным глазом. Внешний вид значит не так много, как это может показаться с первого взгляда, и рассматривать, анализировать его стоит в последнюю очередь.

Вторым компонентом, на который действительно стоит

обращать внимание, поскольку это чрезвычайно важно, является изучение содержимого «упаковки» – того, что находится внутри.

Именно с содержимого и нужно начинать процесс осмысления происходящего. Для того чтобы его вычленил из привычного образа восприятия, необходимо убрать все эмоциональные составляющие и, пользуясь Законом приоритета, распределить оставшееся в порядке убывания.

Нужно понимать, что цель любой упаковки – сделать товар более привлекательным, но сама по себе она никак не влияет на его качество (максимум, может сохранять его товарный вид определенное время). И подходить к ситуации, человеку, процессу нужно с точки зрения его сути, отделив «упаковку» от содержимого в самом начале, а по сути, убрав эмоциональное впечатление, которое внесено в вашу оценку происходящего.

Подумайте, что вам нужно от этого человека или ситуации? И есть ли это в том, что вы видите, обращая внимание на «содержимое»?

Все ответы на данные вопросы должны быть только утвердительными. Сомнения – не в пользу «товара».

На что обращать внимание?

Действия, поступки, если говорить о человеке, или функции и характеристики, если говорить о ситуации, – вот на что надо обращать внимание в первую очередь. Это главное,

что дает пищу к размышлению. Не слова, не обещания, не гипотетические намерения, и тем более не ваши внутренние ожидания, совпавшие с этими словами и видимым впечатлением. Не позволяйте иллюзиям управлять вами. Не заставляйте кого бы то ни было лишать вас иллюзий – часто это очень болезненно; лишайте их себя сами.

Для этого вам нужна пауза, пусть даже небольшая. Пауза, остановка, перерыв в давлении со стороны упаковки-эмоции позволит вам несколько абстрагироваться от создавшейся ситуации.

Человек, стремясь получить желаемое, может маскировать свое стремление с помощью различных форм, усиливать эмоциональное давление. Он может быть расстроенным, любезным, злым, трогательным, разочарованным – разным. Но все это никак не относится к сути самого вопроса.

Пауза и «отделение» эмоций и побудителей от самой информации позволит вам понять, с чем вы столкнулись на самом деле. И тогда, не испытывая на себе влияния управленческих схем, о которых мы сказали выше, вы можете сделать верные выводы.

Осознавайте собственные эмоции

Да, следовать данному Закону непросто, в первую очередь потому, что шквал эмоционального давления различных жизненных ситуаций побуждает вас реагировать не столько рассудочно, сколько эмоционально. И в этом случае вам

помогут тренировки – анализ различных ситуаций в вашей жизни и в жизни других людей. Вы сможете беспристрастно и практически без эмоций рассмотреть все вплоть до мелочей. Вы сможете увидеть не только совершенные ошибки, но и понять, почему они были совершены. И, как итог, найти в себе черты, качества, характерные для этого поступка.

Не верите, что они присутствуют в вас?

Вспомните Закон соответствия индивидуумов, и вы поймете, что это утверждение гораздо ближе к истине, чем вам кажется.

Что вам нужно от человека и что ему нужно от вас?

Это два ключевых вопроса, на которых стоит заострить внимание во время общения с людьми. На первый взгляд, банальные вопросы, но на самом деле они помогают нам заглянуть в ту глубину, которая скрыта за внешней формой общения.

Возьмем, к примеру, взаимоотношения между супругами. Если отложить в сторону размышления о тех чувствах, которые привели их к браку, то можно увидеть, что между ними существует интерес, некая условная выгода, которая позволяет им существовать вместе. Возможно, это ответственность, уверенность, стабильность, надежность, внутренний и внешний комфорт и еще многое, что каждый из них получает от общения.

Однако когда в паре случается конфликт, он часто пока-

зывает, что надежды – по крайней мере, одного из них – не оправдались. Возникла ситуация, которая показала, что собой представляет человек.

А можно ли было это узнать до того, как произошел конфликт? Безусловно!

Задавая простые и понятные вопросы в той сфере интересов, которую вы проявляете по отношению к другому человеку, вы найдете подтверждение своих выводов.

Ваш супруг надежен? Приведите несколько ситуаций, которые бы реально демонстрировали его надежность. Если таковых нет, вы не можете в полной мере утверждать, что он надежен.

Кстати, совершенно не обязательно использовать опыт только своей жизни. Можно посмотреть, как интересующий вас человек общается с другими людьми.

Далее. Задавая следующий вопрос и получая аргументированный ответ, вы все больше узнаете о человеке, а также лучше осознаете свои потребности и надежды, которые на него возлагаете. Цинично? Конечно, нет, поскольку цель подобного подхода, который нужно чаще применять к другим людям, заключается не в том, чтобы найти недостатки человека, которых, как известно, в избытке у каждого из нас. Она заключается в том, чтобы увидеть реальную картину, понять, с кем мы имеем дело. А затем просто не тешить себя иллюзиями и не возлагать на человека больше того, что он в состоянии сделать. Поверьте, это ощутимо снизит напряжен-

ность в ваших взаимоотношениях, независимо от того, с кем и что вы делаете.

Что вы хотите от ситуации и что требуется от вас?

По сути, это также разговор о взаимоотношениях людей, которые формируют конкретную ситуацию. И в зависимости от того, кто и что в ней присутствует, вы можете сделать правильные выводы.

Допустим, вы находитесь в какой-то ситуации. Но вы ввязались в нее по определенной причине. И не важно, нравится вам происходящее или нет. Фактически, вы находитесь в определенном месте, времени и состоянии. Постарайтесь понять, что вы **МОЖЕТЕ** сделать, чтобы завершить процесс.

Слово «можете» говорит о том, что у вас есть несколько вариантов развития ситуации. И то поверхностное впечатление, тот внешний посыл, который возник вначале, совершенное не обязательно является самым верным.

Так, продавец, заинтересованный в продаже товара, активно расхваливает его положительные качества, но совершенно не обращает ваше внимание на некоторые минусы, которые присутствуют в товаре. Для вас они важны? Возможно да, а возможно, и нет. Но сказать точно вы сможете только после того, как узнаете эти минусы и сделаете выводы. Ваше желание, ваше «хочу» не должно становиться препятствием в выборе чего-то нужного и важного.

Ведь вряд ли вы согласны приобретать что-то некаче-

ственное, несмотря на затраченные силы, время и деньги.

Рассматривайте все аспекты возникающих ситуаций. Ищите минусы и плюсы, а затем, исходя из совокупности этих факторов, делайте выводы. Но оставьте в стороне впечатление как таковое: оно сделало свое дело – сформировало эмоциональный всплеск, на фоне которого (или с помощью энергии которого) можно проводить интеллектуальные изыскания.

Никто не стремится поставить под сомнение вашу интуицию (именно там «живут» впечатления), но предлагаем сделать ее осознанной – доказательной. Даже если это потребует больших усилий.

Совет

Не поддавайтесь чарам первого впечатления, которое хотят на вас произвести. Обращайте внимание на то внутреннее впечатление, которое вы реально получаете. Между двумя этими понятиями существенная разница. Внешнее впечатление принадлежит кому-то еще, а внутреннее принадлежит вам. И только его можно использовать как отправную точку для того, чтобы понять, что именно стоит за этим впечатлением.

Закон врага

Найдя врага внутри себя, вы сможете одолеть его вовне.

Вначале попробуем дать определение врага. Враг – это человек или некие обстоятельства, которые в силу своего существования стремятся нанести вред другому человеку или процессу. Не важно, как люди стали врагами или что они при этом думают, как пытаются описать себя и свои взаимоотношения, – главное, что они враги. И любой вред, неудача, проблема у одной стороны вызывает чувство злорадства у другой (при условии, что другая сторона проинформирована о происходящем). И «радость» эта возникает независимо от того, что стало причиной этих неприятностей. И это очень важная особенность, которую стоит отметить.

Отношение к делам в стане врага

Как определить, считаете ли вы кого-то своим врагом? Характерной особенностью того, что он подходит под это определение, является ваша яркая эмоциональная вспышка удовольствия на любое сообщение о его проблемах и неудачах. Вы, испытывая определенное отношение к этому человеку, как бы ждете от Вселенной подтверждения того, что он «плохой», и рассматриваете его проблемы как заслуженное нака-

зание «свыше». Это действительно может быть фактом «кары» небес, которые «вступились за вас», а может быть и абсолютной иллюзией, поскольку данное событие никак с вами не связано.

В нашем разговоре, однако, осуществление наказания, кары, воздаяния за содеянное не стоит на первом месте. Необходимо прежде всего поговорить о другом аспекте – причинах сложившихся взаимоотношений между людьми.

Поиск причин

Если перед вами маячит образ врага и при упоминании имени конкретного человека вас начинают переполнять эмоции, значит, ваше отношение к нему вовсе не является сбалансированным и гармоничным. Да, у вас сложилось определенное мнение по поводу происходящего. Но есть еще и то, что все это сформировало.

Речь идет о целой истории – причинно-следственной цепочке событий и явлений, которые привели к тому, что два человека стали врагами. Именно эта цепь событий и подлежит рассмотрению.

Чаще всего в ситуации, где присутствуют двое врагов, один из них является инициатором вражды, а другой лишь следует предложенной схеме. И, безусловно, есть что-то, что заставило одного человека назвать другого врагом. Что?

Давайте рассмотрим это на нескольких простых примерах.

Пример 1. Два друга решили начать свое дело, договорились об определенных методах общения и разделении полномочий. Но в какой-то момент один из них изменил свое поведение и перестал выполнять то, что должен был в рамках договоренностей. Его напарник обиделся и стал считать его своим врагом.

Причина понятна: человек нарушил свои обязательства, и в результате это привело к конфликту, разрушению отношений и вражде. Суть вражды заключается в том, что один из друзей, оскорбленный и недовольный поведением партнера, стремится удовлетворить свое оскорбленное самолюбие.

Но прав ли он?

На самом деле – нет. Ведь то, как ведет себя человек, и то, какие решения он принимает, – его личное дело. Да, есть люди, которые держат слово, но есть и те, кто не готов или не может сделать это. И требовать от них того, что они не могут, не готовы и не хотят – верх наивности и недалковидности.

Именно наивность и недалковидность продемонстрировала Вселенная, сведя таких людей вместе. И для одного из них данное событие – урок, говорящий о том, что надо вникать в суть человека, которому предстоит быть твоим партнером, понимать, что он может сделать, а что ему не по силам. И главное – не ожидать от человека больше, чем он может дать.

Что получается в итоге? Напарник в приведенном примере – всего лишь учебное пособие, повод для демонстрации

недостатков, которые есть в его друге и которые обнажились в данной ситуации. Если бы их не было, то не возникло бы и самой ситуации. А так это просто урок жизни, который, пусть и болезненно, но дал свои плоды.

Поиск причин в себе

Начните поиск причины ситуации, которая породила врага, с самого себя. Найдите, что вы не так делаете, где вы совершаете ошибки, в чем вы поступаете некорректно. Примите, что вы не правы.

Понимая, что все не так просто, предлагаем вам начать разбираться в сложившейся ситуации, помня о том, что вы можете быть неправы в отношении человека, которого называете врагом. Человек массой способов может обосновать свою правоту, но Закон требует не обоснований, а соблюдения законности деяний и поступков.

Помните: враги способны нанести вам вред только в том случае, если в вас самих есть изъян. Если вы безупречны, если нет некой внутренней предпосылки к этому, враг не сможет достичь своей цели. Чаще всего он даже не будет пытаться вредить.

Обращаю внимание на то, что в описании данного Закона мы, в первую очередь, говорим о явных врагах, о тех, кто не скрываясь хочет нанести вам вред или делает это.

И если вы верно нашли вашего «внутреннего врага», ваш реальный враг появится рядом с вами. И появится он для

того, чтобы вы могли урегулировать свои разногласия. Его появление – как проверка, экзамен на правильность ваших выводов и решений.

Это не единственный способ проверить вас, поскольку схема поведения и отношения к окружающему миру у вас достаточно стабильная. И если «старый враг» уже изжил себя, то, возможно, вы будете иметь дело с новым.

И наивно ждать, пока все само собой уладится, пока улягутся ваши эмоции и недовольство. Уладится оно только в одном случае: если вы предпримите реальные шаги и сделаете реальные выводы.

Поиск внешних причин

Поиск причин того, почему некий человек хочет вам зла, является одним из элементов работы с образом врага. Это тоже вполне реально и действенно. Постарайтесь это выяснить. Ведь, по сути, его неприязнь имеет эмоциональную подоплеку. Именно его эмоции и будут основной движущей силой его действий против вас.

Вспоминается случай. Ко мне обратилась женщина и рассказала, что ее соседка постоянно ей пакостила. Как именно она это делала – не суть важно. Но важно то, что были предприняты определенные действия, которые нанесли ощутимый вред моей собеседнице. Казалось бы – война до победного конца. Но мы посмотрели на ситуацию с другой стороны. *А почему соседка так ненавидит эту женщину?* И откры-

лась следующая картина.

Когда-то давно они были подругами. Но жизнь, вернее, их собственные поступки развели их в разные стороны. Одна из подруг очень преуспела – имела свой бизнес, красивую машину, у ее детей все было в полном порядке, рядом – любящий муж. В общем, жизнь – полная чаша. У второй все как-то не сложилось. Несмотря на то, что начинали они вместе и примерно с одного уровня, дела у нее не заладились. С работой проблемы, муж пьет, с ребенком сложности. Как видите, контраст разительный. Усугубился он еще и тем, что первая, успешная подруга стала игнорировать менее успешную. Нет, не потому, что зазналась. Просто жизнь стала идти в ином ритме, появились новые заботы и обязанности, а на все старое уже не хватало времени. Но вторая подруга восприняла такое поведение как зазнайство и даже хамство по отношению к себе и к прошлой дружбе. Она начала прикладывать определенные усилия, чтобы выбить у зазнавшейся подруги почву из-под ног. Зачем? Если вдуматься, то станет понятно: она хотела вернуть бывшую подругу в прежний социальный круг, к прежнему уровню, к прежним друзьям. То есть хотела, по сути, вернуть старую дружбу. Необычно, скажете вы? Но такова ее настоящая мотивация.

И, поняв эту мотивацию, я задал собеседнице вопрос: «А что любит ваша бывшая подруга?» – «Конфеты». – «Купите хорошие конфеты, но не слишком дорогие, а доступные, и сходите в гости». Неожиданно, но вполне действенно.

Первая так и сделала. В результате этого поступка враг «исчез», и у этих женщин теперь прекрасные взаимоотношения. Вторая поделилась с первой, что была зла на нее из-за того, что та, достигнув определенных высот, зазналась и воротила от прежней подруги. Но теперь все в прошлом – каждая из них получила ответы на свои вопросы.

Видите, если ставить целью корректное решение задачи, то все получается. Но если бы мы подошли к решению с позиции «войны», то никакого толкового результата не было бы. Тем более что женщина, обратившаяся ко мне за помощью, была не права. В чем?

В том, что забыла прежнюю дружбу. Не оказала помощь и моральную поддержку подруге, которая раньше оказывала такую помощь ей. Кроме того, ее поступки воспринимались весьма неоднозначно. И несмотря на то, что все для устранения проблемы было в ее руках, она не удосужилась подумать о мирном решении конфликта. А вместо этого стала более агрессивной и недоступной.

Ищите врага в себе, и победа над ним позволит вам победить любого внешнего врага.

Совет

Ваш настоящий враг – это вы, ваше поведение и отношение к жизни. И то, что делает ваш враг, вы позволяете ему делать. Рассматривайте его как жестокого и неумолимого учителя, выносите урок и исправляйте ситуацию.

Помните: «Все, что нас не убивает, делает нас сильнее».

Закон временных рамок

Для реализации любого процесса необходимо определенное время, на протяжении которого влияние на этот процесс принесет реальный отклик.

Этот Закон очень близок к «Закону границ времени» (впрочем, все Законы близки друг к другу), но раскрывает несколько иные взгляды на инструмент под названием «время».

Время как оценка движения в процессе

Для совершения каждого поступка отводится определенное количество времени, независимо от того, происходит ли процесс по воле человека/людей или ситуацию ведет Вселенная, ставя человека перед фактом. И в силу этого человек, который стремится к пониманию происходящего, должен получить ответы на ряд вопросов, которые позволят ему оценить то, насколько он «успевает» что-либо предпринять. Проще говоря, есть ли у него время для того, чтобы что-то изменить.

И несмотря на то, что время является лишь оценочной величиной, оно призвано оценивать процессы, относительно которых оно фигурирует. И в действительности им управлять невозможно. Но возможно управлять тем, что скрыто

за этим понятием.

Давайте попробуем понять, что скрыто за понятием «время».

1. Сколько времени остается до реализации ситуации, то есть до того момента, когда процесс станет необратимым и ничего поделаться уже будет нельзя?

2. Можете ли вы изменить ситуацию?

3. Какие варианты развития событий вы можете выявить?

4. Какое время отведено на осуществление запланированного?

5. Изменится ли течение ситуации, если к ней будут приложены дополнительные силы?

В описанном нами случае, как и в любых других, помимо временных рамок существует фактор возможности (и невозможности) управления процессом. Но именно этот вопрос, заданный в п. 2, и позволяет осознать наличие этой возможности.

Конечно, стоит добавить и «прописную» истину: информацию дают только тогда, когда человек может ею распорядиться. А иначе его не ставят в известность.

Следовательно, все выводы направлены только на одно: сколько времени имеется в распоряжении.

Время одного меньше, чем время многих

Практически всегда при информировании о развитии событий Вселенная определяет временные рамки, что позво-

ляет сориентироваться в ситуации. Помните, что время – очень важный фактор, когда он появляется в вашей жизни или в жизни человека, который вам в силу каких-либо причин небезразличен. Естественно, наличие указания на временные рамки не дает вам контроля над ситуацией. Знание временных рамок лишь позволяет четко и ясно оценить, за какое время вы можете внести изменения в ее структуру. И второй вопрос (см. выше), или вторая задача, которая возникает перед вами, уже говорит о том, возможно ли вам изменить ситуацию.

Как вы знаете, иногда бывает невозможно изменить ситуацию самостоятельно. Именно по этой причине люди ищут помощников, советчиков, тех, кто в союзе с ними или в силу своих возможностей может повлиять на ситуацию. И тогда, если вы не одни, временные рамки не меняются, но меняются ваши возможности. И сообразно этим возможностям уже стоит переходить к решению третьего вопроса, стоящего перед вами, а именно к вариантам развития события.

Именно это указывает на один достаточно эффективный прием работы со временем – перераспределение усилий на множество людей. Сколько времени один человек может построить дом? Возможно, на это уйдет несколько лет. А если несколько человек подключатся к строительству? Скорее всего, потребуется несколько месяцев. А как срочно нужен дом? В зависимости от этого ответа, данного четко, а не по принципу «чем раньше, тем лучше», и стоит принимать ре-

шение.

Каждый из вариантов имеет свои временные рамки

Когда вы рассчитываете те или иные варианты поступков, вы должны понимать, что на реализацию каждого из них потребуется время. Ваше понимание времени может быть точным, может быть приблизительным, но время всегда присутствует в ситуации, абсолютно независимо от вашего мнения по этому поводу.

Например, заказ удобрений для защиты сада от вредителей важен только тогда, когда есть что защищать, а после того как урожай уничтожен, уже не имеет значения, и более того, принесет дополнительные убытки хозяину сада.

Помните: многое можно изменить, если знаете, как это сделать и за какое время. Будьте гибкими и слушайте окружающий мир, который всегда существует в согласии с вами... если вы существуете в согласии с ним.

Не всегда важно сделать вовремя, иногда важнее в самый раз

Процессы, происходящие в жизни человека, можно условно разделить на две группы. Это процессы, важные именно в определенное время. Они чаще всего связаны с жизнью и физиологическими аспектами человека. И процессы, для которых на первое место встает качество, а время выступает лишь как эмоциональный предлог, который может отойти на

второй план. То есть что-то может подождать, и при этом ожидание не будет угрожать ни жизни, ни здоровью.

Если вы понимаете, к какой категории относится конкретная ситуация, вам будет проще принять решение. Вы сможете определиться, стоит ли вам спешить, подстегивая ситуацию эмоциями, которым чаще всего здесь не место.

Так что же нужно делать, чтобы успешно реализовать Закон временных рамок?

Научиться осознавать и оценивать количество времени, которое вам потребуется для реализации того или иного процесса.

Невозможно, скажут многие из вас. «Мелкий» процесс еще можно рассчитать, но глобальные процессы нашей жизни невозможно ни оценить, ни рассчитать с высокой долей вероятности. И будете не правы.

Все дело в том, что «малые» процессы отличаются от «больших» лишь тем, что состоят из меньшего количества компонентов. Но если постараться и научиться рассчитывать каждый из компонентов, то можно добиться удивительных результатов.

Например, когда вы нанимаете специалистов, чтобы они сделали ремонт в квартире, они рассчитывают смету – документ, который объективно расскажет и о расходах на ремонт, и о сроках как всего ремонта, так и каждого этапа⁸.

⁸ Да, в том случае, если прораб не хочет вас «удивить» и не занижает сроки,

Ремонт – это просто, продолжают говорить критики данного закона. В мире человека существует огромное количество процессов, к которым не применима данная схема. Неприменима только в одном случае – вы не имеете методов оценки схемы, что в свою очередь не позволяет вам сделать выводы.

Как научиться «видеть время»?

Во-первых, рассчитывать то, что можно рассчитать; тем самым вы обретете уверенность в своих силах, а также обретете предвидение – способность не только осознавать, но и чувствовать процессы с позиции реализации-времени.

Во-вторых, делая расчет того или иного события, ориентируйтесь на «правила Дома» – ведь в каждом из 12 Домов своя скорость и свои правила реализации. Более того, эти правила тесно сплетены с Законом цикла, который поможет вам в них разобраться.

В-третьих, не бойтесь делать прогнозы и, делая их, не забывайте о Законе обратного рефлекса, который поможет вам сформировать оценочные нормы.

Совет

Определяя временные рамки, основывайтесь на реальном течении событий, а не на собственном желании. Последнее,

он расскажет вам с высокой точностью, сколько нужно времени. И его прогноз не чудо – просто математика, сложение времени, необходимого для выполнения работ по каждому этапу.

не совпадая со временем реализации процесса, может стать камнем преткновения и послужить сильной мотивацией для влияния на ситуацию. И тренируйтесь – всегда и во всем; хронометрируйте свои ощущения и реальные события – так вы быстро и эффективно научитесь не только ощущать течение времени, но буквально видеть его ход.

Закон вывода

Вывод, сделанный на основании Закона, может противостоять факту.

«Сказка ложь, да в ней намек, добрым молодцам урок», – многие из вас читали эти строки и поэтому хорошо понимают, о чем идет речь.

Сказка описывает жизнь, хотя она вроде бы так мало на нее похожа. В ее основе все равно присутствует реальность – та реальность, на основании которой необходимо учиться. Вселенная, выражаясь языком рассматриваемого нами Закона, говорит нам о необходимости уметь делать выводы из любого события, любой ситуации.

Не просто так, а потому что

Действительно, независимо от того, с чем мы сталкиваемся – с ложью, полуправдой или истиной во всей своей наготе, – все это целиком и полностью зависит от того, в каком месте и при каких обстоятельствах получена эта информация.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.