

Павел Варлахин



ИНТЕРЕСНО...

Ловец жемчужного опыта

Павел Варлахин

Интересно?.. Ловец жемчужного опыта

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63936516

Интересно?... Ловец жемчужного опыта:

ISBN 978-5-00144-351-3

Аннотация

Жизнь – красивый бесконечный танец. Красота этого танца определяется легкостью и естественностью.

Данная книга приглашает прикоснуться к «урокам»:

- по «Танцу поколений»;
- по «Танцу ответов на все вопросы»;
- по «Танцу мужского и женского начала»;
- по «Танцу жемчужного опыта»

На каждом «уроке» рядом с тобой будет самый главный и самый мудрый учитель – ты сам.

Содержание

Вступление, или немного про «Книгу 1»	5
Глава 1	7
Благодарность моим родителям!	11
Глава 2	12
Глава 3	30
Цель семинара	31
Эксперимент с глицерином. Работа с ощущениями	32
Ответ ученых: история и современные исследования	36
Почему мы делаем то, что делаем?	43
Что такое время?	46
Что такое память?	55
Смысл жизни	59
Послесловие	62
Глава 4	65
Конец ознакомительного фрагмента.	76

Павел Варлахин
Интересно?... Ловец
жемчужного опыта

© Варлахин П., текст и иллюстрации, 2020

© ООО «1000 бестселлеров», оригинал-макет, 2021

Вступление, или немного про «Книгу 1»

Сразу дам пояснение, с которого начинается и первая книга из серии «Интересно?» под названием «Наблюдай ответы».

Книга написана в виде диалога между основным героем, который постоянно находится «в кадре», его приятелем и второстепенными персонажами. Количество второстепенных персонажей «в кадре» варьируется от одного до двух. Так как у всех персонажей до определенного момента нет имен, то для удобства распознавания принадлежности реплик принято следующее оформление текста:

– примечания и пояснения обозначаются подчеркнутым шрифтом;

– слова, написанные обычным шрифтом, принадлежат основному герою (как мы узнали из первой книги, иногда его называют господин Нейтральный);

– *слова, написанные курсивом, принадлежат приятелю главного героя (в конце первой книги он назвал себя господином Интересующимся, или просто Интер);*

– **слова, написанные жирным, жирным курсивом, принадлежат второстепенным персонажам.**

Начиная со второй главы будет применено именно такое

оформление текста.

Если «Книга 1» полностью была выполнена в публицистическом стиле (хотя, честно, я бы назвал этот стиль диалогом, но специалисты в области литературы охарактеризовали его именно как публицистику. Я не против, пусть будет так, но стиль диалога мне ближе), то «Книга 2», продолжаясь в том же ключе, включает также выдержки из результатов научных исследований, статистические данные и прочую подтверждающую информацию, так как нужны будут «доказательства» выводов, потому что мы «идем глубже», и желающие могут от теории перейти к практике.

В тексте иногда будут встречаться отсылки к «Книге 1» и к тем событиям и персонажам, которые были в ней, поэтому настойчиво рекомендую с ней ознакомиться.

Нудная организационная часть закончена. Надеюсь, никто не пострадал и не растерял интереса к данному труду. Впереди еще пара общих слов, и будем начинать.

Глава 1

Это должен знать каждый?

Примерно через два месяца после издания «Книги 1» я стал получать обратную связь от тех, кто уже прочел ее и решил поделиться с автором своими наблюдениями, результатами от прочтения, своей реакцией: кто-то с первых страниц мысленно начинал спорить с персонажами, не соглашаясь с их точкой зрения; кто-то искал и, что важно, находил ответы на не заданные себе вопросы; одна женщина-психолог обратилась с просьбой использовать книгу для работы с клиентами, так как художественный стиль в некоторых случаях лучше заходит для понимания; кто-то, наконец, решил написать свою книгу.

Но в этой главе я хочу обратиться к тем, кто, прочитав, с восторгом заявлял: «Это должен знать каждый!» Потому что мой ответ: нет, не должен! Считаю, что рекомендации в духе «ты обязан это прочесть», «ты должен это знать», «здесь есть все ответы» являются худшими из возможных.

И вот почему:

- никто никому ничего не должен;
- никто никому ничем не обязан;
- никто, кроме тебя, понятия не имеет, какие вопросы ты задаешь сам себе. Скажу больше: ты сам не знаешь этих во-

просов, тогда как другой может знать на них ответы.

Или ты не согласен?

Ты можешь спросить: «Но я же говорю о личном опыте, почему я не могу этим поделиться?» Можешь, делись, тогда и рекомендации пусть звучат как опыт: «я обязан был это прочесть», «мне стало проще после прочтения», «я нашел решение большинства своих проблем». Позволь другому самому решить, нужно ему читать эту книгу или нет. Может, он еще не готов, может, он всё это и так знает? Ты действуешь из лучших побуждений и стремишься «улучшить» жизнь человека, к которому равнодушен, но спроси его, считает ли он твой путь лучше своего? Если да, то хочет ли он изменить свою жизнь под твою модель? Скорее всего, нет, но он точно почувствует, что когда ты советуешь ему что-то изменить в своей жизни, то, значит, видишь в ней несовершенство, то есть ты акцентируешься на несовершенстве того, кто тебе дорог. Почему бы не сделать наоборот: искать совершенство? Или ты считаешь, что его нет? Тогда кто из вас несовершенен?

Еще одна причина: думающих, осознающих, наблюдающих людей не так уж и много, а точнее, очень мало – единицы (объяснение этому ты найдешь в данной книге). Да, «Книга 1» убирает много лишнего, приносит ощущение легкости, понимания причин и следствия, но не всем – только тебе, а таких, как ты, единицы.

Поэтому, когда захочешь кому-то посоветовать эту книгу

или первую, то лучшей рекомендацией после прочтения будет видеть в тебе те результаты, которые подтверждают, что быть белой вороной не так уж и плохо. Потому что каждый человек рано или поздно чувствует себя белой вороной. В каждом кипит индивидуальность – безграничная, не признающая рамки индивидуальность.

Индивидуальность, ведущая к свободе, туда, где она начинает ощущаться как «одинокчество». Но это не одинокчество – это непривычное чувство настоящей свободы.

И вот этому невозможно научить, потому что индивидуальность индивидуальна. Можно только своим примером показать, что быть честным с собой – это значит признать, что ты один такой на белом свете. Это осознание откроет двери к тому пути, для которого ты родился.

– *Смотрю, тяжелое получается начало книги, особенно для тех, кто еще не читал «Книгу 1». Как планируешь выходить из ситуации?*

– Опять ты раньше времени влез в повествование: твой выход только в следующей главе планировался. Ты по сюжету еще не прилетел.

– *Тогда как я тут оказался? Ты же автор.*

– Хорошо, согласен. Значит, я сам тебя сюда пригласил. Раз так, помоги мне перейти от вводной части к основной, заодно разрядив обстановку.

– *Не знаю, как это поможет разрядить обстановку, но*

мне кажется, что ты в первой книге кое о чем забыл. Да и сейчас, видимо, опять забудешь.

– Даже не буду догадываться, о чем ты. Скажи сам.

– *Большинство книг, которые мне понравились, начинались словами благодарности кому-то или чему-то.*

– Спасибо за напоминание. Я действительно изначально планировал написать слова благодарности, но получалось как-то банально и не вязалось с самой книгой. Но теперь я готов – напишу их в конце этой главы. Пора начинать. Поехали в аэропорт: там по сюжету я тебя встречаю из командировки.

– *Все на исходную! Поехали...*

Благодарность моим родителям!

Возможно, по своей вине я не стал тем, кем вы хотели меня увидеть, но благодаря вам я точно стал тем, кем хочу быть!

Глава 2

Долгожданная встреча

— *Готов тебя «растерзать»!*

— Именно этого мне сейчас не хватает.

— *Не, я серьезно. Ты не представляешь, сколько всего произошло, сколько у меня к тебе вопросов, скольким хочу с тобой поделиться!*

— Ну, привет!

— *Ты что, не рад меня видеть?*

— Представь себя на моем месте: на тебя выскакивает эмоционально заряженный мужик со словами «готов тебя растерзать». Ты, конечно же, бросишься в его объятия?

— *Это же шутка была, образное выражение. Да, я забыл, какой ты зануда.*

— А еще поздороваться.

— *Привет, привет... привет.*

— Ты, наверно, хотел рассказать, как многому у меня научился и как это было полезно и помогало по жизни?

— *Да... хотел... наверно. Сейчас уже не хочу.*

— И не надо, потому что ничему ты не научился.

— *Вообще, не думал, что ты меня так жестко встретишь. Реально всё желание общаться отбил.*

— Каким образом?

– Своей... нет, это не нейтральность, можешь мне даже этого не доказывать. Это реальная холодность.

– А зачем мне тебе что-то доказывать? Я, в отличие от тебя, общую картину вижу и, если хочешь, могу тебе ее обрисовать.

– Теперь я понимаю, почему у тебя друзей нет.

– Потому что я не умею хвостом вилять?

– Да при чем здесь это? Можно же просто порадоваться встрече с человеком, которого давно не видел?

– Почему ты решил, что я не радуюсь?

– По тебе видно, что как будто в скафандре находишься, в коконе каком-то, в анабиозе.

– А ты внимательно смотрел, чтобы такие выводы делать?

– Пустой разговор получается.

– Так давай его наполним. Вижу, ты отвык от общения со мной, да и позабыл некоторые вещи.

– Например?

– Например, чем отличается состояние «знания» от состояния «надежды», «веры», «уверенности».

– Это тут при чем?

– Рассказать?

– Ну уж если начал.

– Рассказать?

– Конечно! Неужели не видно, как меня распирает?.. Зануда.

– Наш разговор последний перед твоим отъездом пом-

нишь? (Подробнее см.: Книга 1. Глава 18 «Секретная формула».)

– Помню, еще как! Да и книгу первую столько раз уже перечитал.

– Тогда задача упрощается. Поехали. Обрисуй, что ты чувствовал до того, как меня встретил, и в сам момент встречи?

– Если одной фразой описать, то в голове крутилось: «Ты не поверишь!»

– Что это значит?

– Столько событий, совпадений, подарков судьбы, помощи от совершенно незнакомых людей. Всем этим хотел с тобой поделиться: думал, тебе будет интересно и полезно узнать.

– Хорошо, а что же все-таки ты чувствовал?

– Восторг, радость, предвкушение.

– А в момент, когда происходили те события, которыми хотел поделиться, что чувствовал?

– Удивление, иногда изумление, иногда даже шок... Не, шока не было.

– То есть если взять какое-то усредненное описание твоих эмоций, то это будет удивление?

– В среднем да.

– Можешь привести пример такого произошедшего с тобой «удивительного случая»?

– Дай подумать... Есть. Был у меня один заказчик – круп-

ное предприятие полугосударственное. Делали для него работенку одну небольшую, для них – копейки, а для нас – хороший объём. Платили всегда вовремя, особо не торговались; мы, в свою очередь, тоже всё оперативно и качественно сдавали. Очень нравилось с ними работать. И в какой-то момент мы расслабились: стали с опережением работу сдавать, где надо, свои средства вкладывали, только чтобы быстрее объект сдать, тем более, изначально заказчик об этом и просил. И когда мы пришли с итоговыми актами на подпись, оказалось, что всё руководство в отъезде, никого не было на своих местах. Нам это показалось странным, но мы просто оставили документы главному бухгалтеру и удалились, ожидая оплаты и подписанных документов.

Полностью не буду тебе всю историю рассказывать, но получилось так, что мы три месяца не могли добиться не то, что оплаты или подписания актов, а хотя бы просто ответа, когда это произойдет. Мы не могли дозвониться никому из тех, с кем до этого общались: кто-то уволился, кто-то не брал трубку, кто-то внес нас в черный список контактов. А те, кому дозванивались, просто разводили руками, со словами «ожидайте».

– У истории счастливый конец?

– Я понял, понял: двигаюсь к развязке. Оказалось, что руководитель данного предприятия участвовал в местных выборах и с большим отрывом их выиграл. Соответственно, весь свой фокус (а заодно и своих замов) направил в новую

для себя сферу деятельности.

В конечном итоге нам полностью всё оплатили, но испереживались мы изрядно перед этим.

– И что удивительного в этой истории?

– Мы просто думали, что нас кинуть решили, а всё оказалось гораздо интереснее, и в конечном итоге сложилось в нашу пользу.

– С кем-нибудь из твоих знакомых происходила подобная история, с подобной концовкой?

– В том-то и дело, что концовка была другая в подобных историях, в этом и было удивление.

– Удивление было не в самой концовке, а в том, что ты не предполагал такого завершения: у тебя не было подобного знания или опыта.

Поясню: представь, что к тебе приходит товарищ и рассказывает о том, как он плотно сотрудничал с одной крупной фирмой, но сейчас они все платежи заморозили и на контакт не выходят. Что ты ему посоветуешь: идти в суд или спокойно разобраться в этой, возможно, «удивительной», ситуации?

Вы сами как узнали, что ваш заказчик стал депутатом, или куда там его выбрали?

– Так как у меня уже есть опыт и своя история, я ему, конечно, посоветую разобраться. Про нашего депутата мы узнали, когда наконец смогли договориться о встрече с их главным бухгалтером и пришли спокойно по-человечески пе-

реговорить.

Понимаю, что сейчас те наши переживания выглядят странно, но ни у кого из нас, с учетом предыдущего опыта, даже в смелых фантазиях, не могла сложиться такая картина. Поэтому, если ты скажешь, что так нужно поступать всегда, то, скорее всего, в большинстве случаев окажешься неправ.

– Поступать как?

– Полагать, что любая ситуация имеет положительное объяснение и сложится в твою пользу.

– Я предлагаю использовать знание, а не полагание. Кстати, полагание в нашей цепочке «надежда – вера – уверенность – знание» на каком месте находится?

– Где-то посередине.

– А мне кажется, что ближе к надежде. Просто сравни по ощущениям фразы: «я надеюсь, что всё будет хорошо», «я полагаю, что всё будет хорошо», «я верю, что всё будет хорошо», «я уверен, что всё будет хорошо», «я знаю, что всё будет хорошо».

– Может, и так, но это уже нюансы.

– Тогда вернемся к знанию. Смотри, в чем еще плюс действия в состоянии «знания»: как бы ты поступил в своей ситуации, не полагая, а зная, что всё будет хорошо?

– Видя, что нет движения, но зная, что всё будет хорошо, решил бы разобраться, почему еще не хорошо.

– Вот! Ты, в итоге, именно так и поступил, но неосознан-

но. Действие в состоянии «знания» толкает тебя на поиск причины, а не на борьбу со следствием.

– Допустим. А при чем здесь наша встреча и твое...?

– Хочешь сказать «холодное»?

– Ладно... «нейтральное» отношение ко мне?

– Отлично: ты следишь за нитью разговора.

Итак, ты рассказал мне удивившую тебя историю. Представь, что подобных историй у тебя произошло не одна, а десять?

– Хм... как-то эмоции улетучились. Странно: я думал, что должно быть наоборот.

– А если и у тебя произошло десять подобных историй, и у меня?

– Я ощущаю, что стрелка эмоций вообще до нуля упала, но не понимаю почему.

– Стоит ли тебе объяснить мое видение: возможно, ты после этого со мной вообще разговаривать перестанешь?

– То есть обратной дороги уже не будет?

– У меня ее не было, поэтому решай сам.

– Хватит меня пугать: я знаю, что всё будет хорошо.

– Тогда держи: эмоция (эмоции) показывает твоё подсознательное решение, что что-то (в большинстве случаев позитивное) не рассматривается как один из вариантов развития событий. Наличие какой-либо эмоции говорит об имеющемся у человека отрицании возможности существования неизвестного ему пока результата (чаще приятного, положи-

тельного для него самого), соответственно, показывает нецелостность восприятия мира. Также идет занижение вероятности благоприятного исхода, если такой исход все-таки рассматривается.

– *Давай дам небольшое пояснение: я последние три месяца отработал с людьми, которые при падении инструмента на какую-нибудь часть тела, или при несоответствии проектной документации реальному положению на объекте, используют очень точные и короткие выражения, а таких моментов на стройке в день – десятки. Поэтому спустись, пожалуйста, на мой теперешний уровень.*

– Вернемся к твоему примеру с «пропавшим» руководством. Какие были возможные варианты развития событий?

– *Два мы уже обсудили: выборы и просто кинуть. Еще у них могли счет заблокировать; могли кредит ождать на строительство объекта; возможно, какая-то проверка или аудит был на предприятии; бывает, что один из подрядчиков подводит, и тогда заказчик перестает со всеми остальными на связь выходить, пока с ситуацией не разберется...*

– У тебя, смотрю, большой опыт?

– *Да уж, жизнь не сахар.*

– Хорошо, пока хватит вариантов, хотя их гораздо больше.

– *Согласен.*

– Теперь такой вопрос: даже зная о варианте с выборами, в следующей подобной ситуации ты к какому развитию событий будешь себя готовить?

– Конечно, к тому, где нужно свои интересы защищать.

– А почему именно к нему?

– Странный вопрос! Просто вижу, как наш мир устроен: порядочных людей всё меньше. Многие уже давно живут по принципу «не обманешь – не проживешь».

– Не хочется, но придется с тобой согласиться. Хоть это и уводит в сторону, но давай тогда сначала разберемся с этим современным жизненным принципом, а вопрос поставим следующий: «Что нужно сделать, чтобы изменить современный вектор с обмана на честность и открытость, пребывая при этом в изобилии?»

– Очередная утопия.

– Тебе нравится жить в современных реалиях или готов попробовать?

– Я так понимаю, что разговор может затянуться. Может, найдем место поуютнее?

– Я не против.

Через полчаса в фойе театра.

– Почему мы пришли сюда?

– Пока не знаю, но мне показалось, что это место пропитано творческой энергией, а она нам сейчас понадобится. Ты хотел пойти в кафе?

– В твоей компании всё равно толком не поешь, так что давай продолжим разговор. Ты рассчитываешь найти ответ на этот вопрос?

– Отвечая на твой вопрос, могу сразу объяснить, как ра-

ботають наши эмоции. Тот вопрос, который я полчаса назад озвучил про современный вектор, для обычного человека является сложным, а поиск ответа видится как утопия. Но! Вот теперь внимательно проследи за своими ощущениями: если бы тебе выпала подобная задача, что бы ты испытал?

– *Я уже сказал, что это утопия, и ответа нет.*

– Ты не понял: я спросил не о наличии или отсутствии ответа, а про необходимость найти ответ. Твоя задача – найти ответ, любым способом.

– *Но как я его найду, если его нет?*

– Почему ты решил, что его нет? Я вот, например, думаю, что он есть.

– *Ну так и ищи его сам.*

– Я-то найду, не переживай, просто ты сам находишься в шаге от него. Неужели тебе неинтересно самому получить ответ? Видишь, я даже не говорю «найти», а говорю «получить».

– *Интересно, конечно, только я очерствел немного на стройке за это время, да и тебя рядом не было.*

– А меня рядом и не будет всё время: это твоя жизнь, поэтому выбирай сам, черстветь тебе или нет, идти туда, где интересно, или быть марионеткой своих рефлексов.

Держи палочку-выручалочку: тебе нужен даже не сам ответ или путь к нему, а знание о том, что ответ существует.

Вернемся к твоим ощущениям. Итак, рядом с тобой стоит человек с пистолетом и требует, чтобы ты нашел ответ на

вопрос: «Что нужно сделать, чтобы изменить современный вектор с обмана на честность и открытость, пребывая при этом в изобилии?» Расскажи о своих ощущениях и эмоциях.

– *Первое – это, естественно, страх.*

– Почему?

– *Что значит «почему»? А ты бы что, радовался?*

– Нет, не радовался, просто дал бы ответ, тем самым решив ситуацию. Об этом я тебе и говорю: ты считаешь, что чего-то не существует (в твоём случае ответа) и испытываешь эмоцию (в твоём случае страх); а я знаю, что существует ВСЁ и, знание этого, не вызывает во мне ответных эмоций на внешние обстоятельства. Понятно?

– *В голове что-то щелкает, дай время отдышаться.*

– Самому в свое время это показалось очень спорным, поэтому для себя решил другие эмоции рассмотреть.

– *Вот именно: со страхом, может, это и сработало, а что про другие эмоции скажешь? Та же самая радость.*

– Нужен пример, так будет понятней.

– *Например, подарок на день рождения.*

– С подробностями.

– *Зануда. Ладно: один из супругов или партнеров дарит другому новый телефон, машину, квартиру, яхту, самолет.*

– Что ты почувствуешь, если тебе супруга подарит яхту на день рождения?

– *Ты издеваешься?*

– А ты? Я тебя попросил пример привести – ты привел,

вот я с одной из его частей и решил поработать. Что тебя смутило?

– *Хорошо, давай рассмотрим только телефон. Допустим, я дарю своей супруге новый телефон.*

– Тебе интересно разобрать именно эту ситуацию, или найдем что-то более эмоциональное? Например, какое-нибудь достижение твоих близких.

– *Да, есть один пример, который меня действительно эмоционально вдохновляет. Даже боюсь тебе его озвучивать, так как ты можешь его «нейтрализовать», а он многое значит для меня.*

– Страх – это тоже эмоция (только что об этом говорили), вызванная тем, что ты позволяешь негативному исходу реализовываться с большей вероятностью, чем позитивному. Это глубоко сидит в каждом человеке, поэтому мы так искренне радуемся чему-то хорошему, что приходит в нашу жизнь, потому что внутренняя вероятность, «выделенная» нами для реализации хорошего, крайне низка.

– *У меня вопрос: это же материал для второй книги?*

– А я тебе не сказал? Да, уже пишу вторую, и точно будет третья.

– *Тогда я спокоен. Говори всё, что хочешь, используй любые обороты речи и образные выражения: всё равно догонять твою мысль буду, перелистывая книжку.*

– ...?!

– *Что? А, ты пример ждешь. Хорошо, вот он: моя мама*

очень любит вязать, я бы даже сказал, создавать произведения искусства при помощи вязания, а также она обучает этому ремеслу. Недавно моя мама обучала созданию...

– Как ты заговорил!

– Пожалуйста, не перебивай. Я тебе говорил: для меня ее творчество многое значит.

– Я вижу и понимаю, поэтому и перебиваю.

– В смысле?

– Ты стал сваливаться в эмоции: чем больше их будет, тем тяжелее тебя оттуда вытащить.

– Вопрос только, зачем меня оттуда вытаскивать?

– Скоро поймешь, продолжай.

– Так вот, в ноябре она обучала своих учеников созданию символов наступающего года – вязаных мышат. Они получились такие красивые, живые, с длинными ресничками, что все, кому я их показывал, просили сделать и для них тоже, для подарка. Мне было безумно приятно и радостно за мою маму, что она не только способна создавать подобную красоту, но и, что важнее, обучать других созданию красоты.

– Вот тут уже ты меня подловил!

– Каким образом?

– Думал, что разговор поведешь в другое русло, но ты говоришь о радости не как об эмоции.

– Я говорю о том, что чувствую.

– Нет, ты говоришь о том, что уже ЗНАЕШЬ, поэтому я

и сказал, что ты меня подловил. Ты говоришь не об эмоции, а о СОСТОЯНИИ, то есть не о реакции на «неожиданное» радостное событие, а о знании, что всё именно так и есть.

Почувствуй разницу между верой и знанием, эмоцией и состоянием, и ты поймешь мою реакцию. А точнее, ее отсутствие при встрече с тобой.

– Когда я сам первый раз увидел мышонка, сделанного ее руками, конечно, он мне понравился, потому что его сделала моя мама. Я тогда еще подумал: как здорово, что она в своем возрасте способна создавать такую красоту. Но буквально на следующий день, моя радость и восторг превратились в мысль: «Будет неправильно, если люди не узнают о таком таланте».

– Не смотри на меня так: я видел фотографию того мышонка у тебя в соцсетях – он потрясающ.

– Вот! А моя радость стала печалью, с которой я и уехал на объект на три месяца. Но сейчас, когда я уже убедился и получил знание о том, что ее талант не просто не пропал, но и размножился в ее учениках, моя радость за нее так и останется радостью.

– Поэтому я, даже при желании, не смог бы поколебать твое знание о мастерстве твоей мамы. Как там говорится: знание – сила?

– Спасибо тебе!

– Внимание, вопрос: за что?

– За то, что убираешь мой внутренний «мусор». Нам са-

ним всегда не до этого, нам важнее с результатами внутреннего «мусора» бороться, вместо того чтобы порядок навести.

– Тогда лови еще один вопрос в завершение нашего разговора (а мы его уже завершаем): радуга существует?

– *Стоп, какая радуга? У нас там глобальный вопрос висит про обман, честность и изобилие.*

– Я тоже понял, что данный вопрос очень обширный и, скорее всего, он станет вопросом всей книги, а не только одной главы, поэтому давай начнем двигаться к ответу поступательно. Итак, радуга существует?

– *Можно я просто молча поприсутствую в нашем разговоре?*

– Нельзя. Ты видишь радугу, но существует ли она?

– *Только как оптическое явление.*

– Мы видим отдельные цвета, причем не все, а только те, что способен увидеть глаз, и в то же время понимаем, что вместе они свет солнца. Определенного цвета по отдельности не существует: он результат преломления разночастотных волн, посылаемых солнцем. Не будь эффекта преломления – не было бы и радуги. Мы видим радугу не потому, что она существует, а потому что есть эффект преломления, то есть единый луч имеет свойство под воздействием внешних факторов разбиваться (расслаиваться), менять направление, «окрашиваться» в видимые цвета.

Касательно нашего случая, эмоций по отдельности не су-

ществует: они так же продукт «преломления» нашим сознанием единого «луча» восприятия мира, который мы не замечаем (я имею в виду единый «луч»), как не замечаем как что-то отдельное свет солнца. Позже я объясню тебе это на уровне физических ощущений.

– Уже знаю, с чего начнется наша следующая встреча.

– То есть на данный момент тебе всё понятно?

– Шутить? Я еще в первой книге-то не всё разобрал, хотя там и пометки делал, и подчеркивал что-то важное для себя. Вообще не понимаю, как у тебя самого так всё стройно в голове уложено? Говоришь об абсолютно разных вещах, часто даже взаимоисключающих друг друга, а потом, бац, и одной фразой всё «склеиваешь».

– Думаю, у меня есть ответ на этот вопрос. Даже не ответ, а....

– Поясню, почему я сказал, что знаю, с чего наша встреча начнется. Тот объект, на котором мы сейчас работаем, достаточно крупный, и на нем собрались люди со всей страны. Лично мне было очень интересно наблюдать, как те или иные географические, культурные и прочие особенности влияют на образ жизни людей, их поведение, кухню, общение между собой и с другими. И в этих наблюдениях я познакомился с парнем (мне тогда показалось, что он гораздо моложе меня) с Дальнего Востока. Сначала даже не понял, что именно меня в нем привлекло: обычный парень, спокойный, рассудительный, вперед не рвется, но всегда был в

нужном месте в нужное время, мог решить любую задачу. То есть, с одной стороны, в делах абсолютно незаметный, но в то же время, везде, где возникала проблема, а потом она же получала красивое решение, рядом был он.

А потом меня осенило: по поведению он был точная копия тебя!

– Прям копия?

– Ну, конечно, не копия: ты же у нас единственный и неповторимый. На самом деле, я в нем не то чтобы копию твою увидел, а возможность поддержки с его стороны, так как очень мне наших с тобой дискуссий не хватало. Не суть. В общем, как-то раз мы в обед с ним пересеклись, и знаешь, что оказалось?

– Судя по твоему восторженному виду, он оказался ближайшим родственником нашего президента?

– Почти: он тебя знает!

– О как!

– Как тебе такая новость?

– Пока никак, но я на секунду удивился, поэтому пополнию этой историей общую «копилку» впечатлений. И да, мне интересно, что это за парень, и знаю ли я его?

– Знаешь! Десять лет назад вы обучались вместе с ним у одного Наставника! Вас было человек двадцать со всей страны и даже из-за рубежа! Он мне рассказал про ваше обучение, про его и твои успехи, про то, что у тебя была своя школа, и много чего еще!

– Возможно, я понимаю, о ком ты, хотя у меня отложилось, что он с Алтая был.

– *Точно! Он тогда жил на Алтае, а сейчас перебрался на Дальний Восток. Но я не о нем хотел поговорить. Ты сегодня много раз повторил слово «ощущения», а, по его словам, в твоей школе был целый блок работы с ощущениями.*

– У меня уже давно нет школы, а работу с ощущениями я давал не в рамках школы, а значительно позже на специальных семинарах, которые также в данный момент не провожу. О причинах расскажу, но...

Давай поступим следующим образом: я тебе пришлю конспект семинара по работе с ощущениями, а после поговорим.? Ты найдешь там много нового и необычного, в том числе ответ на вопрос: «Как всё стройно уложить в голове?», а самое главное: – «Куда, именно, в голове это укладывается?»»

– *На почту пришлешь?*

– Диктуй адрес.

– *Получил. Ух ты! А почему такое название?*

– Прочтешь – узнаешь.

Глава 3

Реализация со скоростью 2200 км/с

В этой главе приводится текст с семинара под названием «Реализация со скоростью 2200 км/с», который разработал и проводил Господин Нейтральный. Оформление текста в данной главе отличается от остальных глав. Читайте ее как самостоятельную книгу в книге.

Цель семинара

Все великие учителя и мастера в один голос заявляют: если мы будем благодарны за то, что имеем, то получим то, что хотим. И действительно, жизнь подтверждает этот факт: когда мы находимся в состоянии благодарности, то чувствуем себя лучше, спокойнее, счастливее, а объекты благодарности появляются в нашей жизни легко и всё в большем объеме.

Цель семинара – это выяснить физику процесса привлечения чего-либо при помощи благодарности. Именно физику, то есть мы не будем использовать пространственные или эзотерические понятия, а сделаем выводы на основе научных работ и результатов опытов ученых, чтобы ответ можно было «пощупать» руками.

Зная, как работает инструмент благодарности¹, мы сможем использовать его для привлечения не только того, что уже есть, а вообще всего, что хотим!

¹ Благодарность (от «благо дарить») – чувство признательности за сделанное добро, например, за оказанное внимание или услугу, а также различные способы выражения этого чувства, в том числе и официальные меры поощрения («Википедия»).

Эксперимент с глицерином.

Работа с ощущениями

В этом состоит один из величайших секретов жизни – исцелить душу с помощью ощущений и исцелить ощущения силой души.
Оскар Уайлд. «Портрет Дориана Грея»

Благодарность можно рассматривать как эмоцию или чувство, но так как мы изначально решили уйти от абстрактных понятий, то возьмем объектом нашего внимания ОЩУЩЕНИЕ благодарности!

Есть такой широко известный эксперимент. Если человеку завязать глаза, заткнуть уши и погрузить его в ванну, заполненную теплым глицерином (нагретым до температуры тела – 36,6 °С), мы, таким образом, прекратим доступ к человеческому телу абсолютно всех внешних импульсов: звуковых, зрительных, осязательных. Тело, плавающее в теплом глицерине, никак не ощущает окружающее пространство: глаза не видят, уши не слышат, – человек в таком состоянии просто оторван от внешнего мира. Ощущений нет вообще никаких. Что же происходит в итоге? Эксперимент показывает, что сознание в таком состоянии просто не способно функционировать, мозг автоматически и почти мгновенно погружается сначала в сон, а затем происходит потеря

сознания! Это результат того, что мозг лишается импульсов от внешней среды.

Из этого эксперимента можно сделать вывод:
наше сознание – это наши ощущения!

Давайте теперь сами поэкспериментируем с ощущениями и выполним следующие задания.

Задание 1. Представьте, что вас просят выполнить какое-то действие, которое вам кажется абсолютно не сложным и выполнимым (например, к вам приехали родственники и привезли вкусных фруктов, но, чтобы их поесть, надо помыть руки). И вот вы, услышав эту просьбу (в нашем случае помыть руки), говорите: «Да, я сделаю это!», встаете или делаете шаг, с решимостью выполнить это действие. В тот самый момент, когда вы решаетесь совершить это действие (напоминаю: действие должно казаться абсолютно выполнимым), сосредоточьтесь на ощущениях в голове (мозге), поймите ту область, которая включается в работу. Повторите несколько раз это действие, можно с разными задачами, для того, чтобы явно ощутить область, отвечающую за решение абсолютно реальных (на ваш взгляд) задач!

Задание 2. Во втором случае будем делать то же самое, только задачу возьмем такую, чтобы она ощущалась как аб-

солютно невыполнимая, либо очень сложная (например: вам звонит самый дорогой вам человек и просит в течение часа привезти большую сумму денег, которой у вас нет, но это вопрос жизни и смерти, а времени очень мало. Так как это очень близкий вам человек, то вы соглашаетесь ему помочь). Как и в задании 1, проследите, в каком месте находятся ощущения в мозгу при решении задачи, воспринимаемой как невыполнимая, но необходимая.

Результатом ваших экспериментов станет понимание, что ощущение выполнимой задачи находится в лобной части мозга, а сложной или невыполнимой – в средней, центральной части.

Но это только наше восприятие ситуации, и оно никак не отражает реальное положение дел: являются ли эти задачи – выполнимыми или нет.

Подумайте сами: помыть руки – что может быть проще. Хотя вероятность помыть руки не столь велика, как кажется: воду могут отключить, или она окажется ржавой, ванна или туалет заняты, закончится мыло, вам позвонят, и срочно нужно будет уехать, отключат свет, заболит живот или зуб, и будет не до фруктов... Мы не берем в расчет эти возможные события и сосредотачиваемся только на идеальном варианте, именно он и реализуется.

А что если переместить восприятие невыполнимой задачи в область восприятия выполнимой?

Задание 3. Берем задачу из задания 2 (близкий человек просит срочно большую сумму денег); находим область мозга, в которой она ощущается (приблизительно в центральной части) и направлением внимания смещаем ее в лобную часть, туда, где находятся абсолютно решаемые задачи (мытьё рук). То есть в конечном итоге вы должны обдумывать и ощущать задачу из задания 2 в лобной части. С первого раза может не получиться, и задача будет постоянно, как на резинке, отскакивать в «привычное» для нее место. Тут нужна тренировка. После того как удастся зафиксировать ощущение в лобной части, оцените, как теперь воспринимается задача, есть ли пути решения.

Цель задания 3 – понять: как только мы включаем в работу лобную часть мозга, любая задача становится (ощущается) выполнимой!

Поэкспериментируйте со смещением различных задач из одной области в другую, и вы заметите, что не сама задача определяет сложность, а та часть мозга, которая задействована в работе!

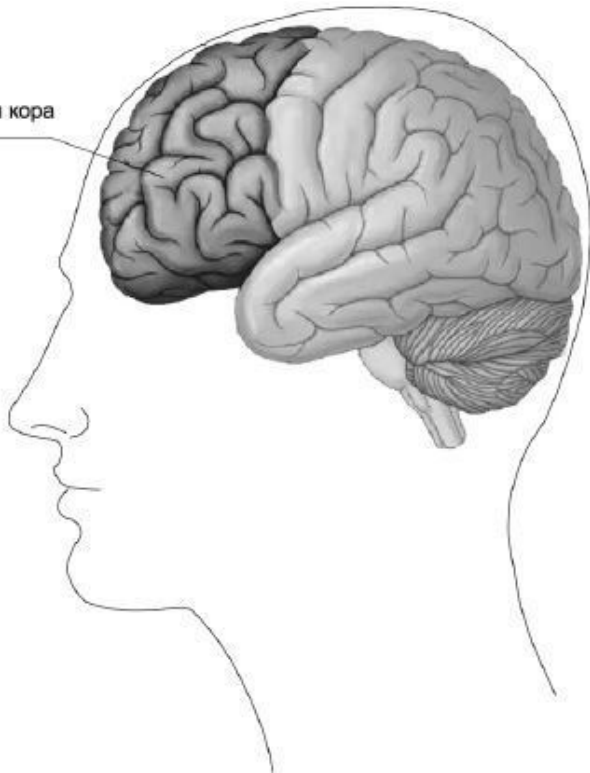
Ответ ученых: история и современные исследования

*Имей мужество пользоваться собственным умом.
Иммануил Кант*

Недавно канадские ученые проводили исследование мозга с целью выяснить, в какой области находятся (локализуются) те или иные эмоции у мужчин и женщин. Как и в любом исследовании, помимо ответов на основной вопрос, также были получены различные побочные результаты, которые были законспектированы и внесены в итоговый отчет.

Одним из открытий ученых было то, что при исследовании префронтальной коры головного мозга (на рисунке выделено темным цветом), выявилось уникальное свойство этой области: РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ! То есть не обдумывание, выстраивание, а именно решение проблем! Так же, цитирую: «Главная особенность в том, что этот отдел мозга не «видит» разницы между регуляцией внутренних процессов организма и следованием социальным рамкам внешнего поведения».

Префронтальная кора



Соответственно, когда перед нами стоит какая-то задача, мы просто мысленно переносим ее в префронтальную кору, где она «приобретает статус» решаемой, и весь организм переходит в режим решения, причем делает это всеми доступными способами, так как не ограничивает себя социальными рамками (читай «приобретенными рефлексами»).

Как пример того, что данная теория имеет подтверждение, вспомните, какое движение вы делаете, когда закончили большое и важное дело и понимаете: теперь можно отдохнуть.



Вы закидываете руки за голову и размещаете их в основании черепа, тем самым дополнительно активизируя эту область. Посмотрите на френологическую карту: тут располагается область удовольствия (в том числе сексуального).

А когда вы чем-то расстроены?



В этом случае ваши ладони прижимаются к вискам, а здесь уже находится модулирующая система. Ее функция – оптимизировать уровень бодрствования в отношении выполняемой деятельности и обуславливать адекватный выбор поведения в соответствии с актуализированной потребно-

стью. Только в условиях оптимального бодрствования человек может наилучшим образом принимать и перерабатывать информацию, вызывать в памяти нужные избирательные системы связей, программировать деятельность, осуществлять контроль над ней.

Теперь подумайте сами, как можно использовать данные знания:

- хотите отдохнуть и получить удовольствие от всего, что с вами происходит, – перенесите свое внимание в область удовольствия;
- нужны крепкие семейные отношения – включайте соответствующую область;
- перед вами стоит сложная задача – поручите ее решение префронтальной коре;
- не можете настроиться на работу – примените модуляцию;
- страдаете от недостатка смелости – посмотрите на карту, найдите на ней зону «смелости», а дальше – по инструкции!

Мы обсудили, как важны наши ощущения; получили инструмент для работы с ощущениями; узнали о различных областях мозга, оказывающих определенное воздействие на нашу жизнь и формирование характера. Пора двигаться дальше к поиску ответа на основной вопрос: «что наделяет благодарностью такой силой?»

Но перед этим мы найдем причину всего того, что нами управляет!

Итак...

Почему мы делаем то, что делаем?

*Причина принятия окончательного решения
остается
неизвестной наблюдателю, а часто и самому
принимающему решение человеку.
Джон Кеннеди*

Пришло время определить, что является движущей силой для наших действий. Сделать это проще всего, если представить любой процесс в виде уравнения, где в левой части будут затрачиваемые ресурсы для получения чего-либо, а в правой части – результат (совокупность того, что получаем).

Для примера возьмем самую обычную ситуацию: молодой человек получил первую зарплату и решил это событие отметить со своей девушкой в ресторане.

Ресурсы (затраты)

1. Время (В) — Время, затраченное на посещение ресторана.
2. Деньги (Д) — В нашем случае деньги получены в результате того, что молодой человек отдал часть своего времени (В) для работы, а также в результате навыков, полученных также с течением времени (В). Получается, что $Д = В$.
3. Физические затраты (Ф) — до ресторана нужно доехать.
4. Умственные (У) — подбор ресторана, заказ блюд.
5. Эмоциональные (Э) — при выборе ресторана, времени посещения, формы одежды основным определителем для принятия решения является эмоциональная составляющая.

Результат

1. Чувство насыщения физического (Ф).
2. Чувство удовлетворения потребности отдохнуть, сменить обстановку, то есть умственное (У).
3. Положительные эмоции (Э) от первых двух пунктов.
4. Память (П) — памятный, яркий момент в жизни, который приятно вспоминать, и которым хочется делиться.

Итоговое уравнение будет выглядеть так:

$$\mathbf{В + Ф + У + Э = Ф + У + Э + П.}$$

Сокращая подобные, получаем:

В = П,

Или, другими словами, мы тратим время (В), чтобы насытить свою память (П) яркими моментами!

Любое другое действие, если его представить в виде уравнения, а потом сократить подобные, приведет к такому же равенству. Любое! Поэкспериментируйте!

Осталось понять:

- Что такое время?
- Что такое память?

...И ключи от счастья у нас в кармане!

Что такое время?

Час ребенка длиннее, чем день старика.
Артур Шопенгауэр

Какое из понятий времени стоит рассматривать в приведенном ранее уравнении?

Конечно же, это не то время, которое показывают куранты или часы на руке, – это всего лишь физические величины, привязанные к скорости движения Земли и вращения ее вокруг орбиты, а они, в свою очередь, зависят от массы планеты и силы притяжения. Понятно, что молодой человек со своей девушкой в ресторане тратят не этот ресурс для получения яркого памятного момента.

Тогда что же это за время или энергия, которой все обладают и которая является источником получения желаемого?

Впервые понятие времени было сформулировано советским астрофизиком Николаем Александровичем Козыревым. Козырев изучал звезды, и ему не давала покоя мысль, что Солнце с течением времени не уменьшается, а, наоборот, увеличивается. В результате родилась его теория времени. Ученый очень много экспериментировал и проводил опыты, не только в СССР, но и в Германии, США, Японии, Тибете.

По Козыреву:

«Время – это скорость перехода причины в следствие».

Ученый рассматривал время как энергию, которая питает всё вокруг, в том числе звезды, и при этом обладает внутренней скоростью. В результате экспериментов была получена эта скорость: **2200 км/с!** Это – та скорость, с которой на планете Земля причина переходит в следствие!

Для сравнения:

- скорость света – 300 000 км/с;
- скорость движения Земли вокруг Солнца – 30 км/с;
- скорость вращения Земли вокруг своей оси – 465 м/с;
- скорость звука – 331 м/с;
- скорость нервного импульса – От 1 до 120 м/с.

Следующим важным открытием ученого (доказанным экспериментально) стало определение направления движения энергии времени. Так вот, опыты и эксперименты доказали, что...

...Время (энергия времени) течет как от причины к следствию, так и от следствия к причине!

(Важное дополнение, по Козыреву: течение времени является однонаправленным, то есть само время повернуть вспять нельзя, местами меняются только причина и следствие!)

Здесь стоит пояснить данное открытие, потому что, поняв

это свойство времени, можно идентифицировать все свои ошибки, а самое главное – понять, как работает инструмент благодарности.

Итак, если бы время текло только от причины к следствию, то в благодарности не было смысла (именно как инструмента привлечения чего-либо), так как это представляло бы просто констатацию факта получения желаемого после проведенных действий (действие – причина, получение – следствие). Если же рассматривать благодарность с учетом свойства смены положения причины и следствия на пути движения энергии, всё становится на свои места.

Искренняя благодарность за что-либо (событие, явление, обладание и прочее) заставляет «вибрировать» на его частоте максимально интенсивно. С одной стороны, это следствие; но по факту, в ответ, мы начинаем получать еще больше того, что вызывало в нас эту благодарность, то есть получать еще больше причины!

Мы рассмотрели случай ПОЛУЧЕНИЯ чего-либо, используя свойство разнонаправленности течения энергии времени (термин «разнонаправленность» по отношению к энергии времени, неверен, так как она однонаправленна, но будем применять его касательно свойства течь от причины к следствию и наоборот). Но есть и противоположные резуль-

таты. Например, если мы чего-то очень хотим, допустим автомобиль, то давайте разберемся, что может являться причиной данного желания:

- у меня нет автомобиля;
- мой автомобиль недостаточно хорош;
- я бы купил другой, но сейчас нет денег;
- у соседа лучше...

Эти мысли являются следствием, а так, как время может двигаться от следствия к причине, то в результате и будут в жизни реализовываться причины вашего желания, то есть автомобиля не будет, либо он так и останется недостаточно хорошим, либо денег не будет, или соседский автомобиль станет еще лучше!

Чтобы запустить механизм благодарности себе на пользу, есть два выхода:

1. Изменить причину (желать чего-то не потому, что этого нет, а потому, что когда это будет, то обязательно принесет радость и благодарность).

2. Начать благодарить и радоваться уже сейчас, до того, как желаемое придет в вашу жизнь (запустить механизм получения причины).

Говоря о времени и его энергии, следует обязательно упомянуть о еще одном очень важном параметре – плотности.

Козырев ввел понятие плотности времени, когда изучал гору Кайлас на Тибете. Там есть место, которое местные называют «Долина смерти». Исследования показывают, что

люди, находящиеся в этом месте, за 12 часов физического времени успевают прожить около двух недель: у них отрастают волосы, ногти в соответствии с этим промежутком.

Вернувшись из Тибета, ученые продолжили исследовать данное свойство и пришли к такому выводу:...

...плотность времени – отношение затрачиваемой энергии времени к единице физического времени!

Давайте представим себе двух близнецов, с абсолютно одинаковыми физическими данными, но живущих в разных условиях. Один из них живет в свое удовольствие: у него пассивный доход, который позволяет ему отдыхать в любой точке мира, кататься на лыжах, яхтах, посещать фестивали, общаться с такими же, как он. Второй – более ответственный: он работает на большом предприятии, у него высокая должность; он руководит многочисленным коллективом, постоянно находится на совещаниях, в том числе министерских, всегда ходит в строгом костюме, каждый вечер готовится к следующему дню, составляя список дел и распоряжений.

А теперь, основываясь на своих ощущениях, ответьте на несколько вопросов:

- Чья жизнь более яркая и насыщенная?
- У кого движения более легкие и естественные?
- С кем из братьев вы бы хотели оказаться в одной компании?
- Какой из близнецов проживет дольше?

Конечно, большинство людей в своих ответах укажет на

первого брата. Задавая такие вопросы, мы мысленно представляем себя и наши обычные ощущения в подобных ситуациях, и именно наша реакция, а не аналитическое рассуждение становится ответом на эти вопросы. Пример с братьями ярко отражает понятие плотности: как это сказывается на наших результатах, наших движениях, отношении к нам других людей, и, в конце концов, на продолжительности физической жизни. А наши ответы на вопросы характеризуют нашу обычную реакцию (и, как нам кажется, другой и быть не может) на обычные жизненные ситуации.

Тогда ответим на следующий вопрос: «А что должно случиться, чтобы мы в своих ответах выбрали второго брата?»

Давайте опять представим, что второй брат просто обожает свою работу: каждое утро вскакивает с кровати с огромным желанием сделать очередной мощный шаг в реализации своих грандиозных планов; его костюм сшит по заказу и подчеркивает его целеустремленность; подчиненные уважают и любят его, а высокое начальство считает незаменимым и лучшим специалистом.

Попробуйте сейчас однозначно ответить на те же вопросы. После такого описания второго брата мы уже ощущаем в его жизни наличие легкости (читай «меньшей плотности»), и нам уже сложнее сделать выбор.

Плотность времени – очень важный параметр, которым мы должны научиться управлять осознанно, так как в конечном счете плотность влияет даже на продолжительность фи-

зической жизни.

Чтобы понять, для чего мы в тех или иных случаях делаем выбор в пользу уплотнения времени, рассмотрим еще несколько примеров.

Подводная лодка. Субмарина находится на поверхности, движется со средней скоростью, все системы работают в штатном режиме с минимальной нагрузкой. Вдруг появляется вражеский корабль. Для того чтобы подводной лодке оказаться в безопасности, ей нужно погрузиться как можно глубже под воду. Для этого в балластные цистерны закачивают воду, и лодка увеличивает свою массу, а так как объем остается тот же, то, соответственно, увеличивается плотность субмарины. При большей плотности подлодка опускается на дно и продолжает двигаться дальше, но все системы жизнеобеспечения уже работают на полную мощность, а скорость движения падает.

Другой пример: что произойдет с трусливой собакой, если вы на нее замахнетесь? Она вся сожмется, то есть уменьшит свой объем, а так как масса собаки останется той же, то возрастет «плотность» собаки. А если, наоборот, собака не испугается, то ее шерсть и хвост встанут дыбом – увеличится объем, уменьшится плотность.

Можно привести много подобных примеров, но смысл, думаю, уже понятен: в момент страха, обороны, беспокойства, сомнений, переживаний мы становимся «плотнее», быстрее расходует энергию времени (свою жизнь) в едини-

цу физического времени. В окружении людей, которым вы полностью доверяете, время летит незаметно, и именно тогда вы обладаете минимальной «плотностью».

Вывод такой: доверяйте, дружите, будьте уверены в себе, научитесь расслабляться, будьте искренни и знайте: когда почувствуете в теле увеличивающуюся плотность, значит, вы заходите в «Долину смерти».

В доказательство того, что акцент именно на легкости, дружбе, открытости приводит к счастью, можно привести данные статистики.

Если вы забьете в поисковой системе запрос «самая счастливая страна», то список первых трех будет приблизительно таким:

1. Швейцария.
2. Исландия.
3. Канада.

А дальше узнайте, сколько каждая из этих стран тратит на свою оборону, при среднем мировом показателе 2,3 % от ВВП. Так вот, затраты Швейцарии составляют 0,6 %, Исландии – 0,1–0,2 %, Канады – 1,0 % (здесь надо учесть, что Канада соседствует с США, затраты которых – 3,5–4,5 %, а с учетом размеров ВВП Америки этот процент составляет треть всего мирового бюджета на оборону). При этом затраты этих трех стран-«счастливчиков» снижаются каждый год.

Если вы встретите на улице счастливую семью, которая отлично проводит время, радуясь всему, вы сможете себе

представить, что они живут в Саудовской Аравии? Странный вопрос, так как данное государство не ассоциируется со счастьем, легкостью и безмятежностью. И, возможно, одно из объяснений этому: что бюджет Саудовской Аравии на оборону составляет 13,4 % ВВП.

Но самая счастливая страна в мире – это Бутан. Единственная страна, где есть Министерство счастья, в обязанности которого входит, чтобы уровень счастья населения не снижался! И результат работы этих «бюрократов» – 85 % счастливых и очень счастливых людей. На свою оборону Бутан за последние 10 лет не потратил ни копейки, так же как и Бермуды, Багамы, Коморские острова, Доминикана, Гонконг, Лихтенштейн, Люксембург, Мальдивы, Монако!

Поэтому, тратьте свою энергию на дружбу, на дипломатические отношения, на предоставление условий!

Что такое память?

Многие путают свое воображение со своей памятью.

Генри Уилер Шоу

В правой части уравнения, рассмотренного в главе «Почему мы делаем то, что делаем?», мы получили показатель П, которым мы обозначили отложение в памяти какого-то момента. Левую часть уравнения (В – Время) мы разобрали, пришла очередь памяти (П).

Память – форма психического отражения действительности, способность организма закреплять, сохранять и воспроизводить информацию о внешнем мире и о своем внутреннем состоянии, для дальнейшего его использования в процессе жизнедеятельности.

Нам кажется, что все наши воспоминания, то есть то, свидетелем чего мы явились, неизменны, как кадры киноплёнки, или высечены в камне. Но первая часть определения понятия памяти (психическое отражение действительности) и наш личный опыт говорят о том, что данные утверждения неверны. Вспомните, как часто вы слышали или сами проносили фразы вроде: «Как я понимаю своих родителей», «Как же я был(а) слеп(а)», «Теперь я осознаю, что это были мои лучшие годы». В результате, у говорящего такие слова, происходит трансформация воспоминаний и всех цепочек

чек событий: они могут быть перевернуты с ног на голову. И вот уже мы с большим теплом смотрим на своих родителей, злимся на себя, что не могли понять их прежде, хотя минутой раньше мы с ними не разговаривали. Мы обижались на них из-за того, что смотрели на ситуацию только со своей стороны.

Рассмотрим еще пример: молодой человек со своей девушкой находится в экзотическом ресторане, который, в свою очередь, располагается в крупном торговом центре. Еда оказывается настолько экзотической, что молодому человеку нужно срочно отлучиться. Но, когда он приходит в туалет, то оказывается, что мужской в данный момент закрыт на ремонт, а другой ближайший находится достаточно далеко, чтобы в таком положении до него можно было добраться без потерь.

Ситуация абсолютно житейская и нейтральная, каждый может оказаться в такой. Но как поступить молодому человеку? Если отбросить все эмоции и социальные рамки (то есть оставить ситуацию такой, какая она есть, нейтральной), то самое логичное – это зайти в женский туалет. И молодой человек принимает единственно верное решение: заходит в женскую уборную.

А теперь представьте, как эту историю воспримут:

- друзья молодого человека;
- его девушка;
- женщины, которые находились внутри;

- мужа этих женщин.

То есть мы имеем изначально нейтральную ситуацию, но в памяти у вовлеченных в нее людей отложатся совершенно разные, не похожие друг на друга истории. Именно так и работает наша память: мы запоминаем не саму историю, а ее психическое отражение.

Вторая часть определения памяти (закрепление, сохранение информации) научно не подтверждена. До сих пор ученые не понимают, где именно хранится и собирается информация. И хранится ли вообще.

Но при этом доказано, что клетки мозга за 2–4 года (по другим сведениям, за 7 лет) полностью меняются, то есть через 2–4 года мы имеем совершенно другой мозг, а соответственно, все события, если они «записаны», должны постоянно «переписываться» в новое место. Также доказано, что в состоянии гипноза мы способны воспроизвести абсолютно полную информацию о происходивших событиях, участниками которых мы были, даже если эти события происходили у нас за спиной и мы чисто физически не могли их запомнить.

Исходя из вышесказанного, логично предположить, что наша память – это не сохраненная информация (как на компьютере), а «фильтр», через который мы смотрим на происходившие с нами события, и возможность возвращаться и повторно прокручивать мысленно эти события.

В священных писаниях говорится (в частности, в Кора-

не, Тафсир ас-Саади, сура «Фуссылят», аят 21), что в конце жизни каждый орган нашего тела будет свидетельствовать против нас. Что тут имеется в виду? Можно ли по состоянию сердца, печени, крови, кожи и прочих органов понять, какую жизнь вел человек, чем питался, как относился к своему здоровью? Конечно, можно! А как понять, какими чертами характера он обладал, как относился к другим, чему радовался? Именно здесь «оценивать» будут состояние нашего «фильтра»!

А что произойдет с этим «фильтром», если мы будем обладать максимальным опытом: посетим все уголки планеты, сможем общаться на всех языках, испытаем все возможные эмоции и удовольствия, попробуем все блюда мира, поучастуем во всех соревнованиях, получим все награды? В результате «фильтр» станет настолько прозрачным, что перестанет влиять на психическую окраску событий, и у нас останется Чистое Восприятие!

Другими словами, мы тратим свое время на то, чтобы максимально насытить свой опыт, что, в свою очередь (в теории), приведет к Чистому Восприятию всего, с чем мы сталкиваемся в жизни!

СМЫСЛ ЖИЗНИ

*Стремись не к тому, чтобы добиться успеха, а
к тому,
чтобы твоя жизнь имела смысл.
Альберт Эйнштейн*

Есть категория людей, которые обладают Чистым Восприятием, которые воспринимают мир таким, какой он есть, не дают ему окраску, радуются всему новому! При этом, они обладают минимальной «плотностью», то есть они открыты, дружелюбны, любопытны, бесстрашны! Скажу больше: вы сами когда-то принадлежали к этой категории людей!

Да, это дети!

До 4–5 лет, пока еще не запущены ограничивающие рефлекторные программы, это самые счастливые люди на планете!

А чем занимается ребенок в этом возрасте? Что толкает его лизнуть качели, залезть в самую середину лужи? Что им движет, когда он берет в руки лягушку?

Каким одним словом можно описать род занятий людей с Чистым Восприятием и минимальной «плотностью»?

ИССЛЕДОВАНИЕ!

Когда ребенок лежит в кроватке и внимательно разглядывает свои руки, он их исследует. Он исследует папин нос, ко-

гда хватает его руками. Дух исследователя толкает залезть под кровать, в шкаф, на чердак.

Исследование возможностей своего организма в результате приводит к новым рекордам! Исследование планеты, Вселенной приводит к новым открытиям!

Исследование – это символ прогресса, развития, открытия ранее не изведенного!

В первоисточнике психологии Востока, книге «Бхагавад-гита», сказано:

«Аналитическое исследование материального мира приравнивается к преданному служению!», а преданное служение является смыслом жизни.

Давайте немного побудем детьми и вернем себе это ощущение исследователя. Прделайте следующее упражнение: посмотрите внимательно на свою руку, разглядите ее, как будто видите ее первый раз, и задайте максимально большое количество вопросов, например:

- Почему пальцы сгибаются именно так и что было бы, если бы они сгибались в другую сторону?
- Почему волосы растут не на всех фалангах?
- Почему ногти имеют такую форму?
- Почему кожа имеет такой цвет?
- Какой палец мне нравится больше остальных?
- Что будет, если все пальцы будут одинаковой длины?
- Иметь пять пальцев – это удобно?
- Какое положение руки мне наиболее приятно?

- Мне нравится моя рука? (Если нет, то что бы я хотел поменять?)

Цель данного упражнения – не получить ответы на эти вопросы, а проследить, какая область мозга включается в работу в процессе исследования. Вы можете взять вместо руки любую другую часть тела или предмет. Основная цель – задать как можно больше интересующих вас вопросов о предмете исследования и ощутить, какая область задействована в этом процессе.

Если вы осознанно настроитесь на объект исследования и будете задавать вопросы, которые действительно вызывают у вас интерес, то вами овладеют довольно странные ощущения: сначала покажется, что мозг полностью расслабился и выключился; потом – что включились в работу все области одновременно; а затем всё это объединится в одно общее ощущение: мозг будет расслаблен, но при этом полностью вовлечен в процесс!

Подумайте, что вас ожидает, когда вы настроите все области мозга работать одновременно и без напряжения? А ожидает вас полностью сбалансированная жизнь, полная открытий, детской радости, неповторимости, приключений!

Послесловие

Данный тренинг показывает, что путь исследователя, путь «почемучки» позволяет по-другому взглянуть на все события, происходящие в нашей жизни, на те результаты, которые мы получаем, на ресурсы, которые затрачиваем; открывает истинные причины. Как только вы начнете относиться ко всему, что вы делаете, как к исследованию, всё станет проще и понятнее. На пути исследователя вы не только получаете ответ на свой вопрос, но и продвигаетесь значительно дальше и глубже. Изначальный вопрос, который был задан: «Какой механизм привлечения лежит в основе благодарности?», в том числе привел к пониманию основной причины наших действий, внутреннего смысла движения по жизни и как это движение осуществлять.

Основное пожелание – ИССЛЕДУЙТЕ! Исследуйте всё, что попадает в поле внимания: свои ощущения, эмоции, мысли, желания, отношения, людей, книги, природу. Просто замените слово «изучение» в своем лексиконе на слово «исследование». Вспомните, какой предмет в школе у вас был самым нелюбимым, и скажите сами себе: «я исследовал...(название предмета) в школе» вместо «я изучал... в школе». Почувствуйте, насколько меньше негатива вы стали испытывать к этому предмету, а может, даже полюбили его. А как вы теперь относитесь к учителю этого предмета?

И еще в качестве примера. Если вы переживали разрыв с каким-то человеком и этот разрыв достаточно болезнен для вас, то просто исследуйте его, задавая вопросы:

- Почему каждый поступил именно так в этой ситуации?
- Что двигало каждым из них?
- Чего действительно они хотели?
- Довольны ли они результатом?
- Как в следующий раз я поступлю в подобной ситуации, чтобы все остались в выигрыше?
- Каковы были мои ощущения (напряжение, зажим, покалывание, тяжесть)?

Чем больше вопросов вы зададите, тем прозрачнее станет ситуация, а значит, не будет тяготить в будущем, и, скорее всего, не повторится.

В середине прошлого столетия ученые говорили, что человеческий мозг изучен только на 10 %. В дальнейшем появилось утверждение, что этот процент не более 5. В настоящее время, ученые придерживаются мнения, что на самом деле мы знаем не более чем об 1 % структуры мозга!

Не переставайте исследовать этот мир, раскрывайте его тайны и загадки; просыпайтесь каждое утро с желанием узнать что-то новое о себе, заглянуть за обычные рамки восприятия. Пройдите путь от дома до работы другим маршрутом, внимательно разглядывайте всё, что попадаете по дороге.

Ваши дни станут непохожими друг на друга; появится

ощущение, что сутки стали на несколько часов длиннее. Мир станет интереснее для вас, а вы – для него!

(На этом материал семинара заканчивается.)

Глава 4

Всё сложно, потому что всё просто

– Прошла почти неделя, а ты у меня даже не поинтересовался, что я думаю о твоём конспекте. Тебе разве не интересно получить обратную связь?

– Скорее нет, чем да.

– Почему?!

– Этот вопрос и послужил основной причиной, почему я закрыл школу и перестал проводить тренинги: в какой-то момент мне стало не интересно, получают мои ученики какой-либо результат или нет.

– Это убийственная мысль для любого учителя.

– Я стал искать причину: в себе, в том, что преподаю, в учениках, в их и своих результатах.

– И к чему пришел?

– Я им не нужен! Поясню: я им не нужен как внешний учитель! Да, у меня есть знания, которые позволяют сохранить молодость, здоровье, красоту, наполняют жизнь изобилием, качественными отношениями; я готов делиться этими знаниями, а ведь там не только теория или физические упражнения, но и работа с «полем», «пространством», «источником».

Но в какой-то момент я заметил, что ученики начинают

сначала зависеть от преподаваемых знаний, а потом и от личности самого учителя. Когда у ученика что-то не получается (при этом он сравнивает свои результаты с результатами учителя или других учеников), он ищет ответ в уже данном ему знании, перелистывая свои конспекты, а если не находит, то решает, что еще не всему обучился, и продолжает внимать словам или ищет другого учителя. То есть, он видит учителя только вовне, при этом сами учителя стараются поддерживать такое видение.

– *И что в этом плохого?*

– Напоминаю: я не называю что-то плохим, а что-то хорошим, но у меня есть опыт общения с «внутренним учителем» и вхождения в состояние!

– *Так, спокойно, что это начинается? Какой еще «внутренний учитель», что за вхождение в состояние?*

– Чтобы объяснить, нужно вернуться опять к моим семинарам. На тот момент, когда я решил закончить преподавание, у меня было три семинара: по физическому здоровью, по энергетике (восстановление и защита), и по ощущениям. Готовился к выходу четвертый семинар, под рабочим названием «Рефлекс крокодила». Мне тогда в руки попала интересная информация о том, как в некоторых странах местные жители охотятся на крокодилов. Оказывается, у этих животных есть врожденный рефлекс: они возвращаются в воду после выхода на сушу, строго тем же маршрутом, которым выходили. Соответственно, туземцы наблюдают за траекторией

крокодила и ставят на этом пути острые лезвия – крокодил, возвращаясь, управляемый своим рефлексом, сам себе вспарывает брюхо. Звучит жестко, даже жестоко, и я до конца не уверен, правда ли это, но это заставило меня задуматься над природой наших рефлексов.

Самый выдающийся рефлексолог, да и вообще ученый, для меня – это Бехтерев Владимир Михайлович. Я изучил множество его работ, книг, результатов исследований, хотя это, возможно, была лишь капля в море, потому как современники признавались в следующем: «Я бы поверил, что Владимир Бехтерев один сделал так много в науке и написал такое количество научных работ, если бы был уверен, что их можно прочитать за одну жизнь».

Мне запали в душу слова Бехтерева о том, что ключ к решению проблем поведения человека лежит в ПОСТОЯННОЙ осознанности (активном внимании) и наблюдении за собой. Поясню: до определенного возраста, 5–6 лет, ребенок воспринимает всю входящую в него информацию без «фильтра», иными словами, как приказ, аксиому, руководство к действию, внутренние установки, программы, приобретенные рефлексы. А какую информацию в большинстве случаев слышит ребенок в этом возрасте?

– *Мама, папа, баба, деда?*

– Самое главное забыл!

– *Агу?*

– Ага! А еще «пусси-муси», «ути-пути» и прочие невероят-

но «полезные» знания о структуре взаимоотношений между родителями и детьми.

– *Моя мама всегда говорит, что это проявление любви, это сближает ребенка и родителей, делает обоих здоровыми, чуткими.*

– И она до сих пор продолжает так делать в твой адрес?

– *Нет, конечно.*

– Она, что, не хочет проявить любовь? Или, может, вы оба уже поняли, что это унизит тебя, как личность?

– *Почему ты называешь это унижением?*

– С удовольствием бы назвал иначе. Но, когда я смотрю на ребенка, я вижу огромный потенциал, открытость, любознательность, дух исследователя, фонтан искренних чувств; я вижу личность, которая пришла обогатить свой внутренний и внешний мир. Для меня ребенок – это человек, который как минимум не хуже меня. То, что он физически меньше по размеру и менее адаптирован к существованию в этом мире, не дает права относиться к нему, как к менее развитому существу.

– *С одной стороны, ты прав, но как же различные исследования, которые говорят, что все эти «обнимашки» и нежные слова продлевают жизнь, сохраняют здоровье?*

– Ты думаешь, что долголетие и здоровье именно в «му-си-пуси»? Неужели вся сила в этом умилении? Давай лучше чуть вперед пройдем. Что слышит ребенок, когда начинает познавать мир: ходить, трогать, залезать, пробовать?

– А что он может слышать?

– Он слышит: не бегай, не трогай, вылезь оттуда, брось бяку, животик заболит, ударишься, у меня от тебя уже голова болит, сиди смирно. Понимаешь, о чем я?

– То есть большая часть программирующей информации, которая проходит, минуя «фильтр», имеет ограничивающий характер?

– Максимально ограничивающий и загоняющий в рамки! И этот эффект усугубляется тем, что ребенок получает информацию от родителей, которых воспринимает как неких «богов».

– Но это же, как бы сказать, норма? Это идет из поколения в поколение; да и большинство этих ограничений направлено на благо ребенка, в противном случае, кто знает, куда могут завести его «исследования».

– Согласен, но, опять же, повторяю: я не называю вещи плохими или хорошими – я говорю даже не о самом факте, а только о наблюдаемой его части.

Понятно, что хоть из благих намерений, но это здорово ограничивает человеческую личность. И знаешь, что еще является усугубляющим фактором?

– Добивай.

– Что все эти «благие» ограничения звучат крайне экстравагантно.

– Пообещай мне одно: в конце нашего разговора ты скажешь, что делать со всей этой фигней.

– Страхи заговорили?

– *С тобой – как на глубину нырять: чем глубже погружаешься, тем больше опасение, что воздуха не хватит.*

– Сейчас разматываем клубок. На чем мы остановились?

– *Экстравагантные ограничения.*

– Просто проверил: ты тут или где-то.

Едем дальше.

Как люди борются с ограничивающими убеждениями?

– *Заставляют себя, убеждают, силой воли, обращаются к психологам или на тренинги какие-нибудь ездят, в крайнем случае – «сто грамм для храбрости».*

– Отлично, так всё и есть. А каким образом это помогает избавиться от ограничивающих убеждений?

– *Или не слышать, не слушать их, или заменить на поддерживающие убеждения, типа «я могу», «я лучший», «у меня всё получится», «жизнь прекрасна».*

– Еще лучше, и опять же верно, и опять же – ни о чем.

– *Как это понять?*

– Если ты говоришь себе «я лучший», в этот момент ты считаешь, что твоим ограничивающим убеждением, то есть заложенной в детстве программой, является фраза типа «я неудачник».

– *Так, и что?*

– А то, что в человеке нет такой фразы и нет такого ограничения. Я имею в виду, дословно сформулированно-го в таком виде, как «я неудачник». Поэтому, проговаривая

аффирмацию «я лучший», ты не избавишься от изначальной проблемы, которая тебя толкнула к пониманию, что ты неудачник. Наоборот, ты усугубишь ситуацию еще больше, так как внутренняя программа, которая раньше приносила осознание никчемности твоего существования, осталась нетронутой, а значит, продолжает приносить результат, но к ней еще и добавилось «покрывало» из «я лучший». Ты вдруг начинаешь считать себя лучшим, но продолжаешь получать запрограммированный результат неудачника. А так как установка «я лучший» была придумана в противовес несуществующей установке «я неудачник», то и эту негативную установку тоже нужно придумать, чтобы было с чем бороться. Приколно? То есть, чтобы становиться «хорошим», ты должен убедить себя, что ты «плохой».

– *Хорошо, хотя ничего хорошего, и что тогда делать?*

– Наблюдать.

– *Наблюдать что?*

– Наблюдать, как может выглядеть ограничивающее убеждение.

– *Из тебя всё клещами приходится вытягивать.*

– Помнишь, я сказал, что эти ограничения звучат экстравагантно? После осознания источника или источников и периода жизни «программирования» человека, я стал наблюдать, как родители общаются с маленькими детьми, какие фразы используют, и как они могут повлиять на будущее ребенка.

Хочешь, озвучу часть из них, с описанием места и времени произнесения этих фраз, а потом сам подумай, что за программы находятся в наших головах?

– *Я весь внимание.*

– Первый пример: мама, папа и дочка, примерно трех лет, находятся в магазине одежды. Пока мама выбирает себе кофточку, папа «присматривает» за дочкой. Ребенок, управляемый духом исследования, дотрагивается до противокражных рамок на выходе из магазина, и в тот же момент включается сигнализация. Все присутствующие, за исключением девочки, сообразили, что произошло (в том числе родители малышки), и рефлекторно направили на нее свои взгляды. Так как папа был оставлен присматривать за ребенком, то эти взгляды он воспринял как осуждение в свой адрес, и поспешил «исправить» ситуацию, прикрикнув на дочку: «Додигралась? Сейчас полиция приедет и тебя заберет!»

Такого поворота девочка не ожидала и бросилась к самому дорогому ей человеку – к маме. Мама уже была в курсе происходящего, но, к великому сожалению, в тот момент она выбирала кофточку, а не планировала будущее своего ребенка, поэтому просто «подлила масла в огонь» фразой: «Да ты можешь заткнуться?!»

Потерянная и испуганная, дочка вернулась к папе, который «приласкал» ее подобающими словами: «Теперь стой рядом с папой и ничего не трогай!»

Вот такой пример под номером один. События произо-

шли в течение всего одной минуты: абсолютно бытовая ситуация, ничего интересного, если только не начать разбираться в ней.

– Ты считаешь, что она сильно повлияет на жизнь ребенка в дальнейшем?

– Смотри сам: девочка находится в том возрасте, когда она впитывает всё как губка, при этом уже понимает слова. Перечислю усугубляющие факторы:

- а) ребенок находится в незнакомом месте;
- б) попадает в незнакомую ситуацию;
- в) сталкивается с непониманием и агрессией со стороны самых дорогих людей, вместо поддержки и защиты;
- г) за стремление к познанию мира получает наказание и порицание.

С учетом вышесказанного, все слова, произнесенные в тот момент, максимально глубоко «запрограммируют», а вот каким образом, давай рассмотрим.

«Доигралась?!» – играть плохо, будешь наказана.

«Да ты можешь заткнуться?!» – тут и вопрос, и утверждение, что да, ты можешь заткнуться, точнее, должна заткнуться. Если ты уже спросил меня про мои занятия с Наставником, то дам еще одно пояснение: подобные фразы блокируют горловую чакру, а горловая чакра связана с щитовидной железой, которая, в свою очередь, отвечает за обмен веществ. То есть брошенная в сердцах фраза «Да ты можешь заткнуться?!», в конечном итоге превращается в нарушение обмена

веществ.

«Теперь стой рядом с папой и ничего не трогай!» – Ограничения, привязывание, наказание за свободу действий, и прочее.

Ну как?

– *Жутковато.*

– Просто факт. Самое интересное, что винить родителей не приходится: они сами «продукт» подобного воздействия в прошлом.

– *Согласен.*

– Еще пару примеров для понимания приведу, оба произошли в зоопарке.

Ребенку меньше года, только научился ходить; рядом заботливый отец. Сначала опишу самого отца, чтобы была понятна сила воздействия брошенной им фразы. Молодой мужчина, на вид около тридцати лет; судя по лицу (ярко-красные щеки) и туманному взгляду, любит выпить, за что уже начинает расплачиваться здоровьем; высокий рост и плотное телосложение сказались на коленных суставах (тяжесть в движениях, искривление). При этом мужчина с заботой и теплотой следил за своим чадом. В какой-то момент ребенок увидел за забором забавную зверушку и побежал от отца в сторону своего «интереса». Да, ребенок мог спокойно упасть и пораниться, поэтому отец действовал обоснованно: через несколько шагов он двумя руками схватил малыша, но при этом, достаточно громко, произнес: «Хочешь ножками

ходить – папу слушайся!»

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.