

Эта книга кардинально изменила жизнь сетей и тысяч благодарных читателей в разных частях света. Она может сделать то же и для вас, ваших друзей и знакомых.

Ч. К. Тойч

Джоэл МариТойч, Чемпион К. Тойч

ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ

ОСВОБОДИТЕ СВОЮ ДРЕМЛЮЩУЮ ЭНЕРГИЮ, ЧТОБЫ:

- верно принимать важные решения
- решать возникающие проблемы
- достигать поставленные цели
- удачно завершать начатые дела
- жить полнокровно и в изобилии

Предлагаемая Вашему вниманию книга Джоэл Мари и Чемпиона Курта Тойч получила огромный резонанс во всем мире и стала бестселлером в США, Испании, Индии, Голландии и других странах. В Японии книга выдержала 29 изданий, что является рекордом для англоязычных книг в этой стране. В России книга впервые вышла в свет в мае 1994 года.

Авторы книги доктор физики и психологии Чемпион К.Тойч (1921 г.р.) и его супруга Джоэл Мари Тойч (1915-1992 г. г.) более 30 лет являются исключительно успешными консультантами отдельных людей, семей больших и малых компаний в США и других странах. Используя собственный метод, разработанный на стыке психологии, генетики и физики и названный IDEAL - индивидуализированное директивное объясняющее вербальное воздействие (individualized-directive-explanatory-action-log), - они добились блестящих результатов при решении как личностных, так и семейных, и бизнесных проблем разного рода. В настоящее время на счету Академии IDEAL-метода, основанной супругами Тойч в Лос-Анджелесе, более ста тысяч клиентов. Среди них -

лидеры бизнеса, сферы развлечений и спорта, торговли и образования, политики и юриспруденции, и даже Президенты США.

Применив законы природы к человеку, доктор Чемпион К. Тойч и Джоэл Мари Тойч создали уникальный и высокоэффективный метод, описанный в этой книге. С помощью этого метода они показали людям самого разного возраста из самых разных сфер деятельности бизнесменам, юристам, медикам - как достигать поставленных целей, как заменить нежелательные привычки и модели поведения на желательные, как развить в максимальной степени свои физические и умственные способности, что не удавалось методам традиционной медицины, психиатрии и психологии. На протяжении многих лет их частные консультации, семинары, лекции и демонстрации пользовались международным признанием и помогали миллионам людей во всем мире. Их пионерская концепция, что генетический код существенно влияет на поведение человека и жизненный опыт, недавно получила подтверждение других исследователей.

От автора

Никто не может претендовать на единоличное авторство своей работы. Автор пользуется достижениями всех своих предшественников – тех, кто учил его, вдохновлял и сотрудничал с ним. Моя любимая жена и учитель Джоэл Мари Тоич “разбудила” меня и подвела к пониманию и практическому применению большинства уникальных идей, которые содержатся в этой книге. Я глубоко благодарен ей как моему соавтору. Именно она внесла в нашу методологию то, что радикально выделяет ее из всех прочих методологий: глубокое понимание динамики ССВ (суперсенсорного восприятия), понимание генограммы как способа описания наследственной основы интерпретации жизни и поведения, и понимания духа не как религиозной, но как научной реальности. Ее самоотверженность и личное участие в консультационной практике обеспечили получение результатов, положивших начало Революции Сознания и других наших разработок, служащих для блага всех людей.

Я выражаю также искреннюю признательность всем тем, кто сделал возможным публикацию этой книги - тем, кто делился со мной своим опытом и результатами исследований, кто дал любезное согласие цитировать их труды или описывать в книге их практический опыт, кто помогал мне материально.

Моя особая благодарность нашим верным ученикам, клиентам, коллегам и друзьям во всем мире, которые поверили в предложенные нами принципы, применили их на практике и подтвердили их правильность.

Ч.К.Т

Лос-Анджелес. Калифорния

“Я должен сказать, что просто не помню такого бурного восхищения книгой со стороны читателей за многие годы моей работы в книгоиздании”.

*Норман Монэт. Президент Корнерстоун
Лайбрери Инк... Нью-Йорк*

“Ваша изумительная книга - как Библия для меня и моего мужа. Она действительно кардинально улучшила нашу жизнь. Нет слов,

способных в полной мере выразить нашу благодарность вам за ее создание. Да благословит вас Бог”.

*Дж. У. Х. Белмонт,
Калифорния. США.*

Предисловие

“Просите и получите!” Клише? Религиозная банальность? НЕТ. Эта книга декодирует истинный смысл известного выражения. В расшифрованном виде значение этой фразы заключается в том, что все мы получаем то, что мы просим ежедневно и ежечасно, потому что на самом деле мы не перестаем просить все 24 часа в сутки. Возможно, мы ничего не знаем об этом; возможно, мы не осознаем этого; но действие этого в основном бессознательного механизма объясняет качество и наполненность той реальной жизни, которой мы живем каждый день.

Наш век - век крушения надежд. Практически каждый человек сейчас смотрит телевизор, а там в популярных сериалах “мыльных опер” ему показывают блестящие образы того, что как будто бы возможно в жизни. Но эти образы решительно противоречат тому, что все мы видим в повседневной действительности. Таким образом закрепляется стереотип несчастного, голодного ребенка, прижавшегося носом к витрине роскошного кондитерского магазина. Как оценить его положение? Жалкий? Беспомощный? Жалкий - да. Беспомощный - НЕТ! Ребенок мог бы получить конфету, попросив ее. Если от таких слов вы восстаете в праведном гневе и возмущении - подождите! Дав волю этим чувствам, вы захлопнете дверь перед исполнением желания через просьбу; позвольте доктору Тойчу и его жене доказать эту мысль и выполнить свое обещание - авторы гарантируют, что метод сработает. Если же новая жизнь будет вам не по душе, вы вернетесь к своей старой, не слишком удачливой и блестящей.

Если вы имеете в жизни все, кроме удовлетворения; если вы человек, который перепробовал все методы: религию, психологию, сеансы гипноза, групповые занятия, специальное обучение сверхчувствительности и достижению успеха, а в результате получил лишь частичный успех, или, может быть, повторение прошлого или

даже унижительный провал - тогда эта книга для вас.

Поскольку каждое событие, каждое переживание подводят человека к тому, что он делает и что он чувствует в настоящий момент, вы не случайно, а, по выражению Юнга, синхронично, выбрали эту книгу. Значит, сейчас - как раз тот самый миг, когда вы готовы к самому прекрасному приключению в вашей жизни. Теперь вы можете иметь по своему выбору то, что люди, которыми вы восхищаетесь и которым завидуете, имеют, как вам кажется, благодаря слепой случайности.

Однако внимание, читатель. Я должен предостеречь вас. Прочитав и применив на деле эту книгу, вы должны навсегда распрощаться со всеми отговорками, которые называются “удача”, “везение”, “случайность”, “карма”, “божья воля” и т.п. Прощай, игра с жизнью в “русскую рулетку”! Прощайте, взаимные обвинения, угрызения совести, сожаления - все те маломощные двигатели, которые волокут кое-как большинство жизней. Этим двигателям неизбежно сопутствует месть, раздражение, конфликты, угрожающие жизни и развитию всех людей, населяющих нашу планету.

С другой стороны, воздействие, которым сопровождается наше превращение в нормального человека, в удовлетворенную, радостную личность, представляет собой нечто заразительное, и эти ваши качества начинают передаваться всем, с кем вы приходите в соприкосновение. Каждый, с кем вы контактируете, в какой-то степени отражает вас. Что вы чувствуете при общении с людьми? Если ваш ответ - нечто меньшее, чем “хорошо, тепло, прекрасно” - СТОП! Я приглашаю вас действовать самостоятельно и немедленно изучить эту книгу и ее секреты. Первый из них - это объяснение феномена, что отношение окружающих к вам является точным отражением вашего собственного представления об их отношении. Авторы книги не только делятся с вами этим и другими важными секретами, но и “вооружают” вас простой и действенной методикой. Всего за несколько часов система Тойч поможет вам максимально полно реализовав потенциал своей личности, жить и действовать значительно лучше, чем когда-либо ранее. Попробуйте - вы это оцените и вам понравится! Мне - нравится!

Джеймс Джулиан, доктор медицины, директор Центра нетрадиционной медицины Джулиана. Институт по исследованию методов лечения отравлении тяжелыми металлами.

Краткая предыстория

Крылатые фразы не всегда верны. Любопытство не всегда убивает кошку. Если бы я этого не понял, моя жизнь была бы ужасно тоскливой и нудной, и я никогда не стал бы доискиваться ответов, которые в основном составляют эту книгу!

С раннего детства я был любопытен до назойливости. Я стремился докопаться до сути, получить практическое объяснение того, что интересовало меня. Я хотел знать, чем живут мои родители, мой брат, учителя, другие люди. Почему иногда окружающие меня люди любили явно непорядочных и ненавидели тех, кого я считал достойными, хорошими людьми. Почему одни были больны, одиноки, несчастливы, в то время как другие наслаждались здоровьем, богатством, другими прекрасными вещами?

Моему любопытству не было пределов. Почему с одними происходят несчастные случаи, а с другими - нет? Почему некоторые получают повышение в должности без особых усилий, а другие, хотя и стараются изо всех сил, оказываются обойденными и лишаются работы? Я удивлялся, сравнивая миллионеров с очень скромным образованием и выпускников университетов, даже закончивших аспирантуру, которые постоянно были на мели, живя на грани нищеты.

Сфера моей любознательности постоянно расширялась. Почему мужчины, женщины, дети, которые должны любить друг друга, ссорятся, и почему они ладят с совершенно чужими людьми, которых порой недолюбливают? Почему некоторые люди, хотя и стараются изо всех сил успеть вовремя, постоянно опаздывают на свидания, поезд, самолеты. Другие же, казалось бы без всяких усилий, всегда прибывают минута в минуту. Некоторые люди с повышенной потребностью в общении одиноки, от них уходят мужья и жены, они разводятся. Другие постоянно притесняют своих супругов и любовников, но остаются в браке или сохраняют связь.

Почему, хотел я знать, так много набожных и искренне верующих людей, которые постоянно молятся и посещают храм божий, страдают от невзгод, или, как и большинство членов моей семьи, гибнут на войне, в то время, как атеисты и агностики процветают и избегают неприятностей? Меня мучил вопрос: почему многие нытики, постоянно жалующиеся на жизнь, добиваются

высшего успеха, и почему весельчаки, всегда довольные жизнью, ничего не имеют? Хорошие люди, казалось мне, умирают молодыми, или ими помыкают всю жизнь, а дурным и эгоистичным людям порой сходит с рук и убийство.

Мои родители, люди искренние и благонамеренные, не могли ответить на мои вопросы. Со временем они, по понятным причинам, начали выть от моего любопытства. Та же история повторилась с моими учителями, раввинами, священниками и пасторами. Они не могли ответить на мои вопросы, так же как и книги, которые они рекомендовали.

Мне следовало бы остыть, но мое смятение и беспокойство только усилилось, когда я поступил в университет. Мне казалось, что миром правят несправедливость, жестокость и пристрастность. Когда профессор физики процитировал высказывание Эйнштейна: “Бог не играет в кости со Вселенной”, - я спросил, применимо ли это утверждение к человеку. “Конечно, нет, - выпалил профессор. - У человека есть свобода выбора. Поэтому он является исключением”. На некоторое время это меня успокоило. Военная служба, в которой я прошел путь от рядового до старшего сержанта, а затем стал офицером воздушной разведки, только укрепила мое убеждение, что мир состоит из двух групп людей: победителей и побежденных, тех кто справляется, и тех, кто не справляется, или из живых и мертвых.

После войны я решил взяться за изучение юриспруденции. И хотя, благодаря моим успехам, мне удалось даже добиться получения стипендии, я бросил учебу, потому что система, казалось, оправдывала и увековечивала статус-кво. Я подумал, что может быть, психология утолит мою жажду, но она ее только усилила. Когда я был уже студентом-выпускником Южно-Калифорнийского Университета, мне порекомендовали либо читать труды различных исследователей, либо самому заняться исследованиями. Мысль, что я всю жизнь буду заниматься вопросами, у которых нет ответа, или, в лучшем случае, ответы очень туманные, приводила меня в уныние.

Я был недалеко от полного отчаяния, когда встретил Джоэл Мари Ноэл. Вскоре она стала моей женой. Мы были очень счастливы. У нее были ответы на все мои вопросы. Разрозненные части моментально соединились в одно целое: она создала порядок из хаоса, придала смысл тому, что я и другие считали бессмысленным. Мои

поиски окончились. За семь лет непрерывных круглосуточных споров и обсуждений, учебы и исследований, мы разработали методологию, которая легла в основу нашей практики.

В первую очередь мы проверили принципы, которые в конечном итоге составили IDEAL*-метод Тойча, на себе, затем на друзьях, и наконец, на посторонних. Результаты были быстрыми, точно такими, как и предполагалось им быть, и обнадеживающими, если не сказать -впечатляющими. Воодушевленный, я решил использовать знания, полученные от жены, на общественном поприще. Национальный Совет Безопасности четырехколесного транспорта штат Мичиган имел обыкновение публиковать данные, предсказывающие число жертв возможных несчастных случаев во время праздничных дней. Джозеф Т. Хэвеннэр, вице-президент автомобильного клуба Южной Калифорнии, согласился с моим доводом, что публикации таких данных напоминают внушения знахарей Буду и приводят к смерти многих невинных людей, бессознательно стремящихся подчиниться авторитету властей. Благодаря нашим советам произошло заметное снижение количества дорожных происшествий во время празднования Дня Независимости 4 июля 1957года. Мой звонок в офис Национального Совета Безопасности был встречен холодно, но Хэвеннэр и я упорствовали, и постепенно мрачные прогнозы стали публиковаться все реже и реже. К 1962 году эти публикации вообще прекратились. Именно тогда Институт транспортных исследований Колумбийского университета блестяще подтвердил наши прежние утверждения, что техника запугивания не приводит ни к чему хорошему.

Когда я работал составителем докладов в лаборатории Рамо Уилридж в Каноба Парк, я сказал своему начальнику, что знаю, как без особых затрат и применения электротехники уменьшить процент неудачных запусков ракет, что в тот момент вызывало тревогу. “Валяйте, - сказал Росс. - Может быть, у вас что-нибудь получится”. Он дал мне возможность подготовить в течение нескольких дней то, что позднее получило название Технического Меморандума N8 (ТМ-8). Он был опубликован 7 октября 1959 года под заголовком

* Аббревиатура: индивидуализированное-директивно-объясняющее-вербальное воздействие.

“Воздействие сознания на поведение человека и работу с механизмами”. Содержание меморандума оказало такое воздействие на технических работников и читателей-неспециалистов, что вскоре меня завалили просьбами провести частные консультации для моих товарищей-инженеров и научных работников, а также для членов их семей.

Так началась моя частная практика - сначала как дополнительная работа, позднее поглотившая все мое время. Мы были очень рады успеху.

Мы не успели и глазом моргнуть, как сведения о ТМ-8 и её содержании распространились со скоростью напалма. Они дошли до значительного числа благодарных читателей не только на Юге, но и в других частях страны, мира. В начале 1961 года Чарльз Симмонс, глава Института Симмонса в Лос-Анджелесе, пригласил нас выступить с серией лекций о подсознании в Эмбаси Аудиториум. После шести вечеров почти две тысячи полных энтузиазма слушателей - мужчин, женщин, подростков - попросили нас сделать письменное изложение наших лекций.

Мы решили создать книгу, состоящую из двух частей. Первая часть была отредактированным вариантом Меморандума-8, вторая содержала более общий и практический материал, предназначенный для неспециалистов, наподобие слушателей в Эмбаси.

Первое издание, подготовленное по причине нехватки времени за наш счет, расхватили моментально. Один только наш друг-юрист купил 29 экземпляров. Он рассказывал, что каждый из его клиентов взял - или, по существу, стащил - по экземпляру из тех книг, которые были разложены в его приемной. Одна поклонница продала две дюжины экземпляров своим спутникам - пассажирам первого класса авиалайнера, летевшего в Нью-Йорк. Многие клиенты распространяли книгу среди членов своих семей или на работе. Кайзер Перманент заказал 500 экземпляров, прежде чем тираж вышел из печати.

По законам издательского бизнеса считается, что книгу невозможно продать без поддержки нью-йоркского издателя, распространителя общенационального уровня, и/или регулярной широкой пропаганды в средствах массовой информации. К счастью, наша книга ничего этого не знала. В результате она стала заметным

исключением из этих и всех других издательских правил. “Поймите ваше сознание и поднимите его уровень - ОТСЮДА НАЧНЕТСЯ ВАШ ПУТЬ К СЧАСТЬЮ!” - сама эта фраза буквально продавала себя по всей стране и по всему миру. И не тысячами, а сотнями тысяч экземпляров, а когда пошли повторные тиражи - миллионами. Как-то так получилось, что благодаря нашим клиентам, верным друзьям и ученикам экземпляры книги попали в руки Джо Пайна, Памелы Мейсон, Мелвина Белли, Майкла Дугласа, Фила Донахью и Джона Карсона. И вскоре по приглашению этих знаменитостей я стал с успехом появляться на телеэкране и выступать по радио.

Постепенно выражение “подъем сознания”, которое вообще-то следует понимать, как “контроль над сознанием”, стало расхожей фразой, которую употребляли президенты, преподаватели, журналисты, авторы и комментаторы. Нашу книгу цитировали в университетах, церквях, на различных заседаниях, семинарах и в семьях по всей стране. Это продолжается до сих пор. Как-то совсем нечаянно мы стали лидерами того процесса, который получил название Революции Сознания.

Потребовалось бы несколько томов, чтобы описать успехи, достигнутые нами и другими людьми благодаря идеям, содержащимся в этой небольшой книге. Наша почта содержит огромное количество подтверждений тому - это письма читателей, признающих излечение от рака, инфарктов миокарда, псориаза, высокого кровяного давления, кататонической шизофрении, маниакальной депрессии и других недугов, которые не поддавались воздействию традиционной медицины, психиатрических и психологических методов лечения, не говоря уже о письмах об избавлении от бедности, зависимости от соцобеспечения, преступности, бед и разочарований в жизни, - от всех этих напастей, которые преследовали многие семьи на протяжении целого ряда поколений. Потерявшие надежду актеры получали Оскара, дискредитированные политические деятели одерживали победу на выборах, люди, работавшие по найму или привязанные к скучной работе, делали карьеру и успешно продвигались в бизнесе. Одинокие люди вступали в счастливые браки, заключенные находили способ стать полезными членами общества, наркоманы избавлялись от зависимости, студенты-неудачники заканчивали университет. Браки, карьеры, бизнес оказались

спасенными или успешно начатыми.

После того, как Норман Монэс - президент Корнерстоун Лайбрери (отделение Саймон и Шустер) предложил нам контракт, мы отказались от мысли самим печатать книгу. Президент объяснил свою позицию так: “Я спросил сегодня нашего распространителя в Де Мойнс, как продается одна из наших книг, и он ответил, что надо выпустить “Путь к счастью” - эта книга идет лучше всех”. Позже издательство Прайс-Стерн-Слоун в Лос-Анджелесе опубликовало исправленное и расширенное издание под названием “Путь к счастью, или как изменить вашу жизнь навсегда”. Теперь мы возобновляем публикацию.

За рубежом дела также шли успешно. После того, как статья о книге появилась в ведущем индийском журнале, издательство “Супер Букс” в Бомбее опубликовала “Путь к счастью” на английском и на хинди. Японский перевод, сделанный нашим другом Кеном Нагаока, выдержал двадцать девять изданий, что было рекордом для англоязычной книги в этой стране. Токийская газета опубликовала статью о физике человека и других наших принципах. Высказывалось также мнение, что поразительный политический, экономический и научный прогресс Страны Восходящего Солнца связан отчасти с воздействием наших идей на сознание жителей Японии.

Появился перевод на испанский язык, изданный в Барселоне, и Голландское издание, опубликованное в Лейдене.

“Ваша книга проникла всюду - от Белого дома до последней хижины”, -сказал недавно один из наших восторженных поклонников.

После выхода книги в Прайс-Стерн-Слоун можно было бы добавить в текст книги множество свидетельств успешного применения ее идей. Появилась мысль расширить некоторые из наших статей, опубликованных в международных научных и медицинских журналах; мы так и сделали. В дополнение к уже упоминавшимся статьям “Рак и эмоции”, “Воздействие психических факторов на действие закона случайностей” и “Виктимология: воздействие сознания, межличностной динамики и физики человека” мы представили нашу работу под названием “Стресс, генетика и межличностные отношения” на Втором Международном симпозиуме по борьбе со стрессами в Монте-Карло 20 ноября 1979 года, куда нас пригласил профессор Ганс Селье. Следует упомянуть, что это было

сделано до выступления таких светил, как Нобелевский лауреат Лайнус Полинг и доктор Ионас Солк.

Эта работа была опубликована в английском “Журнале хронических болезней и терапевтических исследований” и в книге “Стресс: точки зрения крупных специалистов” Соли Бензаба, доктора медицины. (Париж, издательство Ашетт, 1980 год). 22 ноября 1979 года “Интернешнл Геральд Трибюн” посвятила нам большую статью.

Недавно в журнале “Адвокат”, издаваемом Ассоциацией судебных юристов Лос-Анджелеса, была опубликована моя статья о генетической природе депрессии.

После того, как один из моих выдающихся коллег в Рамон-Уолридже внимательно изучил ТМ-8, он сказал: “Это как научная фантастика”. Истина, добавим мы, более удивительна, чем вымысел и даже - чем научная фантастика.

“На каждом перекрестке дорог, ведущих в будущее, всякий стремящийся вперед дух встречает сопротивление со стороны тысячи людей, предназначенных охранять прошлое”. Эти слова из произведения Мориса Метерлинка “Наш общественный долг” процитировал нам Арт, наш друг из Ренд Корпорейши в Санта Моника на следующий день после выхода ТМ-8. Он еще добавил, что рано или поздно все скептики и пессимисты будут пытаться запрыгнуть на подножку вашего вагона, все набирающего и набирающего ход. Так оно и есть!

В заключение мы хотим поблагодарить правительственные учреждения, корпорации, школы, университеты, священников, спортсменов, медиков, юристов, издателей и многих других, кто прочел и использовал нашу книгу, с тем, чтобы блестяще подтвердить наши идеи. Особую благодарность мы выражаем тем, кто разрабатывал некоторые из наших первоначальных идей, помогая нам обратить внимание специалистов и широкой публики на такие нововведения, как “тренировка уверенности”, “паттерн поведения”, “холистическая медицина”, “раскрытие потенциала личности”, а также помогая развить нашу психогенетику (иногда называемую генофизикой), наши генограммы и другие идеи.

Ч.К.Т. 7 декабря 1987 года.

Введение

Человек открыл большинство законов, управляющих его физическим окружением. Он научился ходить по поверхности Луны, расщеплять атом и понимать по крайней мере часть своего генетического кода. Он спроектировал и построил машины, сложные приборы, различные сооружения и электромеханические системы для всевозможных целей. Он может предсказать их работу с достаточной точностью.

Благодаря науке и инженерному делу жизнь на Земле становится всё более “контролируемой” (не в политическом смысле). Многие факторы, вызывавшие неуверенность, заставлявшие считать человека зависящим от милости сил, не поддающихся его контролю, устранены, или их воздействие ослаблено.

Например, современные конструкции, коды безопасности, требования периодических проверок защищают здания от разрушений, пожаров, землетрясений и других неприятностей. Движения наземного, морского и воздушного транспорта идет по расписанию с очень незначительным риском несчастных случаев. Подобных же улучшений человечество добилось в медицине и гигиене, в агротехнике и приготовлении пищи, производстве машин, одежды и оборудования и во многих других областях.

Фактор случайности в поведении человека

Только одна большая сфера остается загадочной и непонятной, по крайней мере, для большинства человечества. Поведение человека и его переживания - на уровне ли индивида, группы или всего общества -подвержены воздействию случайных факторов. И хотя образование, психотерапия, реклама и средства массовой информации оказывают на многих людей свое благотворное влияние, межличностные отношения крайне непредсказуемы.

Бизнесмен, на работе успешно справляющийся с 15000 подчиненных, не может убедить в своей правоте жену, или просто уговорить постричься сына. Его супруга, пользующаяся уважением и любовью со стороны членов клуба, не в состоянии заставить мужа выслушать ее.

Президент Соединенных Штатов - Главнокомандующий

Армией, Флотом и Авиацией и, возможно, наиболее могущественный человек на Земле, бессилен против пули, выпущенной из ружья, приобретенного по почте.

Поведение человека предсказуемо

В нашей первой книге и в публикациях, предшествовавших этому расширенному изданию, мы исследовали некоторые из этих явлений. В своих последующих работах по физике человека* и психической генетике** мы изложили нашу теорию, что любое человеческое поведение и переживания предсказуемы и потому, при желании, могут быть изменены в соответствии с некоторыми законами, такими же, как те, что управляют запуском ракет и движением планет.

Мы установили, как преобразовать эти законы в их эквиваленты для применения к человеку.

Наши исследования тысяч и тысяч случаев показали обоснованность этих преобразований в отношении индивидуумов, коллективов и всего общества. В результате мы смогли сформулировать правила, необходимые для достижения желаемых целей. Среди этих целей были мир, процветание, свобода от неблагоприятных условий и успех в жизни отдельных лиц, групп (от семьи, состоящих из двух человек, до гигантских корпораций), стран и всего мира.

Эти правила, показали мы, могут оказаться невероятно

* “Виктимология: воздействие сознания, межличностной динамики и физика человека”. Доклад, представленный на I Международном симпозиуме по виктимологии в Иерусалиме (Израиль) 4 сентября 1973 года, позже опубликованный в международном Журнале по криминологии и пенологии (декабрь 1974 года), а также изданный отдельной брошюрой издательством Лексингтон Букс (штат Массачусетс) в 1974 году.

** “Склонность к преступности как функция психической генетики”. Доклад, представленный на I Международном симпозиуме по криминологии в Сан Пауло (Бразилия) 8 августа 1974 года, позже опубликован в трудах Института Оскара Фрейро, (Сан Пауло, 1975 год).

полезными в промышленности и управлении, причем применение наших открытий к решению болезненных социальных, экономических и международных проблем экономят время, деньги и усилия людей. Если взять более широкий масштаб, будущее всего человечества могло бы быть обеспечено.

Наши открытия относятся не к физическому миру - низшему измерению существования на земле, царству видимого, слышимого, осязаемого и непосредственно измеряемого, но, по крайней мере, некоторые из них относятся ко второму измерению - невидимому и огромному царству сознания.

Жизненная реальность

Наша книга вовсе не предназначена для создания проекта утопии. Мы не пользуемся также метафизическими и мистическими рассуждениями. Опираясь на уже известные явления, в значительной мере подтвержденные научными исследованиями в строго контролируемых условиях, мы перешли в нашу главную лабораторию: бесконечно разнообразную, многоликую, однако неопровержимую жизненную реальность, нашедшую отражение в нашей длительной частной практике. Мы объясняем принципы, необходимые для понимания и изменения некоторых поведенческих стереотипов (паттернов), которые, как мы обнаружили, действуют устойчиво, часто даже там, где они не способствуют достижению желаемых результатов. Наши первоначальные, весьма робкие гипотезы постепенно превратились в теории и, раз за разом доказывая их эффективность, мы преобразовали их в законы; они изложены в последующих главах и особенно подробно - в упомянутых научных статьях.

В будущем мы планируем представить применение наших уникальных генофизических концепций ко всем областям человеческой деятельности. Как всегда, мы будем стремиться к ясности, простоте и компактности изложения.

Все случаи, упомянутые в этой книге - включая те, что затрагивают рак и другие серьезные болезни, - взяты из жизни. Имена, даты и детали доступны для исследования специалистов*. Многие

* Примечание. Чтобы обеспечить конфиденциальность для лиц, чьи случаи обсуждаются в качестве примеров, их настоящие имена в этой книге не упоминаются. Они содержатся в картотеке в вашем офисе в Сенчури Сити, 2049, Сенчури Парк Ист, № 2730, Лос-Анджелес. Калифорния 90067.

детали подтверждены врачами и юристами.

Мы никогда не руководствовались и не руководствуемся стремлением установить и закрепить тайную монополию. Напротив, мы постоянно возобновляли наши предложения во всех деталях разъяснить нашу методологию и продемонстрировать ее эффективность перед лицом академических, профессиональных и каких угодно аудиторий в любом месте.

Мы искренне надеемся, что те, кто заинтересован уменьшить страх, невежество, войны, несчастные случаи, неудачи, разочарования и ужасную цену бесполезных лечений и госпитализаций, примут это предложение.

Часть первая.

Задумайтесь о своем сознании

I. Функции разума

1. Сущность

Совсем необязательно глубоко разбираться в вопросах гравитации, чтобы подчиняться законам, управляющим этой могущественной силой. Аналогично, ни один человек не может похвастаться, что видел электричество, однако все мы пользуемся им для своих нужд. То же в отношении законов разума. Хотя мы, может быть, ничего не знаем об их существовании, мы, тем не менее, подвержены влиянию этих законов каждое мгновение своей жизни.

Разум, как мы его называем, или каким мы его себе представляем, нельзя увидеть. Однако нет необходимости сильно напрягать свои извилины, чтобы понять, что это мощная, постоянно действующая реальность. В течение долгого времени мозг считался тем местом, где обитает наш разум, без которого мы не были бы разумными существами. Недавно открытые факты поколебали это представление. Несколько пациентов, лишившиеся одного или даже части второго полушарий головного мозга в результате ранений на войне, сохранили способность действовать и рассуждать. Следовательно, мы можем постулировать, что разум - это невидимый контролирующий центр, а мозг - это его физический агент и символ.

Это ни в коей мере не означает, что мозг не нужен. Однако изложенное выше доказывает, что мозг контролируется разумом. Разум, будучи значительнее и могущественнее, чем мозг, при

некоторых обстоятельствах принимает на себя и выполняет функции мозга, в дополнение к своим собственным.

Вот замечательный пример: в ноябре 1967 года в детской поликлинике Фресноз Вэлли была проведена хирургическая операция по удалению одного полушария головного мозга у 9-летнего мальчика, Тони Салласа из города Портвилл, штат Калифорния.

После операции Тони практически выздоровел, тогда как до нее он, вследствие наличия запущенной опухоли мозга, страдал мучительными головными болями, ухудшенным зрением и не мог самостоятельно ходить из-за 50-75-процентного паралича левой руки и ноги.

«Тот факт, что разум управляет телом - это в высшей степени фундаментальный факт из всех фактов, известных нам о процессе жизни». Это не дилетантское обобщение. Это продуманная точка зрения покойного доктора Франца Александера, директора Психиатрического и психосоматического исследовательского института при Синайской клинике в Лос-Анджелесе. «Наши эмоции, - продолжал он, - сопровождаются физиологическими изменениями: страх - дрожью, учащенным сердцебиением; гнев - подъемом сердечной активности, увеличением кровяного давления, изменениями в углеводном обмене веществ».

Гнев, надо заметить, может быть просто прикрытием страха, смущения, чувства неуверенности, ощущения опасности или других причин.

Очевидно, что эмоции порождают определенные мысли, впечатления или действия, в то время как физиологические изменения - это просто вторичные эффекты. Конечно, физиологические изменения, происходящие внутри организма, так же как и внешние проявления, в свою очередь, порождают эмоциональные реакции, которые служат для усиления уже вызванного физического состояния.

Работая в этом же направлении, группа исследователей (доктора Элиот Кордей, Санфорд Розенберг и Дэвид М. Ирвинг из Лос-Анджелеской клиники «Сэдерс оф Лебанон») представили научные доказательства, что гнев или страх могут вызвать инсульт. Другие исследователи (доктора Эдвард Дж. Коллер, Дональд Т. Фуллерток и Алекс Б. Коядуалл из Нейропсихиатрического института) приписывали язвенные колиты эмоциональным факторам. 13 ноября

1965 года мы высказали предположение, что страх, ненависть и чувство вины лежат в основе большинства форм рака*.

Вскоре были опубликованы подтверждающие это данные (работа доктора Джорджа Ф. Соломона, адъюнкт-профессора клинической психиатрии медицинского факультета Стэнфордского университета и доктора Клауса Баансона, директора Института поведенческих наук из штата Пенсильвания, от 5 апреля 1971 года). Они показали, что люди типа «славный парень» больше рискуют заболеть раком, чем люди открыто недружелюбные. В последние годы разные ученые указали на эмоции как на причину артритов, астмы, туберкулеза, крапивницы и простуды (с последней мы встречались в случае сильного смятения пациента).

2. Применение

Удивительные физические реакции могут быть вызваны мнениями, которые мы принимаем вольно или невольно в результате убеждения, внушения или переживания. Например, с помощью гипноза, интенсивной формой внушения, можно заставить загипнотизированного человека вспотеть и снять пиджак в совершенно холодном помещении, убедив его сознание в том, что он находится в пустыне Сахара. Примером более конструктивного применения этого принципа служит лечение во многих клиниках бородавок чисто психологическим путем, причем успех поразителен. Доктор Дж. Б. Райн* пишет о лечении ожогов методом внушения.

Таким же образом можно добиться того, что на глазах у наблюдателей без внешнего воздействия жара у пациента появятся ожоговые волдыри, а затем они исчезнут без применения лекарств, путем воздействия на сознание интенсивным внушением.

Точно также могут быть устранены избыточный вес, личностные расстройства, приверженность к алкоголю и наркотикам, фригидность.

Можно наблюдать действие того же принципа в других случаях. Так, сама мысль о холодном питье стимулирует человека,

* «Рак и эмоции». Выступление перед 1 съездом Международной ассоциации жертв рака в отеле «Амбассадор», Лос-Анджелес, позднее опубликован в декабре 1965 года в номере «Журнала новостей онкологии».

испытывающего жажду. Психическая деятельность такого рода относится к пище, сексу и другим сферам: здесь мысль возбуждает отклик в теле. Этот принцип хорошо знают и используют авторы реклам. Как правило, реклама в средствах массовой информации воздействует на зрительные и слуховые ощущения, чтобы достичь подобных результатов.

Заслуживает упоминания известный эксперимент, проведенный не так давно в крупном университете Среднего Запада. Студенты, о которых было известно, что они долго не могут заснуть, если выпьют на ночь кофе, были разделены на две группы. Участникам первой группы незадолго до сна дали выпить молока, в котором содержался кофеин, извлеченный из кофе. Второй группе дали выпить кофе, но без кофеина. Первая группа, не зная о содержащемся в молоке кофеине, быстро погрузилась в глубокий сон, тогда как вторая группа, не зная об отсутствии кофеина в выпитом кофе, в течение нескольких часов ворочалась в постелях и не могла заснуть.

Интересный и показательный опыт был произведен несколько лет тому назад одной крупной промышленной корпорацией. Группа рабочих-сборщиков жаловалась на плохое освещение в одном из помещений завода. Электрик удалил с потолка неоновые лампы, вызывавшие нарекания, на глазах у присутствующих рабочих. Он обещал за обеденный перерыв поставить новые трубки, которые он аккуратно сложил на скамейке под внимательными взорами недовольных рабочих. В их отсутствие электрик унес неиспользованные новые трубки из помещения и поставил на место старые. Когда рабочие вернулись, уверенные, что их жалобы учтены администрацией, они выразили удовлетворение “новым” освещением, перестали ворчать и заметно уменьшили перерывы в работе. А ведь ничего не изменилось, кроме их представлений.

Вера

Для проверки теории, что не внешние факторы, а вера ответственна за физическое выздоровление, группа докторов Медицинской школы знаменитого университета Западного побережья провела убедительный эксперимент. Шесть пациентов, страдавших

* Дж.Б.Райн “Новый мир сознания”. Нью-Йорк, Уильям Слоун Ассошиейшн. 1953, с.37

раком кожи, были убеждены, что следует ожидать хороших результатов от лечения облучением. Затем трое из них, вместо того, чтобы получать облучение, помещались в комнату с необходимым оборудованием, которое не включалось. Больные части организма подставлялись под бездействующую аппаратуру, остальное закрывалось обычными защитными одеждами. Доктора и сестры вели себя так, как будто их облучают. Эти пациенты, полностью уверенные, что их лечат как было предписано, вылечились без обычных для такой процедуры повреждений ткани. Из остальных пациентов, подвергавшихся облучению, один поправился, в то время как у двух других прогресса не наблюдалось. Все трое, однако, испытывали нежелательные последствия на тканях. Они знали, что это может случиться, и ждали этого.

Таким образом, становятся понятными необъяснимые прежде случайности. Возможно, это поможет реабилитировать имена нескольких вполне честных граждан, осужденных за знахарство Калифорнийским законодательным комитетом в Сакраменто. Они заявляли, что вылечили от рака многих пациентов, которые в весьма трогательных выражениях свидетельствовали, что их жизни были спасены “знахарским” способом после того, как традиционная медицина не помогла. С другой стороны, врачи-члены Американской медицинской ассоциации, свидетельствовали, что ни один из тех пациентов, за которыми они наблюдали, не был излечен нетрадиционными методами. Вполне объяснимо, что представители закона, пресса и большая часть публики заключили, что обвиняемые виновны в обмане. Их свидетели были названы “доверчивыми простофилями”.

На основании наших данных можно предположить, что так называемые знахари и их восторженные сторонники полностью доверяли нетрадиционным методам, в то время как медики в них не верили. Каждый получил то, что ожидал.

Психические факторы

Наш собственный успех с излечением людей, находившихся, как предполагалось, в неизлечимой ситуации, мы приписываем скорее психическим, чем физическим факторам. Мы не медики, не терапевты, не психиатры. Однако мы часто наблюдали полное, быстрое и

окончательное выздоровление.

Вот несколько конкретных случаев. Первый: 35-летний нью-йоркский бизнесмен пережил два сердечных приступа, после которых в соответствии с рекомендациями врачей нью-йоркской больницы и Медицинского центра Калифорнийского университета бросил работу, прекратил все сексуальные контакты с женой и вообще стал готовиться к смерти.

Второй: 29-летняя Вичита, домохозяйка из Канзаса, у которой болезнь Ходжкина не поддавалась лечению в течение ряда лет. Ее личный врач и специалисты из Национального института здоровья в Морском госпитале Бесесды, штат Мерилэнд ничего не могли сделать, хотя прибегали даже к хирургическому вмешательству.

Третий пример относится к отчаявшейся супружеской паре, которая в течение 17 лет посещала врачей, включая крупнейших специалистов по всей стране, из-за состояния одного из супругов, которое было определено как колит, мигрень, шизофрения и параноидальная мания.

Четвертым является случай с 15-летней учащейся из Каног Парк (Калифорния), у которой все тело было покрыто псориазом.

И, наконец, случай с 36-летней женщиной, которой поставили диагноз кататоническая шизофрения. Два года лечения в психиатрической клинике Гейтуэйз в Лос-Анджелесе не принесли положительных результатов. И главный врач больницы направил пациентку к нам.

В каждом из этих случаев IDEAL-Метод Тойча (сокращенно ИМТ) очень быстро привел к инсайту - адекватной самооценке и облегчению путем изменения психических факторов, вызвавших болезнь.

Доктор Карл Симонтон из Форта Уорс, штат Техас, специализируется на антираковой терапии. В своем выступлении "Новые направления в лечении", представленном Академией парапсихологии и медицины и Духовным товариществом в Чикаго 4 января 1974 года, он сказал, что использует технику доминирования сознания над материей в лечении своих больных. Девятью годами ранее в докладе "Рак и эмоции", сделанном на заседании Международной Ассоциации жертв рака и их близких в отеле Амбассадор в Лос-Анджелесе и опубликованном позднее в

декабрьском 1965 года номере журнала “Канцер ньюс Джорнэл”, я описал уникальные результаты нетрадиционного лечения рака, полученные Джоэл Мари Тойч.

Типичный пример, демонстрирующий воздействие веры на физические результаты - случай с 20-летним Бенджамином Брауном. Он ехал на попутной машине в Сан Леандро, калифорнийский ресторан, где работал поваром. Дело было 7 июня 1973 года. Вдруг к нему бросился человек, кричавший “Доктор, доктор, скорее!” Браун, который был в белом халате, запротестовал: “Подождите, я не доктор, я...” “Нет времени на объяснения”, - прервал его человек, - “Маленькой девочке в соседней машине плохо”.

“Что я мог поделать?”, - говорил Браун позже. Он пошел за человеком и увидел девочку лет шести, лежащую на полу машины. Ее мать склонилась над ней, умоляя о помощи. Браун снова попытался объяснить, что он повар, а не врач, но мать, не слушая его, сказала: “Пожалуйста, доктор, помогите ей”. Тогда Браун встал на колени и начал вдвухать ртом воздух в легкие девочки, как его учили на курсах первой помощи в школе.

“Я никогда так не волновался”, - вспоминал Браун. - “Я весь дрожал. Я дул и надеялся”.

Девочка ожила и свернулась калачиком на руках у матери, которая даже не успела поблагодарить Брауна, кинувшегося к машине, чтобы успеть на работу. Возможно, он не осознавал, что его успех был обусловлен той уверенностью, которую мать, ребенок и те, кто наблюдал за ним, испытывали по отношению к нему.

3. Эффект веры

Теперь уже совершенно очевидно, что сознание - это весьма мощный инструмент, который дает нам результаты не в соответствии с фактами, а в соответствии с нашей верой. Другими словами, незнание может быть благом.

Коренные жители отдаленных районов Мексики и эскимосы, живущие далеко от цивилизации, употребляют весьма однообразную пищу, которая, согласно мнению специалистов по питанию, должна вызывать болезни и умственную отсталость. Вместо этого “примитивные люди” наслаждаются отменным здоровьем; облысение, кариес и кожные болезни им неизвестны. Однако, после того, как они

узнают об отсутствии в их пище витаминов и минеральных солей, у них появятся признаки вышеперечисленных болезней.

Многие примеры иллюстрируют эффект веры в области диеты. Одни люди становятся стройными потому, что они считают калории. Другие, уверенные, что калории ничего не значат, получают тот же самый результат. Третьи процветают на диете, состоящей из протеинов. Четвертые клянутся, что только углеводы могут поглотить жир в их организме. Согласно некоторым гуру, похудеть можно только питаясь сырыми овощами. Есть диетологи, которые советуют просто есть поменьше, их оппоненты, напротив, настаивают на том, что обильная здоровая пища существенна для хорошего самочувствия и процветания. Подобные различия в утверждениях касаются таблеток с витаминами, других специальных препаратов и упражнений.

В конечном же итоге значение имеет не то, что человек поглощает, а к какому результату он стремится. Подобно Уинстону Черчиллю, который прожил “только” 94 года, многие долгожители приписывают свое долголетие коньяку, сигарам и тому, что они ели в свое удовольствие. Другие объясняют долгую жизнь воздержанием и умеренностью.

Мы все слышали о людях, которые, будучи под хмельком, пережили автомобильную аварию, наверняка ставшую бы роковой для людей трезвых, а значит, полностью владевших собой.

В 1959 году двое пьяниц во французском городе Вьен открыли дверь, которая, как они полагали, вела на улицу. В действительности это было окно на четвертом этаже. С веселой песней на устах они рука об руку шагнули через подоконник на улицу под ними. Полицейский, который делал обход, услышав удары и бросившись на помощь, остолбенел, когда увидел, как они, пошатываясь, уходили, продолжая петь и явно не пострадав от падения. “Мы споткнулись”, - сказали они ему. Эти счастливики просто не знали, что им угрожает опасность.

Чтобы показать действие противоположных убеждений, уместно привести содержание заметки из одной газеты. 7 июля 1959 года двухлетний Палое Вердес из Калифорнии с удовольствием играл с каким-то предметом, который его матери из окна кухни показался похожим на длинный кусок шланга. Через полчаса мать решила поближе посмотреть, что это такое. К своему ужасу она поняла, что

это гремучая змея. Она закричала, предостерегая сына, но, как говорится в заметке, было слишком “поздно”. Ребенок получил серьезную травму. В действительности же он не подвергнулся опасности, так как не знал, что его игрушка опасна. Выводы очевидны: убеждение матери, что змея обязательно укусит, привело к почти роковому исходу. Если бы она продолжала заниматься своим делом, по всей вероятности, в конце концов змея оставила бы своего товарища и мирно ускользнула прочь.

В соответствии с представлениями большинства людей, включая чемпионов по поднятию тяжестей, женщина среднего возраста, весящая 126 фунтов (57 кг), не может сдвинуть груз весом 3600 фунтов. Однако, именно это проделала 25 апреля 1960 года Тампа, женщина из Флориды, когда ее 16-летний сын оказался под вагоном - выскользнул домкрат. В состоянии, которое она описывала как “форменную истерию”, она, увидев в опасности своего сына, забыла о всех законах физики. Она ухватила за бампер вагона, поднатужилась изо всех сил и, приподняв вагон, освободила сына, не слишком при этом пострадав, за исключением нескольких треснувших позвонков.

Врачи не могли объяснить, как выжил 37-летний Бремертон из Вашингтона. Этот человек в 1959 году избавился от рака за пять месяцев после того, как ему сказали, что он должен умереть в течение этого года. Когда он прочел, что Джон Фостер Даллес умер от рака, а перед этим долго ничего не ел и много потерял в весе, Бремертон стал много есть, считая, что это остановит болезнь и вылечит его. Его уверенность в собственной теории возобладала над мнением медицинских экспертов.

II. Индивидуальное сознание

1. Определения

Если прибегнуть к аналогии, сознание можно уподобить невидимому программисту, который знает все правила, относящиеся к специфическим видам человеческой деятельности, таким как ходьба, печатанье на машинке, вождение машины, управление самолетом, игра в теннис. Сознание запечатлевает в мозгу (который действует подобно мощнейшему компьютеру) те знания, которые необходимы человеку в каждый данный момент. Например, сознание может

заставить младенца осознать возможности ходьбы, побудив его наблюдать, как это делают другие люди, которые двигаются вокруг него на двух ногах. Но мозг не будет знать, что несмышлениш может ходить, пока он не проделает это с успехом. Сознательный уровень нашего существования, подобно верхушке айсберга, содержит незначительную часть знаний в границах нашего непосредственного сознания. Подсознание, подводная часть, включена в наш мозг, который можно уподобить субъективному или личному собранию дискет, содержащих все, что мы когда-либо узнали, испытали, сделали, чувствовали и думали. То, что мы называем сознанием, также имеет бессознательный уровень, который наполнен общим объемом знаний или событий, выходящих за рамки нашего собственного индивидуального опыта.

Как только мозг узнает что-либо из того, что сознание доверило его попечению, сознание извещает нас о необходимости новой деятельности для достижения нашего прогресса. Например, как только мы овладели искусством хождения, мы узнаем о возможности бега. Таким образом, можно утверждать, что благодаря подсознанию, наше прошлое всегда с нами, будучи постоянно изменяемо настоящим, или осознанным уровнем нашего сознания, чтобы осуществлять наше будущее.

Влияние подсознания

Вместо того, чтобы быть изолированными и отделенными от нас, подсознание и бессознательное постоянно оказывают влияние на наше мышление и поведение. Их взаимодействие с осознанным создает то, что может быть соответственно названо нашим Сознанием, полным собранием наших представлений, отношении, чувствований, мыслей, действий, идей, переживаний. И, наоборот, сознательное обучение, обычно путем повторения постоянно проникает в подсознание и оттуда - в безграничное бессознательное.

В результате мы можем уподобить сознание единому полю с энергетическими характеристиками, которые уникальны для данной деятельности. Это поле содержит такое количество ячеек или человеческих индивидуумов, предметов и других факторов, которое определяется суммой вовлеченных в эту деятельность понятий, действий, переживаний. Хотя сотни тысяч пилотов имеют схожие

представления, например, об алгоритме взлета, т.к. они являются коллективными, “запись” в мозгу каждого из них различается и часто весьма значительно, потому что любой индивидуум по-своему интерпретирует свои знания и опыт.

2. Сознание и причина

Еще одна жизненно важная функция сознания - посылать и принимать электрические излучения или волны мыслей. Мысль - это энергия. Это не просто банальность. С точки зрения физики мысль отличается от излучения гигантских радиостанций только величиной потока. Тем не менее ее возможности несравненно более широки. Потому что ни одна радиостанция, ни один дом, автомобиль, ни один видимый объект не могут начать свое существование без мысли. Невидимый процесс мышления предшествует возникновению видимого результата.

Решительная убежденность Томаса Эдисона в том, что электричество можно использовать для освещения (несмотря на всеобщий скептицизм того времени), привела к появлению электрической лампочки и к революционным изменениям жизни на Земле - на все времена. Точно так же братья Райт вошли в историю, после того, как многие ученые мужи “убедительно” доказали, что машины тяжелее воздуха не могут летать. К счастью, Райты никогда не прислушались к специалистам.

Видимый конечный продукт, несмотря на все участие физических усилий, есть всего лишь кристаллизация первоначального сознания, а затем и мысли, которая воплотила этот продукт в жизнь.

Линкольн Барнетт* подводит итог воззрения философов и ученых от древнегреческого Демокрита до Альберта Эйнштейна таким образом: “... вся объективно существующая вселенная из материи и энергии, атомов и звезд, существует только как конструкция сознания, сооружения символов, которому придали форму органы чувств человека”.

Первая электрическая лампочка была в весьма реальном смысле проявлением сознания Эдисона. Если говорить точнее, это была проекция его внутреннего представления в окружающую среду. Как только его современники увидели или узнали о его открытии, тем самым осознав его, электрический свет нашел широкое применение.

Опять-таки невидимое сознание предшествовало видимому результату. Благодаря многочисленным новым способам применения и всеобщему принятию этой новой силы, все мы теперь осознаем наличие электричества.

Сознание, как мы теперь ясно видим, - внутренний предшественник внешнего проявления или выражения. Используя пример с Эдисоном, можно сказать, что физическое выражение индивидуального сознания служит в свою очередь стимулом изменения сознания групп людей, а затем и масс, путем процесса, который мы можем назвать перекрестным культурным опылением, идущим посредством обучения.

3. Познание

Наше сознание формируется тем, что мы знаем. В свою очередь, все наши знания проистекают из познания, которое происходит посредством следующих способов:

- а) обучение (концентрация);
- б) наблюдение (бессознательное наблюдение и подражание);
- в) слушание;
- г) чувствование;
- д) другие процессы;

Познание впечатывается нашим сознанием в его физический инструмент - мозг, способом, напоминающим нанесение бороздок на грампластинку. Доминирующие бороздки проигрываются вновь и вновь.

Даже кратковременный период познания всегда изменяет запись мозга. Наши давние утверждения на этот счет были подтверждены в 1966 году благодаря эксперименту доктора Эвелин Ли-Тенг в Калифорнийском Технологическом Институте. Ею было обнаружено, что обучение 2000 цыплят определенным навыкам было твердо закреплено всего лишь через тридцать секунд после введения специального стимулятора.

Когда мы, например, учимся печатать на машинке, мы вынуждены начать с сознательного запоминания расположения

* Л.К. Барнетт. Нью-Йорк: Вильям Слоун Ассошиэйтс инкорпорейтед, 1957, стр. II

клавиш и функций. Опять-таки мы учимся посредством сознательного усилия, какую бы систему мы не использовали. Сначала печатаем медленно, резкими движениями, часто делая ошибки. После некоторой практики, когда координация движений улучшается, мы приобретаем уверенность. В конце концов, мы уже не думаем, куда направлять пальцы. Мы печатаем гладко и ритмично. То, чему мы научились сознательно, проникло в подсознание, которое теперь повторяет и применяет вновь приобретенное знание автоматически.

Если мы чему-то научились, мы научились этому навсегда, хотя мы, может быть, не используем это знание или сознательно забыли о нем. После того, как мы научились воспринимать определенную посылку, в качестве истины, например, утверждение что мы прибавляем в весе из-за еды, наше согласие со сходной информацией будет происходить на уровне подсознания, то есть автоматически, в то время как с противоположной информацией мы будем не соглашаться на сознательном уровне.

Более раннее обучение проникает глубже, чем более позднее. Например, привычка общаться на родном языке затрудняет овладение иностранным языком. Даже после того, как приобретено умение использовать новый язык, человек склонен прибегать к более знакомому языку, когда контроль со стороны сознания ослаблен.

4. Воздействие окружения

По аналогии подсознание воспроизводит окружающие условия и переживания с удивительным постоянством. Это объясняет, почему детство оказывает решающее воздействие на то, кем мы являемся и что делаем в дальнейшей жизни. Последующее обучение также может иметь далеко идущие последствия. Например, у многих врачей благодаря изучению, наблюдению и выслушиванию больных накапливается огромная масса знаний об определенной болезни. Их сознание, подобно фотоаппарату, запечатлевает множество картин, все признаки, симптомы и их последствия, в результате чего подсознание в конце концов воспроизводит все эти симптомы в собственном теле врача.

Следующие случаи заслуживают специального упоминания *.

* Опубликовано в “Лос-Анджелес тайме” на следующий день после указанных дат смертей.

Джеффри А.Готлиб, 35-летний глава службы химиотерапии в Раковом центре Техасского университета, умер 9 июля 1975 года, от болезни, способы лечения которой все время искал.

Доктор Питер Ф.Сэдсбери, 51 года, известный исследователь в области сердца и почек, умер 5 ноября 1964 года от сердечного приступа.

У Вивиан Стэрджен, которая помогала женщинам, обращавшимся в местное отделение ракового общества Хенсон Мемориал за бесплатным обследованием, 15 июля 1975 года была обнаружена злокачественная опухоль. Ей удалили грудь. “Я никогда не думала, что это случится со мной”, - призналась она, добавив: “Я, безусловно, не заказывала бы рак”. (Сознательно, по крайней мере, добавим мы).

На заседании американской медицинской ассоциации в Атлантик Сити в 1963 году доктор Томас М. Пири, глава отделения патологии в медицинской школе университета Джорджа Вашингтона, открыл специальную лабораторию, в которой проводилось бесплатное обследование 1504 присутствовавших на заседании врачей. У четверых из каждой пятерки были выявлены некоторые нарушения в крови и моче. У многих нарушений было несколько.

Мы убеждены, что эти и множество других примеров решительно подтверждают предположение, что болезни здесь имеют скорее психический, чем физический характер.

Доктора Шервин М.Вудс, Джозеф М.Натгерсон и Джером Силвермен с Медицинского факультета университета Южной Калифорнии сообщили 12 августа 1965 года, что из 33 студентов старшего курса, выбранных наугад, 26 страдали от “болезней студентов-медиков”. Эти болезни включали рак, туберкулез, болезни сердца и почек и психические расстройства.

Тот же принцип относится к *couvade* (французское слово, означающее “покрывать, высиживать”) - склонности мужа страдать от признаков беременности, переносимых его женой. В некоторых частях Франции и Южной Америки, когда женщина рождает, ее супруг ложится в постель, и его навещают и поздравляют соседи - как будто у него появился ребенок! Английские исследования показали, что из девяти супругов, имеющих беременную жену, один испытывает соответствующие симптомы. Доктор Артур Колмэн, калифорнийский

психиатр, говорит, что в настоящее время многие акушеры помогают мужьям быть ближе к женам, выражать симпатию и привязанность в период беременности. В одном бостонском исследовании выяснилось, что у 80 из 200 мужчин, у которых жены ожидали ребенка, появились симптомы беременности - тошнота по утрам, повышенный аппетит и все более выдающийся живот.

Проективное выражение сознания

Симптомы, на которых сфокусировано внимание, могут появиться не только у самого врача, медсестры, работника социальной службы или просто сочувствующего человека. Вместо этого они могут возникнуть на измененной основе под воздействием различных факторов, у одного или нескольких членов семьи того человека, который связан по службе или вследствие проявляемого интереса - с данными симптомами. Это наглядный пример того, что мы стали называть проективным выражением состояния сознания.

Тот же принцип наглядно иллюстрируется случаем, о котором рассказал доктор Уолтер Альварес из известной клиники Мэйо. Он был восхищен историей одной женщины, которая долгое время находилась в психиатрической больнице в состоянии, как казалось, тяжелой депрессии. По данным Альвареса, психиатры уже мало чем могли ей помочь. Внезапно умер ее муж. И вот женщина встала с постели, оделась и сказала: “Выпустите меня”. Она начала заботиться о своих пятерых детях, поступила на работу и постепенно добилась административного поста в крупной кампании. “Она великолепно справлялась со своей работой”, - говорил Альварес, приписывая ее выздоровление исключительно ее силе воли.

Мы с этим не согласны. Мы считаем, что смерть мужа положила конец нежелательной психической или мыслительной деятельности, которая, как мы теперь чувствуем, влияла на нее. В результате она смогла вернуться к своему нормальному деятельному состоянию.

Подобные же причины, утверждаем мы, лежали в основе психических расстройств у 60 жен врачей, поступивших в частную психиатрическую больницу, о которых сообщал в “Американском психиатрическом журнале” в декабре 1965 года доктор Джеймс М. Эванс из Хартфордского института жизни, штат Коннектикут.

Принцип, который применим здесь, является психическим

эквивалентом того, что проявилось в случае с “тифозной Мэри”. Эта служанка, жившая в начале века, ни разу не болела брюшным тифом, но в каждом доме, где она работала, появлялись больные.

Впечатления более положительного характера также могут оказывать влияние на наше сознание. Немало маленьких девочек, надев нарядные платья матерей, вертятся перед зеркалом, так ярко ощущая себя королевой красоты, что многие годы спустя это может произойти на самом деле. Прекрасный пример тому - Тони Элейн Годи, которая в сентябре 1975 года в возрасте 18 лет завоевала титул “Мисс Америка”. Когда ее спросили, как она себя чувствовала, идя по подиуму, чтобы получить свою корону, она откровенно призналась, что эта роль ей вполне знакома. “Я практиковалась в этом с пяти лет”, - сказала она.

Актерам часто поручают роли, соответствующие их действительному жизненному опыту. Иногда подсознание может заставить их после ухода со сцены заняться делом или принять жизненный паттерн того персонажа, который им симпатичен или которого они очень реалистично изображали какое-то время. Подсознание может даже заставить их вернуться из отставки.

Благодаря бессознательному наблюдению и соответствующему обучению дети узнают о болезнях, бедности, неудачах, конфликтах, одиночестве, преступлениях, несчастных случаях или тщетности чего-либо. Их подсознание, переполненное этими знаниями, как правило, будет создавать подобные же условия в их собственной взрослой жизни. Таким же образом, в качестве образца может выступать их деспотичный отец, раздражительная мать или бунтующий брат. Подсознание не предвзято. Оно воссоздает то, что человек осознал. Кто-то может сфокусироваться на слабостях другого человека до такой степени, что к несчастью, сам может проявить эти слабости годами позже. Таким же образом люди учатся стареть, носить очки, терять зубы, толстеть. В противоположность расхожему мнению вера или, в действительности, убеждение, что возраст и его симптомы неизбежны, должны предшествовать этим результатам, являющимся всего лишь их физическим следствием.

Эти факты преподносят нам ценные уроки. Разумные систематические усилия могут принести нам пользу. Они действительно могут способствовать появлению поколения здоровых,

моложавых, уверенных в себе и счастливых мужчин и женщин.

С другой стороны, человеческое сознание может запечатлеть нежелательное поведение других людей. Чья-то раздражительность, склонность дразнить и оскорблять окружающих, проявления насилия могут так сильно отразиться на подсознании человека, что в будущем другие люди смогут вести себя по отношению к нему подобным же образом, хотя на сознательном уровне он забыл о тех событиях, с которыми были связаны эти ранние переживания.

Здесь надо отметить, что мы болезненно воспринимаем неблагоприятные условия и неправильное поведение, в то время как считаем само собой разумеющимся состояние нашего полного удовлетворения. Что-то большее, чем наше сознательное Я, казалось бы требует, чтобы мы избавились от того, что раздражает или мешает нам. Этот факт обнажает великую истину:

Добро естественно. Все остальное неестественно.

Объяснимым становится также обычное явление: после смерти человека (причем это относится и к негодяям, и к преступникам) большинство его близких и друзей стремится помнить только его благородные качества и поступки. Причина проста: нежелательные представления личности о себе и других исчезли, их заменили “хорошие” представления, не запачканные жизненными условиями или неправильными представлениями.

Повторение

В познании третьего типа, о котором мы упоминали, каждое слово, которое мы когда-либо слышали, даже если это было бессознательно, входит в наше сознание, прорезая бороздку в вечно играющей пластинке. При повторении бороздка углубляется и приводит к соответствующему внешнему результату.

Когда родитель говорит ребенку, что он плохой, это может дурно отразиться на его сознании, дав последствия в виде нежелательных чувств и действий, с которыми мы сталкиваемся в подростковых правонарушениях.

Годами позже учителя, судьи, супруги, сослуживцы “плохого” человека могут обвинять его в дурном поведении или отношении. Во многих случаях он сам с этим согласится. Но именно отец своими критикующими замечаниями запустил действие этого неудачного

механизма. Слова подобны семенам, которые падают на плодородную почву - наш мозг. И что посеяно там - независимо от нашего возраста - мы рано или поздно пожнем в форме осязаемых результатов.

Мать подростка, погибшего в автомобильной катастрофе, может воскликнуть: “Если бы он меня послушал!” Сочувствующие зрители готовы поддержать ее, потому что они не понимают (как понимаем это мы), что именно ее постоянные предупреждения об опасностях вождения помогли сформировать подсознательное ожидание несчастного случая. С другой стороны, семья потерпевшего может обвинить другого водителя в небрежности, не подозревая, что именно сознание их любимого сына плюс их собственные представления о нем хотя бы отчасти ответственны за инцидент. Конечно, и другой водитель внес свой вклад в несчастье через свое сознание и сознание близких ему людей.

Воспитание

Мальчик, которому родители внушали, чтобы он никому не доверял, по всей вероятности будет сталкиваться с одним разочаровывающим переживанием за другим. “Ага, - скажет он наконец, - мои родители были правы. Мир полон мошенников”. Однако, каждый мошенник - это следствие, в то время как причина лежит в сознании жертвы. Безусловно тот, кто совершает дурные поступки, предрасположен к этому и желает нанести вред другому. Но для осуществления этих дурных наклонностей нужна вера и страхи тех индивидуумов, которые подсознательно ждут, что с ними вот-вот произойдет какое-то несчастье.

Таким же образом врач, удаляющий опухоль, озабочен только результатом операции. Причина же возникновения опухоли заключается в вере жертвы в могущество рака, в его способность убивать, в ненависти, разочаровании и других эмоциональных состояниях. И если причина не устранена, эффект повторится в виде либо другой опухоли, либо другой болезни.

Возможно, ни один процесс обучения не оказывает более глубоко воздействия на человеческое существо, чем тот, который связан с его чувствами. Подобно большинству форм познания, это форма начинается в ранний период жизни. Обычно ребенок вполне хорошо себя чувствует, занимаясь таким естественным делом, как игра с

гениталиями. Родители могут внушить ему, что это плохо. Через процесс обобщения стимулов он научится ассоциировать чувство вины и ощущение, что он поступает неправильно, с приятными ощущениями, и эти эмоции будут воспроизводиться всякий раз, когда он будет испытывать приятные ощущения. Смятение, вполне понятным образом возникающее в результате взаимодействия двух антагонистических в своей основе видов интерпретации, является важной причиной психических расстройств.

Познание, как мы уже упоминали, может происходить и другими способами. Когда человек делает открытие или изобретение, он пробивается к источнику информации, которая не содержится ни в какой библиотеке или записи мозга другого человека. Очевидно, он вступает в экстрасенсорный контакт с интеллектом, контролирующим сферу деятельности людей.

Все, что мы постигаем в нашем окружении, является внешним результатом какой-то внутренней или невидимой причины. В свою очередь каждый внешний эффект служит причиной последующих внутренних изменений в нас. Таким образом, мы наблюдаем здесь четкое взаимодействие между человеком и внешним миром.

Сила подсознательного

Один из наших клиентов, бизнесмен, здоровый высокий мужчина 6 футов 4 дюйма роста (1м 93 см) представлял собой прекрасный пример того, как подсознание влияет на поведение человека. Он легко общался с людьми, но как только дело доходило до того, чтобы получить что-то подписать или обратиться за деньгами, он начинал потеть, испытывать сердцебиение и другие неприятные ощущения. Как мы выяснили, его в детстве дважды избил властный отец, в ответ на его просьбу дать денег на кино.

Мы обнаружили, что тот же принцип применим и к животным. Лолита, мощная четырехлетняя черная пантера, не боялась ни людей, ни других животных. Но когда некоторая маленькая дворняжка подходила к клетке, она в страхе съеживалась. Озадаченные работники зоопарка попросили нас объяснить это. Мы с готовностью согласились. Когда эта крупная кошка была трех недель от роду, маленькая собака сильно покусала ее, чуть не убив. В ее подсознании маленькая собачка все еще была способна сделать это. Пони,

используемые в угольных шахтах Уэльса для обеспечения работы насосов, после 17 лет работы отправляются на пастбища. Вместо того, чтобы передвигаться по прямой, они продолжают двигаться по кругу.

5. Жизненные паттерны (модели)

Подводя итог, можно сказать, что мысль превращается в личное представление и в конечном итоге - в убеждение, которое после проникновения в подсознание, руководит нашей жизнью, включая наши отношения, действия, переживания, окружение, согласно определенному, ясно различимому примеру (паттерну). Этот паттерн может носить позитивный характер и приводить к успеху, здоровью, счастью и другим желаемым последствиям, постоянно повторяясь. Человек, о котором люди говорят: “Все, к чему он прикасается, превращается в золото”, очевидно имеет в сознании эту склонность к успеху и богатству, а не просто удачлив в обычном смысле этого слова.

В телевизионном шоу одной молодой девушке, известной с раннего детства своим везением, предложили сразиться с профессиональным шулером из Лас-Вегаса в нескольких выбранных им играх. Благодаря ее удивительной психической склонности она с легкостью все время выигрывала. Игрок, видимо, не был в такой же степени уверен в своей способности выигрывать. Ничто не помогает успеху больше, чем сознание успеха.

Шестое чувство

Удачливые бизнесмены, кажется, обладают шестым чувством. интуитивной способностью предвидеть будущее и принимать жесткие, неожиданные решения, которые оправдываются сторицей. Тот факт, что интуиция действительно окупается, доказал исследователь Нью-Йоркского инженерного колледжа Е.Дутлас Дин, рассказав о своем опыте в Американской ассоциации содействия науке.* Он провел тест среди 67 управляющих высокого ранга, в большинстве своем президентов корпораций, попросив их выбрать число от нуля до девяти. Этот выбор они должны были сделать сто раз. Когда они закончили, в ход пошла электронно-вычислительная машина, запрограммированная на случайный выбор цифр. У каждого испытуемого был один шанс из десяти, чтобы получить определенный набор цифр, то есть дать 10% правильных ответов. Оказалось, что

люди, сумевшие удвоить прибыли своих корпораций за последние пять лет, имели существенно лучший результат - 12,3% правильных ответов.

В то же время управляющие компаний с меньшими доходами или просто убыточных, имели лишь 8,3% правильных ответов. Во втором тесте участвовало 25 других управляющих, 12 из которых удвоили прибыли своих корпораций за последние пять лет. 11 человек из этой группы имели свыше 10% успеха, а из 13 человек, не сумевших удвоить свои прибыли, 7 имели показатели ниже 10%.

С другой стороны, паттерн может быть нежелательным, приводить к негативным результатам. Большей частью под воздействием как благоприятной, так и неблагоприятной “обусловленности”, “заданности”, “настроя” сознание комбинирует и те и другие аспекты в одно весьма индивидуализированное целое, природа которого определяется предшествующим сознанием и опытом. Одна лишь сознательная мысль, противостоящая этой массе, которая с годами становится все более инертной, неэффективна и недостаточна. Только согласованные внутренние и внешние усилия могут привести к изменению сознания и вытекающего из него жизненного паттерна.

Рассмотрим случай с Джоном, весьма интеллектуальным молодым человеком, с раннего детства слышавшим часто повторяющееся предупреждение родителей: “Из тебя никогда ничего не выйдет”. Если бы он научился относиться к этим словам с недоверием и был бунтарем по природе, эта фраза не вошла бы в его подсознание.

Но... Даже после многообещающего начала в колледже, когда, казалось, что он способен получить степень (результат его сознательных усилий добиться успеха и доказать родителям, что они не правы), постепенно проявилось его подсознательное убеждение в своей никчемности и страх, что он потерпит неудачу. Благодаря своей контролирующей роли подсознание одержало верх. После неудач в колледже в Джоне укрепились убеждение, что и в дальнейшей жизни он не преуспеет.

Он может храбро попытаться использовать удачу в бизнесе. У

* Журнал “Тайм”, 11 января 1971 года

него есть внешность, способность и стремление. Умение ладить с другими может помочь завоевать дружбу сослуживцев. Тем не менее его направленность на неудачу, сидящая в подсознании, обрекает его оставаться посредственностью, тогда как другие, казалось бы менее способные служащие, но “заряженные” более положительным убеждением в отношении себя, быстро получают повышение. Завидуя, Джон называет их счастливыми. Глубоко внутри он может обвинять своих начальников в пристрастности. В действительности начальник сам, как правило, не может объяснить причину его предпочтений. “Я не знаю, - говорит он, - но у него есть нечто такое, чего Джон лишен”. Это нечто есть более высокий уровень самосознания.

При вступлении в брак Джон может выбрать милую невесту, казалось бы идеально ему подходящую. Однако, через некоторое время, несмотря на взаимные сознательные усилия, может произойти разлад, за которым последует неизбежный развод. После каждой неудачи Джон будет горевать по поводу своей неведомости. Он может обвинять своих учителей, своего начальника, жену, за то, что они настроены против него. Со справедливым негодованием он может показать, как он старался и как несправедливы другие. “Бедный Джон, - могут соглашаться его благожелательные друзья. - Он явно заслуживает лучшего”.

Причинные функции

Путем соответствующего понимания причинных функций сознания можно проследить паттерн Джона от последней катастрофы через предшествующие годы разочарований к первому случаю, ответственному за его внутреннюю убежденность в неудаче. Очень часто мы прячем эти смущающие нас переживания от нашего сознательного Я. Это не значит, что они забыты. Опыты доктора Уаилдера Пенфилда, директора Неврологического Института Монреаля, показали, что при стимуляции височной доли коры головного мозга любого человека слабым электрическим током можно достичь того, что все события прошлого до мельчайших деталей ясно всплывут в памяти. Кора головного мозга явно содержит бесконечную кинематографическую пленку, запечатлевшую все, что мы пережили наяву с самого детства. Каждое последующее сознательное переживание закладывается в сравнительно постоянный паттерн. Это

доказывает утверждение Эйнштейна, что время не существует само по себе - это просто последовательность событий, которыми мы его измеряем.

Искусный аналитик не должен прибегать к такой сложной технике. Из нескольких значительных событий в жизни клиента он способен извлечь лежащий в основе паттерн. Например, человек, ухаживающий за девушкой, отвергнут. Ему не удалось также поступить в колледж, который он выбрал. Позже общественная организация отказывается принять его в свои члены. В каждом из этих случаев предлоги, приведшие к отрицательному результату, могут быть разными, но причина одна. Данный индивидуум имеет глубоко укоренившееся убеждение, что другие его отвергают, или если выразить это по-иному, у него существует страх быть отвергнутым.

Друзья, не знакомые с этим фактом, обычно советуют найти другую девушку, выбрать другой колледж или клуб. В крайнем случае его могут убедить переехать в другой город. Поскольку внимание концентрируется на последствиях, эти усилия не могут привести к длительной перемене. Как мы уже видели, наш внешний мир - это видимый дубликат внутреннего мира. Наше сознание остается с нами, куда бы мы не направились, вновь производя те же результаты.

Обусловленность

Таким же образом, Марк, ребенок от которого требовали, что бы он вел себя тихо и не попадался на глаза, когда другие высказываются и привлекают к себе внимание, может оказаться обусловленным для соответствующего обращения с ним. Возникший в результате этого подсознательный паттерн может привести к значительным последствиям. В школе, во время игр, в обществе его будут автоматически отстранять от главных событий. Когда Марк вырастет, официанты, возможно, будут предлагать ему самые неудобные столики поближе к кухне, как нечто само собой разумеющееся. На работе его будут как бы не замечать. И, привыкнув быть в стороне, он будет считать это нормальным. Это станет для него в порядке вещей. Сама мысль, что он может оказаться в центре событий, приводит его в ужас, потому что противоречит его естеству, его подсознательным ожиданиям. Мы можем ясно видеть, почему дети с противоположным паттерном добиваются до верхушки, где бы они

ни оказались, без всяких усилий. Как только их сознание усвоило, что они значительны, оно автоматически создает ситуации и возможности, необходимые для успехов в школе, обществе, на работе.

б. Изменение сознания

Только когда мы изменим наше сознание, мы можем ожидать неперменной замены нежелательного паттерна. Перемена начинается с того, что заинтересованному лицу объясняется причины его прошлых переживаний. Постепенно, шаг за шагом, можно устранить его прежние убеждения!

Большинство убеждений, контролирующих наше поведение, усвоено нами в раннем возрасте. Хотя на сознательном уровне мы давно переросли и отбросили их в свете взрослых представлений, часть нашего подсознания, содержащая эти знания, осталась в том же возрасте, что и при приобретении этих представлений. В таких случаях может оказаться необходимым вернуться к этому возрасту и вразумить сидящего в нас ребенка на его уровне понимания, пока он не вырастет до сегодняшнего уровня. Такая терапия извне будет особенно эффективной, если будет сопровождаться самогипнозом или самовнушением, а также в сочетании с мысленным усилием не возвращаться к прежним привычкам.

Мы демонстрировали своим студентам, как улучшать отметки, повышать эффективность работы, изменять отношение к ней с помощью этого уникального метода. Следует здесь упомянуть и знаменитую работу Эмиля Куэ*.

Целенаправленные действия в соответствии с избранным паттерном ускоряют утверждение нового сознания, особенно если они подкрепляются позитивным речевым паттерном. Такие слова как “Я не могу”, “Это невозможно”, “Я нуждаюсь”, “Я устал”, “У меня всегда неприятности с ...” действуют как отрицательное внушение на наше сознание, независимо от того в связи с чем и с какой степенью серьезности мы их произносим. В будущем они могут привести к неудачам, трудностям, состоянию истощения там и тогда, где мы меньше всего ожидаем этого. Наше сознание, работающее без

* Эмиль Куэ “Господство над собой путем сознательного самовнушения”. Нью-Йорк. Америкэн лайбрери сервис, 1922 г.

перерывов, определяет наши действия и переживания во всех областях действительности. Игрок в гольф, постоянно жалующийся на свою неспособность попасть в 80-ую лунку не сознавая этого, способствует разрыву делового отношения или крушению своего брака. Инженер, защитившийся на своих неудачах в биржевой игре, вполне возможно, вносит вклад в провал важного проекта в своей фирме. Домохозяйка, привыкшая говорить и думать о том, как она устала от домашних дел, будет удивляться, почему ее клонит в сон во время ответственных общественных мероприятий.

Перл Бейли, приглашенная участвовать в шоу Майкла Дугласа в качестве гостя, рассказала нам (и всем телезрителям), как постоянно выступая с песней “Усталая”, которая принесла ей славу и сделала звездой, она дошла до такого изнеможения, что была вынуждена сменить тему.

В каждом из этих случаев сознание точно и беспристрастно выполняло приказы, выраженные в форме мысли, слова, поступка. И если не будет оказано противодействия, сознание будет вновь и вновь воссоздавать паттерн, возникший благодаря какому-то переживанию или впечатляющей идее, пока он не станет доминирующим.

Результаты

Если мы в негативном плане говорим и думаем о других, результаты могут сказаться на нас самих, поскольку подсознание не заботится о том, с чем связаны эти слова. Его не касается и то лицо, к которому они относились. Оно запечатлевает эти слова с точностью и объективностью, обеспечивая тем самым их постоянное включение в наше сознание. Слова «Он плохой» преобразуются в “Я плохой” и в будущем обернутся против произнесшего их, как встречный огонь. Фактически, единственная личность, с которой мы разговариваем - это наше собственное «Я».

Конструктивно и систематически применяя эти принципы, мы помогли значительному числу людей измениться, перейти от сознания страха к уверенности, от болезни к здоровью, от неудач к успеху, после того как другие профессионалы, использовавшие традиционные терапевтические методы, потерпели неудачи или объявили случаи “безнадежными”.

Одной нашей клиентке, которая могла передвигаться только на костылях, мы посоветовали сказать ее матери, которая осуждала ее за полную беспомощность: “Ты можешь делать все, что захочешь!” Через несколько недель наша клиента смогла нормально ходить, хотя врачи предсказывали дальнейшее ухудшение ее состояния.

В соответствии с тем же принципом, неоднократно повторяемое пожелание смерти себе или кому-либо имеет тенденцию к осуществлению по отношению к тому, кто говорит эти слова, либо к его предполагаемой жертве; обычно это происходит без мысленного усилия со стороны говорящего.

В недавно опубликованной книге “Джо, мы могли бы тобой гордиться” бывшая звезда бейсбола Джо Пепитоун рассказывает, как после многочисленных ссор с отцом, он крикнул: “Мама, я хочу, чтобы он умер. Я действительно хочу, чтобы он умер”. Отец, Которому было всего 39 лет, умер на следующий день от сердечного приступа.

Одна из крупнейших и весьма уважаемых в Америке страховая компания “Метрополитен компани” привела специальное 12-летнее исследование (завершено в 1968 году), в результате которого утверждала, что люди, добившиеся успеха, имеют тенденцию жить дольше, чем менее удачливые, благодаря физическому здоровью, развитому интеллекту и стабильности психики. А мы утверждаем, что главное значение имеет привычка выигрывать и основное внутреннее направление (B.I.D)*, которое как правило создается генетическими, бессознательными, подсознательными и сознательными факторами, действующими как на сознательном, так и на подсознательном уровне.

Возвращаясь к приведенному ранее примеру с Джоном, мы можем ясно увидеть, как контрвнушение “Вы добьетесь успеха!” или еще лучше “Вы добились успеха!” сработает после тщательного устранения старой психической привычки. Каждый повтор будет способствовать проникновению в прежнее, запрограммированное на неудачу сознание, обеспечив в будущем совершенно новые результаты.

* Определено нами в труде “Виктимология: воздействие сознания, межличностной динамики и физики человека”.

Новые паттерны

В случае с нашим юным другом, который избегает быть на виду, мы бы научили его пониманию, что он может быть - и что он уже - значителен. Мы заставили бы его настаивать на получении лучших мест в ресторанах и театрах, покупать хорошие костюмы и проявлять активность в обществе, свободно общаясь с теми, кого он прежде считал выше себя. Заставляя его, таким образом, от одной крайности перейти к другой, мы сломали бы старое сознание и расчистили бы путь для нового паттерна. Сознание верит тому, что видит (например: Марк - значительная персона) и затем видит то, чему верит. Позднее между двумя крайностями может установиться и будет установлено счастливое равновесие.

В этой связи показателен пример супружеских пар, долгое время неспособных иметь детей. Некоторые из них берут инициативу в свои руки и усыновляют одного или нескольких детей. Их нерассуждающее подсознание усваивает сам факт, что теперь у них имеется ребенок или дети. Когда внутренний стереотип бездетности сломлен следуют соответствующие физические изменения, которые обеспечивают зачатие.

Ребенок, воспитанный в бедности, или пострадавший от несчастного случая, или тот, кого научили ожидать враждебного отношения от других людей, обречен ожидать этого весь остаток жизни. Упорное концентрированное внушение в соединении с новыми окружающими условиями могут привести к полному изменению сознания, особенно если человек еще молод.

Свободное сознание

Конечно, верно и обратное. Если сравнительно свободное, “чистое” сознание столкнется с личностями, учениями или переживаниями нежелательного характера, оно может “заразиться” к ущербу для владельца. Несмотря на неблагоприятную генетическую предрасположенность (например, к пессимизму, депрессии) ребенка можно сознательно перенастроить на более светлое восприятие, научить ожидать добра и внимания от других людей. Однако родители, братья и сестры, сверстники и учителя часто создают такой настрой, который только усиливает вероятность появления нежелательного жизненного паттерна. Очевидно, что благонамеренные миссионеры,

не ведая того, могут вызвать болезни у примитивных племен всего лишь тем, что заставят их осознать условия, в которых они живут.

Быстрое распространение эпидемий в средние века, видимо, можно приписать и факторам, имеющим отношение к сознанию. Эти эпидемии отличались тем, что болезнь вспыхивала, как пожар, необязательно из-за заражения микробами или вирусами. Как писал “Бритиш медикал джорнэл” в феврале 1970 года, эти эпидемии представляли собой медицинский эквивалент явления, известного уже несколько веков назад и получившего название “массовое помешательство” (букв. “безумие толпы”). Мы полагаем, что такие явления могут быть объяснены с точки зрения сознания. То же самое справедливо и в отношении потока вестернов и криминальных фильмов, хлынувших на экраны кинотеатров и телевизоров, всеобщего увлечения рок-н-роллом, спортивными машинами, пикапами и прочим.

Дети

Подражательные свойства сознания особенно легко наблюдать у детей. Новорожденные дети стремятся начать ходить как можно раньше, но современная практика воспитания блокирует это стремление, как утверждает психолог Филип Р. Зеланцо из отдела социальных отношений Гарвардского университета. Он и его коллеги докладывали (5 июня 1972 года) о наличии “рефлекса хождения” у младенцев, который появляется на второй неделе жизни и сохраняется примерно до восьмой недели. Если бы этому инстинкту - передвигать ноги, давали возможность проявляться, а не глушили бы его в этот критический период, то, как полагают они, можно было бы сохранить его до того времени, когда ребенок начинает ходить самостоятельно. Более раннее хождение, могло бы способствовать и возможности более раннего обучения.

Такие же выводы можно сделать и из других исследований. Как сообщил Фрэнсис Ианни из министерства образования США, было разработано несколько экспериментальных проектов по обучению письму двух- и трехлетних детей, обучению основам алгебры и экономики в первом классе и теории относительности, физике и сочинению музыки во вторых и третьих классах. В своем выступлении перед советом директоров государственных школ в Нью-

Йорке 16 ноября 1964 года Ианни сожалел по поводу сопротивления перестройке образования со стороны учителей и родителей. Это сопротивление мы приписываем больше подсознательным, чем сознательным факторам. От проектов в конце концов отказались.

Мы утверждаем, что скорее психические, чем физиологические факторы объясняют следующие неопровержимые явления. Зрелость у мальчиков и девочек наступает все раньше. По данным английского детского врача*, с каждым десятилетием она ускоряется на три десятых года. Когда-то средним был 16-летний возраст, теперь - это 13 лет. Если сохранится та же тенденция. Через 50 лет средний возраст наступления зрелости приблизится к 11 годам. Сначала идет соответствующее знакомство с поведением взрослых, приобретаемое с помощью телевидения, рассказов сверстников и наблюдения. Возникающее вследствие этого желание стать “взрослым” ведет к ускорению физического развития.

Избирательное использование внушения может иметь благотворные последствия в широком масштабе. Резкая критика - проявляется ли она дома, в школе или на производстве - обязательно отразится на сознании, которое создаст еще больше условий, требующих коррекции.

7. Использование в бизнесе

Теперь нам вполне понятно, почему так важно, какие именно слова и выражения используются в письмах, объявлениях, докладах и рекламных материалах. Одно слово или выражение может составить ту разницу, которая даст желаемый или нежелательный результат. Продвигаясь еще на шаг дальше, можно сказать, что тщательно разработанное внушение может обеспечить заметные улучшения в работе пилотов, учащихся, управленцев, бизнесменов, рабочих или любого человека в любой сфере деятельности. Эффективность работы квалифицированных специалистов может быть улучшена таким образом намного значительнее, чем это предполагают тщательно разработанные исследования человеческого фактора.

* “Чикаго дейли ньюз” от 9 июля 1969 года - “Секс скоро станет занятием детей”

Соответствующий язык может обеспечить успех распродажи или продвижение других проектов. Такой тип коммуникации основан на свободе пишущего от сомнений, страха или колебаний. Поэтому она невольно вызывает благоприятный отклик у адресата.

8. Мозг и интеллект

Вопреки расхожему мнению размер мозга не является показателем интеллекта. После смерти Альберта-Эйнштейна антропологи были удивлены, узнав, что мозг великого человека весил чуть больше пяти с половиной фунтов (2,5 кг). Мозг “обычного” человека весит около девяти фунтов, а встречаются люди и с большим весом мозга. Оригинальные мыслители не стараются приобретать и складывать, часто бесполезные, знания и привычки. Они идут прямо ко всеобщему интеллекту, который доступен, кстати, для всех нас.

III. Групповое сознание

1. Семья

До сих пор мы прежде всего рассматривали сознание отдельной личности. Расширив наши соображения до уровня группы, мы можем больше узнать о важных законах сознания.

Старая пословица “Рыбак рыбака видит издалека” (русский аналог английской пословицы: “Птицы одного оперения держатся вместе”) содержит глубокую истину. Члены семьи могут отличаться наружностью, темпераментом, интересами. Однако неизбежно у них имеются базовые, характерные черты сознания. Когда этот паттерн состоит из любви и гармонии, все хорошо. Преобладание же веры в неизбежность разлада или страх разлада неизбежно приводит к ссорам и разочарованиям. Если в основе заложен настрой на потери и неудачи, это приведет к экономическим трудностям. Базовый паттерн сознания группы оказывает унифицирующее воздействие на всех ее членов.

По мере того, как отдельные члены семьи путешествуют, переезжают куда-либо или завязывают новые связи, в их сознании происходят неизбежные изменения. “Мэри, безусловно, изменилась с тех пор, как поступила в колледж”, - нередко говорит мать, или: “После того, как Джим пошел в армию, он от нас отдалился”. Никто не может точно определить причину подобного развития событий в конкретной форме, хотя мы можем обвинять отдельных лиц или

обстоятельства. А на самом деле у Мэри и Джима появился новый или измененный вариант их прежнего сознания. Иногда одна личность с необыкновенно сильным сознанием может поднять или понизить уровень представлений всей своей семьи, обеспечив тем самым сохранение ее общности. Однако, чаще происходит увеличение разлома между двумя различными формами сознания. С годами это ведет к неизбежному разделению.

Наоборот, когда человек в результате вступления в брак попадает в семью с другим сознанием, он не может надеяться на достижение длительной гармонии без значительного приспособливания. Постепенно, при наличии желания с обеих сторон, часть его сознания будет принята другими, в то время как он может приобрести часть их сознания. Подобное не только привлекает подобное, но и создает его. В то же время то, что отказывается стать подобным - отторгается.

Если исключить другие сознательные факторы, настроенный на болезни мужчина может привлечь женщину с подобным же настроением. Как правило, их дети также будут проявлять соответствующую тенденцию.

Таким же путем алкоголики, игроки, музыканты умудряются находить друг друга. Не так редки случаи, когда два карманника пытаются надуть один другого. Коммерсант, страдающий безденежьем, как правило, привлечет клиента, находящегося в подобном положении.

Человек, вернувшийся в родной город после нескольких лет отсутствия, может обнаружить, что у него больше нет ничего общего даже с самыми близкими друзьями его детства. Его и их сознание настолько изменилось, что они говорят теперь на разных языках. Говоря словами писателя Томаса Вульфа - "Нельзя вновь вернуться домой!"

2. Спорт

Команда, обладающая общей волей к победе, настроенная на успех, непобедима. И вот в эту команду входит новый член, который прежде принадлежал группе, настроенной на неудачу. Благодаря заразительному характеру сознания он присоединяется к своему новому окружению.

С другой стороны, подобно гнилому яблоку в корзине, игрок с

глубоко укоренившимся настроением на неудачу, может заразить своих товарищей с более позитивным настроем и быть причиной ряда поражений. И тренеры, занятые улучшением технических аспектов игры, будут зря терять время, если не сумеют изменить настрой этого игрока.

3. Производство

В области производства решающее значение имеет сознание руководителя предприятия. Благодаря закону притяжения базовая направленность сознания членов всей команды управляющих будет такой же. Управляющие в свою очередь смогут привлечь служащих со сходной направленностью сознания.

Давайте предположим, что компания А имеет сознание направленное на успех, в то время как сознание компании Б направлено на неудачу. Хотя и та и другая компании могут нанимать служащих сходной квалификации (в том, что касается уровня образования и опыта), те, кто поступят в компанию А будут отличаться своими внутренними представлениями в отношении себя и своего будущего, от тех, кто поступит в компанию Б. Как правило, действия, предпринимаемые компанией А, будут удовлетворять потребителей, в то время как усилия компании Б будут подвергаться критике или могут даже потерпеть неудачу.

В конце концов, по мере того, как индивидуумы изменяют свое сознание по сравнению с тем, которое господствует в их учреждении, они отдаляются от общего настроя и состояния сознания. Но вода стремится уравнивать свою поверхность. Человек, внутренне ощущающий, что он достоин получать около 10 тысяч в год, может быть автоматически отвергнут другими в организации, где собрались люди, настроенные на 20 тысяч. Некоторые служащие могут уволиться и пойти в другую компанию, где работа будет больше соответствовать их сознанию. Если их спросить, почему они так поступили, они могут привести аргумент о более высокой заработной плате или указать на другие материальные факторы, не сознавая, что на самом деле они руководствуются невидимыми причинами. Подобным же образом они могут быть уволены не из-за некомпетентности, а потому, что в их подсознании заложен паттерн неуверенности и неспособности производить впечатление.

Конечно, с ходом времени сознание у главы компании и у управляющих меняется. В результате политика компании и ее характер также не останутся прежними. Некоторые индивидуумы, чье сознание прогрессирует быстрее, чем у организации в целом, могут расстаться с ней, чтобы найти более плодородную ниву деятельности. Другие, прогрессирующие не столь быстро, останутся, будут ворчать по поводу вводимых перемен, в конце концов будут искать контактов где-то еще, где их сознание окажется более совместимым.

Следует подчеркнуть, что группы всегда гармоничны в том, что они соотносятся с паттерном главного убеждения. Этот паттерн представляет собой то, что есть общего у каждого члена группы, от лидера до рядового. Принцип гармонии применим даже там, где имеются явные разногласия. Потому что разногласия - это внешняя проекция внутреннего состояния сознания всех членов группы. Переход даже одного индивида к паттерну внутренней гармонии и мира разрушит однородность целого и приведет к необходимости его выхода из группы.

Чтобы еще раз проиллюстрировать воздействие сознания, давайте возьмем пример с двумя компаниями, занимающимися продажей недвижимости. Одна компания, чтобы увеличить оборот, тратит тысячи долларов на газетную рекламу, а у другой - покупатели и продавцы как бы сами собой толпятся у дверей. Ей необходимо только иногда поместить небольшое объявление, которое всегда имеет эффект. Разница заключается не в том, что они лучше умеют показать товар лицом или что у них лучше каталоги - дело в их убеждениях. Первая фирма действует, будучи убеждена, что продажа домов дело трудное и требующее затрат. Другая фирма действует на основе убеждения, что это очень "легкий" бизнес. Она уверена, что их каталоги находят спрос, а их рекламные объявления читаются.

Это же верно и в отношении Дженерал Моторе, компании, чья нацеленность на успех не подвергается сомнению. Каждый год ее президент предсказывает беспрецедентный рост производства и продажи, и он знает, что намеченные цифры осуществляются с небольшими отклонениями. Это убеждение является причиной, в то время как все остальное, относящееся к производству, административному управлению, продаже - является следствием.

4. Успех

19 мая 1972 года в Сейлз Экзекьютивз Клуб в Нью-Йорке был впервые показан фильм под названием “Привычка выигрывать”. В этом фильме рассказывалось о нескольких преуспевающих бизнесменах - все они ранее играли вместе в команде “Грин Бэй Пэкерс”, у знаменитого тренера Винса Ломбарда. Один из бывших спортсменов, Джерри Крамер, добился значительного успеха в строительном бизнесе в Оклахоме и сейчас занимается торговлей скота в Айдахо. Фаззи Тэрнстон и Макс Мэги владеют все расширяющейся сетью ресторанов в Висконсине. Вилли Дэвис процветает, торгуя пивом в Лос-Анджелесе. Пол Хорнунг добился успеха в торговле недвижимостью и других делах в Кентукки и Флориде. Ломбарда как-то сказал: “Руководство футбольной командой ничем не отличается от руководства любой другой организацией - армией, политической партией, коммерческим предприятием. Проблемы одни и те же. Цель - выиграть”. Под его руководством игрок приобретал и навсегда сохранял соответствующий настрой.

Удивительный процент - 36 человек из 164 офицеров Вест-пойнтского выпуска 1915 года стали генералами (“Выпуск, на который сыпались звезды”) - среди этих блестящих имен были Эйзенхауэр, Брздуи, Мак Нарни, Ван Флит, Стрейтмейер - что также можно объяснить скорее с точки зрения сознания, чем простым совпадением.

5. Безопасность

Более трагичное применение вышеизложенного принципа представляет собой публикация Советом Национальной Безопасности мрачных прогнозов относительно числа жертв автомобильных катастроф перед каждым праздничным уикэндом.

Эти данные не только каждый раз подтверждались, а часто даже и превышались.

Приведенные выше примеры продемонстрировали силу сознания в соединении с силой внушения. В каждом случае действующее лицо было уверено в себе, и одного этого было достаточно для получения желаемого результата. Однако, большинство бизнесменов обычно полагают, что для успеха компании необходимы ее реклама и популярность. Уверенность в силе рекламы, за которой следуют грамотные с точки зрения данного бизнеса шаги, является

все-таки второстепенным фактором для обеспечения конечного результата. Общество реагирует на мощное рекламное внушение с автоматической точностью потому, что оно доверяет данной организации из-за уже существующей предрасположенности верить, созданной прошлыми рекламными компаниями. На людей, склонных к внушаемости, повторение таких рекламных кампаний оказывает почти гипнотическое воздействие. Подчиняясь подсознательной мотивации, они большей частью не осознают, что действуют под влиянием чужой воли.

Автомобильная компания с большей нацеленностью на успех может потеснить своего конкурента на рынке. Но в случае с публикацией прогнозов количества дорожных происшествий публикуемые предостережения на самом деле действуют либо как приказ быть небрежным, либо как приказ позволить себя убить. Сознание трансформирует слова “Будьте осторожны!” в “Вы не осторожны”. Вследствие воспроизводительной силы сознания это равнозначно заявлению “Будьте еще неосторожнее!” Мы не должны пренебрегать воздействием на наше сознание дополнительной доли внушения, которую мы получаем, когда видим, слышим или читаем рекламу, независимо от того, что рекламируется - дома, новые автомобили, катастрофы или искалеченные тела.

Чтобы поделиться результатами наших исследований в этой области с ответственными администраторами и широкой публикой, мы позвонили в феврале 1957 года в Автомобильный клуб Южной Каролины, а также в Совет Национальной Безопасности. Мы предложили, вместо того, чтобы делать упор на 400 или 500 ожидаемых жертвах, которые могут погибнуть в праздничный уикенд, обратить внимание на те сто миллионов жителей, которые благополучно вернутся домой. Как обычно бывает с информацией, противоречащей общепринятым традициям, наше обращение было встречено с вежливым скептицизмом.

Позднее нас посетил Джозеф Р. Хэвеннер, исполнительный вице-президент Автоклуба, которому мы детально объяснили наши выводы. Правильность наших утверждений была подтверждена позже в статье доктора Джеймса Р. Адамса из отдела обучающих программ и исследований по безопасности Колумбийского университета, опубликованной в марте 1962 года в журнале Института транспорта

Северозападного университета “Трэфик дайджест энд ревью” и озаглавленной “Тактика запугивания препятствует безопасности движения”.

Челюсти

После выхода фильма “Челюсти” многие любители искупаться стали бояться заходить в воду. Питер Бенчли, автор этого пользующегося потрясающим успехом произведения, сам едва ли не был разорван свирепой семифутовой (2,1 метра) акулой. Это случилось в начале июля 1975 года у Багамских островов, в то время как миллионы кинозрителей стояли в очередях, чтобы увидеть экранизацию его книги. 16 июля 1975 года 14-летняя Веверли Уайт получила серьезные повреждения руки, когда ее укусила акула всего в 200 футах (61 метр) от берега Флориды. 23 июля 14-18 футовая акула напала на 23-летнего Роберта Ребстока, студента из Санты-Барбары, занимавшегося подводным плаванием. Товарищи спасли его. (“Внезапно, - рассказывал Том Хесседенц, - Роб приподнялся над поверхностью воды. Он ужасно кричал. Это было как в кино...” Он явно имел в виду “Челюсти”). Четырьмя днями позже, 27 июня 12-футовая акула схватила занимавшегося серфингом двадцатилетнего Гари Грейс, затем выплюнула его в 300 ярдах от сиднейского пляжа в Австралии. Сообщали, что большая акула набросилась на Бобби Рея Слэка и сожрала его около Хобарта в Австралии 21 июля 1975 года. Таким образом, летом 1975 года по всему миру появлялись сообщения о нападениях акул.

Менее устрашающая иллюстрация воздействия событий на сознание касается 15 тысяч акульих челюстей, которые Ральф Фергюсон хранил в своем сарае в Уилмингтоне, Калифорния. В течение многих лет они лежали, собирая пыль. Как сообщалось в “Лос-Анджелес Геральд-Экземинер” от 12 августа 1975, как только вышел фильм “Челюсти”, телефон начал беспрерывно звонить. Увеселительные заведения и магазины заказывали тысячи экземпляров челюстей. Отдельные покупатели из разных частей страны хотели увезти их в качестве сувениров.

Подобные же психологические факторы, возможно, ответственны за пожары, вспыхнувшие в Сенчури Сити (Лос-Анджелес) вскоре после выхода фильма “Вздыхающийся ад”.

События того же фильма опасно близко приблизились к действительности, когда 11 июля 1975 года группа работников кино и телевидения вместе с сотнями других обитателей оказались в ловушке на 18 этаже горящего здания в центре Манхэттена в течение почти двух часов.

С психической заразой подобного рода связано возникновение тюремных бунтов, забастовок, случаев похищения детей и других подобных событий, внезапно вспыхивающих почти одновременно в различных частях страны или мира.

IV. Всеобщее сознание

1. Сознание как континуум

Излучения мозга не знают никаких ограничений во времени и пространстве. Телепатические опыты, проводившиеся повсюду в мире, доказали, что ни самая толстая стена, ни огромное расстояние не являются препятствием для мысли. Для того, чтобы проверить теорию, что все мы являемся миниатюрными передающими и принимающими информацию радиостанциями, людям с высокой степенью восприимчивости мысленно посылались сложные сообщения на большие расстояния. Они понимали и записывали их с удивительной четкостью. Специально обученные или прирожденные медиумы могут реагировать на внушение, переданное с помощью мысли на большое расстояние таким образом, как будто это им сказал человек, стоящий рядом.

С 1950 года доктор В.Х.К.Тенхаев из Утрехтского университета (Голландия) и его команда специалистов по телепатии* находят потерявшихся детей, пропавшие вещи, преступников и домашних животных. По сведениям этого уважаемого и всемирно известного ученого, некоторые из этих одаренных людей могут “видеть” прошлое и будущее так же ясно, как и настоящее. Они могут описать события, происходящие за много миль от данного места и о которых никто не знает. Они могут весьма глубоко “знать” человека, которого они никогда не видели, просто подержав какую-то принадлежавшую ему вещь. Они помогают своему правительству распутать некоторые дела, связанные с контрабандой и шпионажем.

*Зис Уик Мэгэзин от 19 февраля 1961 года. (Джек Харрисон Поллак “Невероятные голландцы, читающие мысли”)

В 1959 году Петер Хуркос из Голландии* посетил летний тренировочный лагерь Национальной Хоккейной Лиги и “высосал электричество” из игроков и их грязной спортивной одежды, лежавшей в корзинках для отправки в прачечную. По этой одежде он предсказал, что команда “Лос-Анджелес Доджерс”, занявшая в 1958 году лишь седьмое место, в наступающем сезоне выиграет главный приз. Он сообщил также, какие места в финале займут остальные семь команд - и оказался совершенно прав. Кроме того, он верно указал победителя и то, в каком раунде будет одержана победа в бою между боксерами Рэем Робинсоном и Джином Фулмером за титул чемпиона мира в среднем весе.

Всего несколько лет тому назад ЭСВ - экстрасенсорное восприятие - находилось на задворках науки, хотя в Советском Союзе уже тогда проявлялся интерес к тому, что ученые начали теперь называть “биологическое радио”. Его применение в области исследования космоса является предметом интенсивных обсуждений и экспериментов.

Советский опыт по ЭСВ

Доктор Павел Наумов описал уникальный опыт, проведенный с крольчихой и ее потомством, только что появившимся на свет:

“Как вы знаете, нет никакой возможности связаться с подводной лодкой, когда она погружена, поскольку радио не работает. Ученые поместили новорожденных крольчат в подводную лодку. Мать-крольчиха осталась в лаборатории на берегу, а в ее мозг были вживлены электроды. Когда подводная лодка вышла в плавание и находилась глубоко под поверхностью океана, лаборанты начали убивать одного крольчонка за другим. Очевидно, что крольчиха не могла знать, что происходит. Даже если бы она могла понять суть эксперимента, она не могла знать в какой именно момент умирают ее дети. Однако ее мозг реагировал всякий раз синхронно с моментом смерти. Связь имела место, и наши приборы четко ее зарегистрировали”.**

* Тот же журнал от 26 апреля 1959 года. Лесли Либер “Невероятно! Мозг-радар выбирает победителя”

** Шеила Отрандер и Лин Шредер “Открытия в области психики за Железным занавесом”. Энглвуд Клиффс. Н-1, Прентис-Хอลล์ Инк. 1970.

Реальность экстрасенсорного восприятия легко наблюдать в повседневной жизни. Даже у тех, кто не верит в психические феномены, часто появляется мысль о человеке незадолго перед тем, как встретить его или получить от него весть. Нередки также случаи, когда кредитор получает причитающуюся ему плату, как только он решает предъявить жесткое требование должнику. В каждом из этих случаев имеет место экстрасенсорная или, в действительности, супрасенсорная связь.

До недавнего времени ученые-физики в Соединенных Штатах и повсюду в мире были склонны высмеивать парапсихологию как оккультное учение. Но как сообщается в недавней статье в “Лос-Анджелес таймс”, конструкторы ракет обсуждают теперь вопрос об экстрасенсорном восприятии и ясновидении с геологами, биохимики и врачи изучают работу врачей-лечебников, опирающихся на веру, а консервативные исследовательские институты проводят эксперименты по воздействию сознания на материю.

Пси

С 1973 года федеральное правительство выделило беспрецедентную сумму в 200 тысяч долларов на исследование пси (психических феноменов). Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства финансировало исследования экстрасенсорного восприятия в Стэнфордском Исследовательском Институте. Агентство передовых исследовательских проектов при Министерстве обороны заплатило Рэнд Корпорейшн за перевод всей советской литературы о паранормальных явлениях. Национальный институт психического здоровья финансирует исследования сновидений в медицинском центре Маимонидес в Нью-Йорке, и интерес к этим исследованиям проявляет Военно-Морской флот США. ЦРУ не подтверждает, но и опровергает слухи о своей деятельности в области парапсихологии, но несколько ученых утверждают, что к ним обращались из ЦРУ и что там действительно этим занимаются. По данным “Лос-Анджелес таймс” один калифорнийский ученый заявил, что ему известно об исследованиях, связанных с созданием “сенсорного щита” для американского президента, с тем, чтобы никто не мог прочесть его мыслей. Всего лишь несколько лет назад Американская

Психологическая Ассоциация с ее тридцатью подразделениями согласилась включить в их число парапсихологию. Среди наиболее решительных сторонников исследований паранормальных явлений находятся специалисты по лазерам Рассел Тарг и Гарольд Путхофф из Стэндфордского Исследовательского Института. В 1974 году они провели строго контролируемые эксперименты с известным израильским медиумом Ури Геллером и другими.

Правильно угадав 12 раз из 12 возможных, в которой из десяти жестяных коробок с двойным покрытием находится металлический шарик, и в которой из 15 содержится вода. Геллер в миллион раз превысил возможность случайного совпадения.

Он сумел также создать “значительное гравитационное поле” - как предполагается, с помощью психической энергии - и воздействовать на вес предмета, весящего один грамм: он увеличивал вес и уменьшал его -используя то, что является (или не является), психокинезом.

Во время другого эксперимента Геллер был помещен в комнату звуко-, свето- и электронепроницаемую и ему было предложено воспроизвести рисунки. Из десяти раз он ни разу не ошибся, опять-таки в миллион раз превысив возможность случайного совпадения.

Бывший космонавт Эдгар Митчел, шестой по счету человек, ступивший на поверхность Луны, основал Институт Наук о Восприятии с центром в Пало Альто, Калифорния. Он поддерживал и финансировал опыты Геллера.

В настоящее время Институт создает еще пять кафедр по исследованиям различных аспектов восприятия. Одна из них, кафедра физических наук, была названа в честь Вернера фон Брауна - ученого, отдавшего всю жизнь ракетам и физике и утверждающего теперь, что только науки о восприятии могут спасти цивилизацию.

Мы выяснили, что большинство сигналов, связанных с межличностным общением, исходят из более высокого, чем сознательный или подсознательный, уровня. Поэтому мы стали говорить о ССВ (супрасенсорном восприятии). Тщательно проверенные и зарегистрированные случаи, когда обычные люди узнавали без помощи каких-либо видимых или слышимых сигналов о событиях (таких, например, как смерть любимого человека) на другом конце света, слишком многочисленны, чтобы можно было хотя

бы частично изложить их здесь.

У Милли Кутан было видение - небольшой синий грузовик с прицепом и регистрационным номером штата Каролина. Это данные оказались решающими в поиске двух маленьких дочек Джоанны Томчик. “Если бы не она, - говорила миссис Томчик, - я бы все еще искала своих детей”. Пятилетняя Лиза и трехлетняя Эми не вернулись домой в Бернт Хиллз после свидания с отцом в апреле 1972 года. 22 февраля 1974 года мистер Томчик и девочки были найдены в графстве Уилсон, Северная Каролина - они находились в прицепе, а синий грузовик стоял рядом.

Несколько лет тому назад у миссис Легации Шиндо, 47 лет, появилось предчувствие, что ее больной друг, мистер Гровер, находившийся в 60 милях от ее дома, нуждается в помощи. В этот самый момент Гровер, 58-летний холостяк, был захвачен двумя бандитами, на счету которых было несколько убийств. Сутки назад они бежали из тюрьмы штата Аризона, в семи с половиной милях от домика Гровера, стоящего на отшибе, и теперь держали его под дулом пистолета. С помощью 18-летнего сына Джорджа и его друга Денниса миссис Шиндо смогла хладнокровно разработать и осуществить план, в результате которого ее друг был спасен.

Воздействие человеческого сознания на собак и других животных хорошо известно. Зафиксировано множество случаев, когда животные проделывали огромный путь, чтобы найти своих хозяев. В конце 1963 года миссис Джованна Эшли из Сакраменто, Калифорния, отдала свою пятилетнюю овчарку другу, жившему в 30 милях к северу. Через три дня собака вернулась в полном изнеможении. Через год она повторила попытку - отвезла собаку своей падчерице, жившей в 60 милях в Юба Сити. Она считала, что собака не найдет дорогу домой. Но через два дня она была вновь у порога ее дома.

В течение многих лет мы наблюдали, как животные отражают сознание своих владельцев и других людей. Следующий случай демонстрирует этот принцип.

Передача на уровне сознания

Обеспокоенная мать рассказала нам, что ее 8-летняя дочь оставляет в доме записки, в которых пишет, что хочет уйти из дома. Школьный психиатр был озадачен. Эта женщина и ее муж любили

свою дочь, она, в свою очередь, любила родителей и не могла объяснить свое решительное намерение убежать из дома. Мы исследовали истоки этого дела. Все началось с детства матери, которая хотела уйти из дома, так как ей казалось, что ее не любят. (Без сомнения, это были отклики на сознание ее родителей). И хотя она подавила эти импульсы, замуж она вышла (в соответствии с законами своего сознания) за человека, который вновь стимулировал эти ее порывы. Она опять подавила их в себе, не сознавая, конечно, что ее дочь будет играть роль рефлектора и исполнителя скрытых желаний. Мы помогли этой женщине поладить со своим супругом (у которого тоже было желание освободиться, но оно было связано с его работой) и наладить семейную жизнь. Стремление убежать из дома утихло и у нее, и у дочери. Однако оно передалось их собаке, которая трижды убегала из дома. Когда элементы сознания, ответственные за эти побуждения, изменились окончательно, собака перестала убегать из дома.

18 августа 1964 года группа психиатров Ханеманской больницы в Филадельфии, Пенсильвания, опубликовала доклад, в котором подтверждалась точность наших предположений в этой области.

На некоторые стимулы животные реагируют таким образом, который очень напоминает реакции человека. Об этом интересно рассказано в докладе ЮПИ (Юпайтед Пресс Интернешнл, информационное агентство), опубликованном 5 июня 1973 года.

“Чессингтонский зоопарк обнаружил новый способ увеличения популяции шимпанзе, показывая обезьянам эротические фильмы об обезьянах. Работники зоопарка рассказали, что недавно они показали своим шимпанзе документальный телевизионный фильм, созданный Би-Би-Си, в котором шимпанзе целовались и обнимались. Большинству обезьян фильм очень понравился, и они подражали каждому жесту. Одна шестилетняя самка по имени Крессида пришла в страшное возбуждение и просто сгорала от страсти, - рассказал представитель зоопарка Энди Боуэн, - мы надеемся скоро услышать топот маленьких ножек детенышей шимпанзе. Мы попробовали это в трех клетках нашего обезьянника, - продолжал он, - Орангутанги интересовались только кинопроектором. (Наш комментарий: это еще одно доказательство принципа отражения в действии!) Гориллы стали агрессивны, но Крессида просто пылала от страсти. Она была без

ума от самца - героя фильма. Для нее он представлял собой эквивалент Рудольфо Валентино”.

Волны интеллекта, излучаемые и принимаемые мозгом

Еще один известный феномен - когда двое или более людей, находящиеся в местах, удаленных друг от друга, одновременно и вполне независимо делают одно и то же открытие. Они просто были настроены на одну и ту же частоту волн, излучаемых и принимаемых мозгом. Бывает также, что необразованные люди как бы из воздуха подхватывают идеи или открывают глубокие истины, которые ускользнули от так называемых “великих мыслителей”, чье сознание было обусловлено ортодоксальными представлениями. В конце концов, кто научил фултонов, эдисонов, фордов, райтов? Эти люди не посещали ничего, кроме обычной средней школы.

Наблюдения показали, что боль, которую испытывает один из близнецов в результате операции или несчастного случая, часто передается в то же самое время другому близнецу, находящемуся за тысячи миль и совершенно не знающему о причине своих ощущений.

Все это позволяет сделать вывод, что сознание - это бесконечный континуум, окружающий весь наш мир, включая всех людей, всех животных и все объекты неживой природы. В этом гигантском поле движущихся волн каждое существо имеет свою частоту, или свою индивидуальность. Развивая эту мысль, можно сказать, что тоже самое относится к любому состоянию, деятельности, переживанию. Дом и машина будут сохранять волны своего владельца. Характер (частота этих волн) может быть таков, что они будут угнетать нового владельца или посетителя. А волны другой частоты, наоборот, могут их стимулировать.

2. Динамика сознания

Волны, излучаемые мозгом, если они не претерпят каких-либо изменений, направляются каждым индивидуумом подходящему принимающему сознанию с тем, чтобы возбудить соответствующий отклик. Австралийский доктор Э. Мире, лечивший с помощью гипноза, обнаружил, что люди в состоянии транса легко улавливают подсознательные мысли и могут узнать нечто такое, что доктор и не собирался им сообщать. Например, мысль: “этот человек никогда не

поправится”, возникшая у кого-либо из присутствующих на сеансе, может причинить пациенту вред.

Мы утверждаем, что подобный обмен информацией происходит постоянно даже между людьми, не находящимися под гипнозом. Страх, испытываемый матерью, что ее сын попадет в аварию, страх мужа, что ему достанется от жены за позднее возвращение домой, страх жены, что ее муж может ей изменить, страх служащего, что начальник может его уволить, страх подсудимого, что присяжные признают его виновным, страх коммерсанта, что его товар не будет продаваться - может вызвать соответствующий результат. И напротив, позитивное отношение или убеждение может вызвать благоприятную реакцию у другого человека.

Все происходящее подвергается воздействию не только сознания заинтересованных сторон, но также и сознания явно посторонних. Преступник, испытывающий сознательное или подсознательное желание убивать, будет привлечен к своей будущей жертве из-за страха быть убитой, а также потому, что окружающие жертву люди, включая членов его семьи, соседей и полицейских, много думают о преступности. Из десяти владельцев зеленых лавок в каком-то городском округе у одного жена боится нападения грабителей. Это может привести к тому, что владелец лавки будет подвергаться неоднократным запугиваниям, несмотря на то, что он вооружен и принимает другие меры предосторожности, а его жена в этот момент в лавке отсутствует. Ее негативные ожидания будут реализованы и должны быть реализованы, если не будут замещены большей уверенностью в силу принятых мер защиты.

Сообщения о подобных инцидентах и кинофильмы, им посвященные, только усиливают в сознании людей представление о вездесущем зле и порождают новые преступления. Нынешнее положение с подростковой преступностью четко отражает этот принцип. Из-за всеобщих ожиданий инцидентов подобного рода подростки, обладающие всего лишь латентными склонностями к нарушению порядка, какими-то неизвестными силами вынуждаются к совершению поступков, о которых они будут потом горько сожалеть и которые не смогут объяснить. Все, кто их знает, скажут: “Билл всегда был таким славным парнем”, или “Никогда бы не подумал, что Майк способен на такое!” А Билл и Майк будут уверять своих родителей и

полицейских: “Не знаю, что на меня нашло!”

3. Принцип завершения цикла

Исполнение ожидаемого

Подсознание всегда вырабатывает завершенный цикл или целое. Оно из всех сил будет стремиться к осуществлению ожидаемого. Его работа не будет закончена, пока человек, настроенный на несчастные случаи, не попадет в него сам, или пока не случится что-либо, косвенно его касающееся, с членом его семьи или другом. То же самое справедливо в отношении сознания, настроенного на успех, на встречу с препятствиями и для любого другого типа сознания.

В нашей картотеке содержится случай с человеком, сгоревшим заживо. Он разбрызгивал бензин у себя во дворе и поджигал его, чтобы выжечь сорняки. Когда загорелась его одежда, несчастный метался, все еще держа горящий факел в руке и крича: “Я знал, что это случится - я это знал!”

В 1969 году полицейский сержант Чарльз Крокер из Майами никак не мог сдержать свой вес в пределах 200 фунтов (90,7 кг), поэтому за шесть недель до отпуска он решил сесть на строгую диету. Он надеялся, что благодаря этому ему не придется так жестко следить за весом во время отпуска. Выпив немного апельсинового сока, он пожаловался своему коллеге: “Эта диета меня убивает”. Через несколько секунд 35-летний полицейский упал со стула замертво в результате сердечного приступа.

Уверенность помогает человеку получить то, что он хочет. Страх приводит к тому, чего он не желает. Подтверждением тому служит сообщение, опубликованное в обозрении “Санта Моника” 13 августа 1975 года:

“Следствие у коронера* показало, что человек, живший в страхе перед крокодилами, был съеден 15-футовым (4,5 метра) бесхвостым и трехногим крокодиллом в отдаленной части на севере Куинсленда. Расследование смерти 35-летнего Питера Реймерса выявило, что он так боялся крокодилов, что никогда не заходил в воду глубже нескольких дюймов. Свидетели рассказывали коронеру Б. Дж.

* Официальный представитель властей, обязанность которого - расследовать несчастные случаи со смертельным исходом (прим. перев.)

Бпеидсу, что как они полагают, крокодил знал о привычках Реймерса и в течение нескольких дней подкрадывался к нему, прежде чем схватил его 26 апреля, в конце поездки на охоту. Реймерс в этот момент сидел, остывая, в мелкой воде. Двое из его друзей - сослуживцев с крупного предприятия в Уэйпе и полицейский констебль нашли его оторванные ноги в разных местах ниже по течению Миши Крик, у омута. На ногах были следы, указывающие на нападение крокодила, и они заложили взрывчатку на этом месте. Крокодил вылез на поверхность и исчез, но потом был извлечен из воды мертвым. Под водой было найдено тело Реймерса, разорванное на восемь частей. Полицейские сказали коронеру, что как они полагают, крокодил потерял ногу и хвост в драке с другими крокодилами. С хвостом он был бы 20 футов (6,1 метра) длиной...

Митла

Приведем пример повеселее. По сведениям мэра города Митла (6 тысяч жителей), расположенного в горах Сьерра Мадре в южной Мексике, “они не ожидают никаких преступлений, потому что они не знают, что это такое”. Об этом сообщил в лондонской “Санди Экспресс” (2 сентября 1973 года) Дадли Фримен, нью-йоркский корреспондент. Митла не имеет аналогов в мире. За последние сто лет там не произошло ни одного преступления. Двери городской тюрьмы всегда открыты. Дети рождаются, растут и умирают, ни разу в жизни не увидев патрульного полицейского. Они воспитаны не нарушать, а уважать закон. Когда жители Митлы хотят пожурить ребенка, они бросают ветку к его ногам. Веточка даже не задевает за ногу. Это считается самой строгой формой критики, и дети никогда не переступают ветку. Тюрьма используется только для тех, кто перегрузился в баре и не хочет тащиться домой. Там они отсыпаются.

Антрополог доктор Джон Пэддок из Стэнфордского университета обследовал жителей Митлы. Он говорит: “Эти люди совершенно миролюбивы и абсолютно уважают права другого человека. Они усердно работают, весело отдыхают, но сохраняют единство. Это восхитительно, что ни они, ни их предки не совершали никаких правонарушений. Видимо, они обладают чем-то, что могло бы принести пользу остальному миру. В других городах этого региона встречаются убийства, изнасилования и грабежи, в то время как Митла

остается единственным, насколько известно, городом в мире, свободным от преступности”.

Комиссар полиции этого региона Гонсалес Кортес сказал: “Мы никогда не назначали полицейского в этот город. Это было бы разбазариванием персонала”.

Выбор супруга

По данным Вэнса Пэккарда*, мужа, обладающие внутренней склонностью к подчинению, чаще выбирают себе спутниц с потребностями командовать; у застенчивых жен обычно необыкновенно болтливые мужья, а ревнивцы имеют спутников, которые, казалось бы, специально дают им поводы для ревности.

Углубившись в проблему, можно сказать, что эти люди не выбирают друг друга. Их притягивают друг к другу контролирующие психические факторы с тем, чтобы создать некоторую целостность, хотя на первый взгляд это зависит от некоторых физических факторов. Каждым своим словом и поступком человек отражает подсознание другого. Вообще, каждый человек, которого мы знаем или встречаем, отражает часть нашего собственного Я во всем, что он говорит или делает.

Здесь следует упомянуть, что поскольку подсознание воспроизводит то, что мы узнали о людях в раннем возрасте, обычно наш партнер по браку напоминает нашего родителя противоположного пола или даже идентичен с ним или с ней (в смысле склонностей, поведения или внешности). Соответственно, он или она могут быть холодным, полным страхов, склонным к полноте или пьянству человеком. У людей также имеется склонность сознательно или бессознательно подражать родителю того же пола. Если они не одобряют этого родителя, то, возможно, постараются стать его противоположностью. Например, в противоположность родителю, быть особенно аккуратным, строгим или великодушным.

Тест эмоциональной проекции, проведенной в Медицинском центре университета Колорадо, показал, что мы видим наши эмоции

* Журнал “Лук” от 10 июня 1958 года (статья “Почему мы вступаем в брак подобным образом”)

- и самих себя - в других. Людей, подвергавшихся тестированию, просили определить эмоции, выраженные в серии из тридцати портретов. Люди неизбежно выявляли базовые черты своей личности благодаря своим интерпретациям эмоций, выраженных в портретах. В самом деле, “нужен кто-то, чтобы знать кого-то”.

Мы провели множество исследований в этой области. Люди удовлетворенные обычно считают, что другие находятся в таком же состоянии. Критически настроенные будут испытывать неприязнь к тем, кто критикует других. Как правило, они не осознают, что они смотрятся в непогрешимое зеркало жизни. Люди, испытывающие страх перед финансовым разорением, часто осуждают других за то, что те боятся своего социального окружения или испытывают страх перед незнакомыми людьми. Эти люди разделяют подобные представления, хотя проявляться они могут по-иному, благодаря тому, что мы называем эффектом трансформации. Если люди, прежде имевшие нежелательный тип сознания (например, вечно озабоченные проблемами), добились более твердой позиции в жизни, они будут особенно остро узнавать свое прежнее сознание в друзьях и просто в незнакомых людях. Говоря простыми словами, они видят свой собственный настрой, отраженный другими.

Один пример из нашей практики сделает эту мысль понятнее. Муж жаловался, что жена кричит на него всякий раз, когда он на несколько минут опаздывает к обеду. Женщина не могла объяснить свое повеление, которое полностью противоречило ее натуре. И хотя она сознательно старалась контролировать себя, ее вспышки становились все более яростными. А муж, казалось, не был в состоянии избежать опозданий.

Тщательный анализ выявил, что в подростковом возрасте он научился ассоциировать опоздание к обеду с криком матери. В действительности, он просто не знал, чего ожидать от нее. Созданный таким образом условный рефлекс привел к образованию подсознательного паттерна, который преобразовал мягкую и любящую женщину в сварливую. Поскольку подсознание повторяет то, что оно уже усвоило, его домашняя обстановка стала такой же неприятной, какой она была в его родительском доме. Каждая сцена лишь усиливала его нежелание идти домой. Это, в свою очередь, создавало паттерн опоздания, над которым он потерял контроль.

Напротив, его жена обладала скрытым страхом потерять мужа и страхом незаслуженно обидеть человека, который ей внушили благонамеренные, но невежественные родители.

Очень важно, что, поскольку ожидания, заложенные в наше сознание, связаны с родителями, братом, учителем или другим близким человеком, то тот, кто ведет себя по отношению к нам подобным образом, неизбежно является для нас человеком значимым - это обычно наш спутник, начальник, друг.

Теперь мы можем понять, почему сложившаяся в детстве привычка подвергаться критике может создать этот паттерн на всю жизнь. Будут изменяться место действия и люди, которые пилят и упрекают нас, но неприятные укоры будут продолжаться, несмотря на наши искренние усилия избежать критики.

Подобным же образом учителя привлекают студентов, врачи - больных, работодатель - служащих, продавец - покупателей, подрядчики - субподрядчиков, полицейские - правонарушителей и наоборот. Мы можем также понять взаимоотношения между обвинителем и обвиняемым, между большинством и группами меньшинства, между сильным и слабым.

Негативное сознание

В случаях каких-либо неприятных событий жертва с негативным сознанием может поклясться на куче Библий, что он или она в тот момент не думали ни о чем подобном. Несомненно, это так, в том, что касается осознанных мыслей. Сознание, однако, состоит из совокупности наших паттернов. И мысль, как определенная форма энергии, не создается и не уничтожается. Она остается действенной годы спустя, после того, как была подхвачена нами, с тем, чтобы привести к соответствующему результату, когда обстоятельства окажутся подходящими для осуществления события, о котором “когда-то подумали”.

Женщина, которая в тайне даже от самой себя, думает, что она недостойна своего мужа, конечно, может отогнать эту мысль, вытеснить ее из своего сознания. Однако, ее мысленное, казалось бы, не существующее в действительности ожидание краха семейной жизни, уже сделало свое дело и разлучница обязательно появится. Несчастливая жена, естественно, будет обвинять своего супруга и

роковую женщину. Судья, сочувствуя ей и, не зная о психологических причинах, согласится с ней. Но даже если незаконная связь прекратится, вскоре появится другая женщина. И так адинфинитум (бесконечно), пока жена не перестроит свое сознание.

Когда один цикл завершается, открывается путь для нового цикла на более широкой основе в результате углубления “бороздок” в нашем сознании из-за пережитого. Это наилучшее время для внедрения более желательного паттерна уже рекомендованными способами.

Пример

Приведем пример, как люди, не знакомые друг с другом, были привлечены друг к другу своим подсознанием по разным причинам, но имея нечто общее, что явилось критическим фактором. Все изложенное документально точно, кроме имен.

Марджи, очаровательная девочка четырех лет, вбежала в кафе-мороженое впереди своей матери, миссис Блэк, и нечаянно наступила на ремешок надетых в первый раз босоножек мисс Уайт - очень преуспевающей манекенщицы, в результате чего мисс Уайт упала и сломала себе нос. Очевидно, что винить нужно было девочку. Уайт подала на миссис Блэк в суд, требуя огромной денежной компенсации. Однако наше исследование обнаружило факты, которые помогли урегулировать конфликт без судебного разбирательства.

Мы установили, что с раннего детства мать внушала мисс Уайт, что ее наружность - это ее состояние. И мисс Уайт всегда опасалась повредить свою внешность. Полгода назад, покупая босоножки в Лонг Бич, Калифорния, она в шутку сказала продавцу:

“Возможно, когда я в первый раз надену их, я шлепнусь лицом вниз и сломаю себе нос”. Таким образом, она сама запрограммировала осуществление глубоко сидящих в сознании страхов повредить свое лицо. Давайте рассмотрим факторы сознания, относящиеся к миссис Блэк. Когда ей было 13 лет, и она находилась на пороге вступления в период женственности, впервые столкнувшись с менструацией - очень болезненным моментом для молоденькой девушки, с ней произошла такая история: она шла со своей подругой по главной улице маленького горняцкого городка в Аризоне мимо зала профсоюзных собраний, где всегда толпилось много народа.

И, о ужас! у нее в этот момент лопается резинка трусиков. Она грациозно перешагивает через трусики - и этот инцидент прошел бы незамеченным, если бы на сцену не выступила ее четырехлетняя сестренка Сьюзи. Полагая, что она оказывает своей старшей сестре услугу, она подняла запачканный предмет туалета и, размахивая им перед пришедшей в ужас сестрой, закричала: “Ты потеряла свои трусики!” Миссис Блэк предпочла бы смерть веселым смешкам толпы взрослых мужчин.

На сознательном уровне она давно забыла об этом случае, но ее подсознание хранило это воспоминание и ожидание затруднительных ситуаций со стороны маленьких ангелочков, подобных Сьюзи. До того как Марджи исполнилось четыре года, ходить с ней на прогулку было одно удовольствие. Затем, казалось, по случайному совпадению, она стала вести себя так, что ставила мать в неудобное положение, и та ее шлепала. Девочка привыкла ожидать шлепков, когда она выходила на улицу с матерью. Поскольку в тот день, когда случилась эта история, она вела себя очень хорошо, мать решила наградить ее, купив мороженое.

Мисс Уайт, в свою очередь, проехала 20 миль, чтобы купить мороженое определенного сорта, которое продавалось только в этом кафе. Она поставила свою машину в единственно возможном месте прямо перед входом в кафе. Она совсем не подозревала, что в этот самый момент миссис Злак открыла дверь, чтобы выпустить на мисс Уайт веселую, искрящуюся, жизнерадостную ракету по имени Марджи, для осуществления их общих ожиданий. Как будто получив приказ, Марджи намеренно наступила на ремешок босоножки мисс Уайт.

Следует подчеркнуть следующие моменты. Страх - вот что было общим в подсознании всех трех участников инцидента. Мисс Уайт боялась потерять свою красоту и привлекательность, миссис Блэк боялась попасть в затруднительное положение, в котором пострадала бы ее гордость, но страх этот ассоциировался теперь не с сестрой, а с дочерью. В свою очередь, сознание Марджи было обусловлено страхом публичного наказания. Каждый из этих страхов, следует отметить, был не естественным, а приобретенным.

Если позволить этому страху сохраниться, то, например, в случае с мисс Уайт, он, в соответствии со все усиливающимся

влиянием доминирующих представлений, мог бы привести к ситуации, когда ее лицо получило бы такие повреждения, которые могли бы лишить ее привлекательности навсегда.

Если в сознании Марджи не исчезли бы ассоциации, связанные с болевыми ощущениями в присутствии людей, это могло бы привести к более серьезным инцидентам по мере ее взросления. Например, неловкость во время спортивных занятий в школе могла бы привести к травме во время игры в баскетбол. Позже приятель мог бы беспричинно ударить ее на виду у других или любящий супруг пришил бы ей руку дверью автомашины.

Этот случай ясно показывает, что подсознание не ограничено во времени.

Когда мы объяснили мисс Уайт, насколько ее собственное сознание ответственно за этот инцидент, она взяла назад судебный иск против миссис Блэк и ограничилась чисто символической компенсацией. В свою очередь миссис Блэк, поняв все связанные с инцидентом факторы, смогла восстановить со своей дочерью те естественные отношения, какие у них были до четырехлетия Марджи.

4. Контроль над поведением

В выше упомянутых примерах показано, что почти невозможно противостоять довлеющему воздействию сознания. Очень часто неизбежные уступки скрытым ожиданиям других имеют далеко идущие последствия для жизни целых семей или еще больших групп.

Согласно общему мнению, например, полные люди неуклюжи. Это убеждение только усиливает уже существующую предрасположенность. Заметное исключение из общего правила представлял собой один из наших клиентов, очень подвижный человек, любитель гимнастики. И наедине, и в присутствии публики он мог проделывать невероятные вещи. Однако, однажды, упражняясь около бассейна курортного отеля, он потерпел неудачу, не сумев проделать все то, что он делал обычно. Причина его неудачи была в том, что те, кто наблюдал за ним, не зная о его способностях, просто не могли поверить, чтобы человек его комплекции был способен на такую ловкость. И он стал жертвой этих коллективных представлений. Позже, когда мы объяснили ему причину неудачи, он повторил свои попытки и добился успеха.

Тот же принцип часто управляет казалось бы непоследовательным поведением детей. Они могут вести себя шумно и неконтролируемо в присутствии одного или обоих родителей, в то время как с другими родственниками, не знакомыми с этим нежелательным поведением, быть настоящими ангелами. Возможно и обратное. Подростки, которые прекрасно ведут себя в присутствии родителей, могут буквально буйствовать при посторонних. Ответственность за эту нежелательную двойственность поведения несут представления взрослых, общие и специфические.

Мужчина, которого его жена, ее мать и лучший друг считали холодным, безразличным и невнимательным, за сравнительно короткое время изменился к лучшему, когда мы посоветовали жене описывать его таким, каким она хотела бы его видеть. В результате изменилось не только мнение ее матери и лучшего друга, но и сознание жены со временем признало за истинное то описание его нового поведения, о котором она столь часто говорила при встречах с друзьями и по телефону. Он действительно изменился, не подозревая о причине.

Один из наших клиентов и учеников, бодрый и динамичный служащий страховой компании, всегда был полон внимания, посещая наши занятия. Однако, если на них присутствовала его жена, он засыпал через несколько минут после начала занятия. Тогда по нашей просьбе, женщина не пришла на три заранее определенных занятия. И что удивительно, именно на этих занятиях у него не было и намека на сонливость. Мы обнаружили, что этот человек, сам того не ведая, находился под контролем информации, содержащейся в подсознании его жены. Оказалось, что когда она была ребенком, ее очень расстраивало, что мать постоянно ругала отца за то, что он засыпает, когда они вместе идут на концерт, едут в гости или вообще бывают на людях. Совершенно неосознанно она играла теперь ту же роль разгневанной матери в отношении своего собственного мужа. В своем подсознании она идентифицировала его со своим отцом. Мы разъяснили ей присутствующую здесь взаимосвязь и доказали, что ее муж вовсе не обязательно засыпает на людях, особенно когда она отсутствует. В конце концов ее муж смог не дремать и в ее присутствии.

5. Другие применения

Компания, убедившая широкую публику в превосходных качествах своего товара, может создать такой спрос, что данный товар станет лидером в своей области благодаря мощным факторам сознания. Поначалу продукция компании может быть среднего качества, но уверенность общества может оказать решающее воздействие и привести к необходимому улучшению ее качества. Уверенность большинства будет оправдана, будь она положительной или негативной. Неосознанная ассоциация в умах людей между качеством товара и неким именем или торговым знаком, возникающая после того, как они неоднократно подвергались воздействию широкой рекламной кампании, не может не создать благоприятные ожидания для всех участников. С другой стороны, гласность иного рода может нанести непоправимый ущерб. Чем большее количество людей мы сможем в чем-то убедить, тем более мы можем быть уверены в результате. Трагический пример - скоропостижная смерть госсекретаря США Даллеса. Когда широкой публике стало известно о его состоянии, то всеобщее ожидание его кончины (а не только собственное сознание Даллеса и сознание его врачей), видимо, ускорило смерть.

Противоположный и оптимистичный пример - случай с киноактером Джоном Уэйном. В соответствии с нашими прежде публиковавшимися рекомендациями, широкой публике не сообщали, что он перенес операцию по поводу рака легкого вплоть до его полного выздоровления в конце 1964 года. Ложной информации не сообщалось, но были использованы благоприятные для актера ожидания публики.

В практике Вуду известны хорошо документированные случаи, когда совершенно здоровые люди ложились и умирали в определенный день, после того, как им сообщалось, что племя приговорило их к смерти.

Напротив, спортивная команда, благодаря продуманной рекламной кампании, может убедить миллионы людей, которые никогда не посещают стадионы, в своей победе над технически превосходящим их противником, и добиться ее. Мы можем объяснить теперь, почему прогнозы, касающиеся инфляции, распространения болезней, безработицы или количества несчастных случаев, обычно

оправдываются.

В общенациональном масштабе настрой на бедность может помешать правительственным попыткам добиться процветания. Если значительная часть населения ожидает экономических трудностей, это может привести к падению курсов на бирже и к депрессии.

6. Международные отношения

Естественно, сознание играет значительную роль и в международных отношениях. Как мы говорили с самого начала, эта принципы действительны на индивидуальном, коллективном и всеобщем уровне.

Даже нынешний политический раздел мира на две группировки, раскол Германии и Берлина, Ирландии, Европы, Кореи, Китая есть всего лишь проявления раскола (см. главы II и IV первой части), преобладающего в сознании людей на Земле. Эта двойственность характеризуется такими альтернативными выражениями как: “Я бы рад, но...”, “Вам следует” или “Вам не следует” и “он должен (они должны)” или “он не должен (они не должны)”.

Наши тщательные исследования показывают, что слова и поступки главы государства могут быть настолько неправильно истолкованы, что он, в ответ на подсознательные ожидания масс, может реагировать самым неожиданным образом - гневом, возмущением или - в исключительных случаях - объявлением войны, то есть таким ответом, который он не мог бы оправдать по зрелым размышлениям или вне давления сознания масс. Так, убеждение страны, что ей противостоит другая страна или группа стран, должно породить соответствующую враждебность.

Здесь мы вновь можем наблюдать принцип ассоциации в действии. Приведем следующие иллюстрации. Потопление американского судна “Мэйн” ускорило американо-испанскую войну. Оно как бы вызвало условный рефлекс общенационального масштаба. Когда германские подводные лодки торпедировали “Лузитанию”, Соединенные Штаты наконец вступили в Первую мировую войну. Позднее уничтожение японскими бомбардировщиками американских судов “Аризона”, “Западная Вирджиния” и других ускорило вступление Соединенных Штатов во Вторую мировую войну.

Нации с господствующим мирным и гармоничным настроем,

такие как Швеция и Швейцария, имеют лучшие шансы остаться в стороне от международных конфликтов, чем страны с историей, заполненной войнами. Следует также подчеркнуть, что граждане этих стран пользуются гораздо более высокой степенью личной безопасности, а также лучшими условиями в отношении занятости, здравоохранения и других свобод.

Истинной мерой воинственности той или иной страны служат не заявления граждан, а число вооруженных конфликтов, в которые они оказываются вовлеченными. Здесь также видно повторяющееся и ускоряющееся воздействие убеждений. Периоды мира между крупными войнами становятся все короче и короче. А сами войны становятся все более разрушительными, и число их жертв растет.

Из-за всеобщей сосредоточенности на нежелательных условиях мы живем в мире, настроенном на войны, болезни и нищету, голод и другие трагедии, а уже продемонстрированная нами способность сознания проявлять и репродуцировать объекты, на которых сфокусировано его внимание, делает неизбежным мрачные предсказания о будущем мира. Необходимо решительное и разумное контрвнушение во всемирном масштабе, чтобы приостановить эту растущую тенденцию. Хотя ясно, что нельзя в настоящий момент изменить умонастроения всего населения земли, наша готовность начать с нас самих может привести к благоприятным последствиям, которые превзойдут наши ожидания. Чтобы противостоять и подняться над преобладающим отрицательным потоком от индивидуума, нам нужно распознать, что представляет собой желательный подход и линия поведения. Нам необходим бескомпромиссный отказ от следования гипнотическому воздействию массовой истерии, а также нужны последовательные действия в соответствии с тем, что представляется предпочтительным.

7. Авиация и космос

Вряд ли что-либо лучше демонстрирует роль сознания в делах человека, чем история воздухоплавания. Первобытный человек считал передвижение по воздуху мечтой, доступной только птицам. Греческая легенда о Дедале и Икаре служила для человечества ранним предувещанием. В результате многие поколения молодых людей, во всяком случае, в их самые романтические годы, мечтали о

возможности летать. Постепенно общий уровень ожиданий возрастал. После того, как Леонардо да Винчи начертил модели будущих аэропланов, люди начали всерьез обсуждать возможности полетов. Знаменитые предсказания Нострадамуса только подлили масла в огонь. Прошло не так уж много времени - и первые воздушные шары поднялись в воздух.

Постепенно мысль о полетах из сознания отдельных отважных людей стала проникать повсюду. Логическим результатом был полет братьев Райт. Однако общие сомнения, особенно в надежности первых самолетных двигателей, были обычными. В сочетании со страхом, который испытывали пилоты и их близкие, и опасениями наземных служб, это широко распространенное чувство неуверенности привело к многим катастрофам. Каждый самолет, отрывавшийся от земли, помимо конструктивных и механических трудностей должен был преодолеть враждебный психический настрой значительной части населения планеты. Только постепенно, шаг за шагом, самолеты завоевали ту репутацию надежного средства передвижения, которой они пользуются сегодня - в немалой степени благодаря стараниям постоянных и изобретательных рекламных кампаний.

Великолепным примером того же принципа является знаменитый бермудский треугольник. В этом таинственном месте более ста судов и самолетов и тысячи человек пропали, не оставив никакого следа. Некоторые скептики пытались объяснить эти несчастные случаи не с помощью парапсихологии, а с точки зрения науки. Мы полагаем, не это важно. Важно, что эти случаи произошли в одном и том же месте.

Мы можем теперь понять, почему истории Бака Роджерса и другие научно-фантастические книги играют такую существенную роль в развитии человечества вообще и в развитии космических полетов в частности.

Первый полет ракеты на Луну с людьми на борту был подготовлен не только решением в мае 1961 года президента Кеннеди в течение десятилетия осуществить высадку на поверхность Луны. Этому предшествовала концептуальная подготовка.

Первый полет спутника Земли был описан сирийским мыслителем Лукианом из Самосаты в 150 году нашей эры в его "Правдивой истории"; через 14 веков (1638 год) епископ Фрэнсис

Гудвин написал “Человек на Луне”; в этом же году выдающийся ученый Иоганн Кеплер завершил научное описание путешествия под названием “Сомниум”, следующим было произведение Сирано де Бержерака “Иной свет или государства и империи луны”, вышедшее в 1657 году. Профессор Джордж Такер из Вирджинского университета опубликовал в 1827 году под псевдонимом Дж-Атгерли “Путешествие на Луну”. Так же называлась книга, опубликованная английским священником Крисостомом Трумэнном в 1864 году. В 1835 году Эдгар Ален По написал “Невероятные приключения Ганса Пфаля”, за ним последовало знаменитое сочинение Жюль Верна “Из пушки на Луну” (1865 г). Позже он же написал романы “Вокруг Луны” и “Путешествие на Луну”. В 1901 году Герберт Уэлс закончил свой роман “Первые люди на Луне”. И совсем недавно, в 1950 году продюсер Джордж Пал выпустил, получивший блестящие отзывы фильм “Станция назначения - Луна” по произведению знаменитого автора-фантаста Роберта Хейнлейна.

Мы получаем хорошее представление о том, сколько времени должно пройти от появления идеи до ее реализации (инженеры называют этот отрезок “временем предварения”), когда мы отмечаем, что с 150 года нашей эры прошло 18 столетий до 19 июля 1969 года, когда Нейл Армстронг и Баз Элдрин своим “гигантским шагом” осуществили мечту человечества.

С нашей точки зрения заслуживает внимания, что Нейл Армстронг был старшим из трех детей (подсознательно он привык руководить другими). Он впервые полетел на самолете в возрасте 6 лет, получил удостоверение на вождение самолета раньше удостоверения на управление автомобилем, завоевал награды за несколько выдающихся достижений во время военных действий в Корее и испытывал реактивный самолет Х-15.

В юности героями Армстронга были братья Райт, Орвилл и Уилбур, механики-кудесники из мастерской по починке велосипедов в близлежащем городке Дейтон, которые совершили первый управляемый полет. Мать Армстронга рассказывала: “Он все о них прочел, он считал их прямо-таки великими людьми”.

Элдрин был известен и в спорте, и в Вест-Пойнте, который он кончил третьим в своем выпуске, как прекрасный член команды. По нашим выводам то, что он был вторым ребенком в семье (одна сестра

старше на полтора года, другая на три с половиной года моложе) предопределило его роль второго человека на Луне. Его отец, полковник Эдвин Юджин Элдрин, служил с перерывами в качестве помощника генерала Билли Митчелла, которого Баз встречал в возрасте пяти лет. (Мы полагаем, что генетически была запрограммирована его роль помощника Армстронга - человека №1!)

Майкл Коллинз, который сожалел, что ему выпала роль оставаться в командном модуле, в то время как его товарищи разгуливали по поверхности Луны, также был “запрограммирован” на эту роль. Он родился в Риме, где его отец был атташе Соединенных Штатов. И в течение всех своих детских лет он жил в сравнительной изоляции в разных странах, куда направляли его отца, сожалея, что он вынужден наблюдать за играми мальчишек в Риме, Пуэрто-Рико и других местах, не принимая в них участия. В детстве он путешествовал больше, чем другие космонавты. Следовательно, не надо удивляться, что именно Майкл был избран на эту роль - путешествовать вокруг Луны, не ступая на ее поверхность.

V. Выводы

Мы полагаем, все сказанное выше убедительно показывает, что несмотря на значительные технические достижения, человек все еще находится на уровне Средневековья в смысле того, что касается его внутренних ресурсов. У отдельного индивидуума это относится к его мыслям, чувствам, словам и поступкам. Формального образования, во всяком случае в его нынешней форме, здесь явно недостаточно.

Невежество в отношении действующих здесь сил все еще широко распространено. Привычные жалобы на “разыгравшуюся” язву, головную боль, боль в спине и трудности со зрением, сказанные то ли в шутку, то ли всерьез, могут проистекать из желания добиться сочувствия или увильнуть от неприятной работы. Но, как показали наши исследования, эти жалобы неизбежно превращаются в реальность. В случае со звездой тенниса Джимми Коннорсом это стоило ему титула чемпиона на Уимблдонском турнире 1975 года. Коннорс был известен не только мощностью своих разносторонних ударов, но и своими выходками на корте.

Так, он имел привычку хвататься за грудь, восклицая “Ах!

Сердце, мое сердце!”* В один из таких моментов Коннорс почувствовал внезапную боль в груди и подумал, что у него на самом деле начался сердечный приступ. Проверка в морском госпитале Мереи в Марина дель Рей (Калифорния), показала, что никакого приступа у него не было. Еще раньше в 1975 году, он отказался от участия в некоторых соревнованиях по причине незначительных болезней. Поэтому понятно, что некоторые поклонники решили, что он симулирует. Однако после потрясающего поражения, нанесенного ему Артуром Аше в Уимблдоне, доктор-ортопед Андреас Граччиоло подтвердил 17 июля 1975 года, что у Коннора действительно было болезненное повреждение в правой ноге.

Поскольку теннисист не упомянул о своем состоянии, доктор назвал его молодцом. Вернее было бы назвать его невеждой!

Словесные паттерны президентов

Можно ожидать такой наивности от кичливого 22-летнего спортсмена, но не от образованных и, как полагают, блестящих политических деятелей, таких, как Ричард Никсон и Джон Ф. Кеннеди. Однако оба они, по нашим выводам, пали жертвами скорее своих словесных паттернов, чем из-за отсутствия знаний или усилий.

“Я собираюсь продолжать свою кампанию по всей Америке, сказал Никсон в своей знаменитой речи в Чеккерсе 23 сентября 1952 года, - до тех пор, пока мы не выдворим из Вашингтона мошенников, коммунистов и тех, кто их защищает”. И как будто специально, в доказательство того, что сознание индивида может определить не только его судьбу, но и судьбу всей страны, Никсон в конце концов выиграл выборы и допустил поведение, которое он сам, будучи юристом, не мог назвать иначе, как мошенничеством. Точно также он в прежние годы по существу солидаризовался с позицией сенатора Джозефа Маккарти, заявляя, что ведение дел с Советским Союзом и страной, которую тогда было принято называть Красным Китаем, равносильно тому, чтобы стать коммунистом. Эти заявления засели в его подсознании.

Свой исторический визит на континентальный Китай Никсон осуществил с 23 по 28 февраля 1972 года. А 17 июня 1972 года пять

* “Тайм”, 28 апреля 1975 г.

человек с подслушивающими устройствами были схвачены в штабе Демократической партии в вашингтонском отеле Уотергейт. Эти два события означали начало политического спектакля, кульминацией которого стала отставка Никсона. Он и почти все, кого он выбрал себе в помощники, в точном соответствии с его словами, произнесенными 22 года тому назад, были “выдворены” из Вашингтона. Следует также подчеркнуть, что вице-президент Спиро Т. Агню подал в отставку 10 октября 1973 года, заявив, что он “не будет оспаривать” обвинения в уклонении от уплаты налогов.

Никсон и многие его защитники жаловались на беспощадную ярость тех, кто стремился вывести его “на чистую воду”. Однако он всего лишь получал порцию лекарства, которое создал сам. Это могут подтвердить члены палаты представителей от Калифорнии Джерри Вурхис и Холен Гэхэген Дуглас, которые когда-то были мишенью гнева Никсона, а также многие другие. Никсон стал жертвой той же тактики, которая вознесла его наверх.

Чувство вины, испытываемое Никсоном, было сбалансировано критикой в Конгрессе, в средствах массовой информации и среди широкой публики. Как только президент Форд объявил о его помиловании, баланс был нарушен, и он чуть не умер от тромбоза.

Джон Ф. Кеннеди

Не снимая вины с Ли Харви Освальда или любого другого убийцы, который мог действовать совместно с ним, мы утверждаем, что Джон Ф. Кеннеди таким же образом расстался с президентством, своей семьей и своей жизнью. 26 октября 1963 года в выступлении по телевидению, которое передавалось по всей стране, он потребовал “...изменений в политике, если не в составе” правительства Дьема, которого он также лишил поддержки средствами ЦРУ. Возможно, это правда, что он не приказывал убивать братьев Дьема, что произошло пятью днями позже, и не отдавал указаний, как ходили слухи, организовать покушение на Фиделя Кастро. Но вовлеченных в эти события психических факторов было достаточно, чтобы привести к событиям 22 ноября 1963 года в Далласе. Как мы показали в своей работе “Виктимология”, были и другие факторы.

То, что в день трагедии в Далласе с деловым визитом был Ричард

Никсон, для нас более, чем совпадение. Психологически он был настроен созвучно с Кеннеди, который нанес ему поражение на президентских выборах тремя годами раньше. Оба они были честолюбивы, упорны и являлись признанными лидерами своих партий. Но оба они, каждый по-своему, не всегда всерьез относились к собственным обещаниям. В случае с Никсоном - к обещаниям при вступлении в должность, в случае с Кеннеди, как теперь стало известно - при вступлении в брак.

В этом отношении Кеннеди шел по стопам своего щеголеватого отца. По закону действия и противодействия, преобразуемых нами в их эквиваленты в области физики человека, произошло то, что случилось с этими людьми: отставка Никсона, убийство Кеннеди, бесславный отзыв с поста американского посла при Сент-Джеймском дворе и паралич его отца.

Мы полагаем, что подсознание не обращает внимания, в отношении какого аспекта жизни брошено то или иное слово. Люди могут пытаться делать различия, объясняя, что одно - это не имеющее оправдания предательство, а другое - просто мужская слабость. Но беспристрастный, неумолимый, непрерывно работающий “компьютер” не делает таких различий. Он сильнее даже права Папы Римского освободить от обета.

Хорошо обладать властью, хорошо быть богатым. Но и то, и другое не может сравниться с честью, чистотой и праведностью.

Отвечая 27 мая 1959 года на письмо нашего друга*, в котором тот напоминал будущему президенту, что ни один из президентов, избранных в году, оканчивавшемся на ноль, не пережил свой срок в Белом Доме, Джон Кеннеди писал, что “он никогда не задумывался над этим, и что это действительно, наводит на размышления”, и “если бы тот, кто хотел бы сменить свой адрес на Пенсильвания авеню, 1600** поверил этому и принял бы это близко к сердцу,... вполне вероятно, что теперешний владелец этого дома на период с 1960 по 1964 год повесил бы на воротах табличку “Сдается в аренду”.

Вскоре после избрания Кеннеди в 1960 году его отец сказал: “Джон такой парень, что он отдаст свою жизнь ради страны”.

* Гарри А. Скуайерс из Гранада Хиллз, Калифорния

** Адрес Белого дома (Прим. переводчика)

В своей инаугурационной речи Дж.Ф.К. произнес следующие слова: “Мы заплатим любую цену...”. Там же он упомянул, что переживаемое время представляется “...максимально опасным”.

Кеннеди и Линкольн

Много факторов было задействовано в том, что произошло позже. Главным среди них является стремление молодого Кеннеди быть вторым Авраамом Линкольном. В соответствии с этим его подсознание отметило следующую последовательность событий:

- 1) избрание президентом;
- 2) борьба за гражданские права;
- 3) убийство.

Как только Кеннеди достиг своей первой цели, вторая автоматически превратилась в реальность, осуществляемую на основе модифицированных данных современности. В конце концов убийца нашелся сам.

Благодаря задействованным психологическим силам Кеннеди представлял собой магнит, который притянул Освальда - или кого-то другого в подходящем состоянии сознания - к себе.

Помогли также и другие обстоятельства. Под действием того, что мы называем общим преобладающим настроением, каждое обстоятельство внесло свой вклад в образование среды, которая породила это страшное дитя - убийство (см. Таблицу 1). Среди них была Джекки Кеннеди (позднее Онассис). Здесь следует отметить, что, когда ее любимую лошадь Донни решили пристрелить, Джекки (ей было тогда 17 лет) вызвалась присутствовать при этом. Она же осуждала себя за то, что ее не было в манхэтгенской больнице, когда там умер в одиночестве ее любимый отец.

Линдон Б.Джонсон

Был еще и Линдон Б.Джонсон, у которого существовал паттерн получения должности только после смерти человека, ранее ее занимавшего. Джонсон стал конгрессменом в 1973 году после смерти представителя от Техаса Бьюкенена, а сенатором - после кончины в 1948 году “душечки” О’Дэниела.

Полагаем, что теперь ясно, почему мы рассматриваем каждого индивида как последнюю ступень многоступенчатой ракеты,

выпущенной на специальную орбиту, которая в общих чертах определена еще до его рождения. То, что мы стали называть БВН (базовым внутренним направлением) индивида, обычно усиливает, хотя иногда и изменяет, его базовую траекторию.

Во всяком случае, сделанный вовремя подробный разбор жизненных паттернов исключил бы выбор рослого техасца в качестве вице-президента в команде Джона Кеннеди. А вообще-то мы утверждаем, что Кеннеди не следовало позволять самому выдвигать свою кандидатуру - ему нужно было предварительно пройти специально разработанную нами программу перестройки сознания.

Поэтому нам кажется вполне оправданным, чтобы люди, выдвигающие свою кандидатуру на высокий пост, подвергались бы не только проверке со стороны физического здоровья, но и с точки зрения “запрограммированности” быть убитым. Это предотвратило бы в будущем катастрофы подобного рода национального и всемирного уровня.

Законы

Представленные нами факты указывают; что человеческое поведение и переживания в целом проистекают не из случайных факторов, а из действия законов, которые имеют столь же общий и точный характер, как и законы, управляющие Вселенной.

Здесь необходимо привести точку зрения доктора Джека Р. Эвальта из Массачусетского центра психического здоровья, профессора психиатрии в Гарварде, Президента Американской психиатрической ассоциации. Его точка зрения не противоречит напрямую нашим взглядам, однако она, по-видимому, решает только часть проблемы. Выступая на съезде Американской психиатрической ассоциации в Лос-Анджелесе, Джек Эвальт поставил проблему людей, которые не являются “психическими” больными, но почти не могут контролировать свои агрессивные устремления.

“В социальном смысле они больше отклоняются от нормы, чем многие больные шизофренией, находящиеся в больницах”, - сказал он. Убийство Кеннеди, по его мнению, поставило эту проблему в центр внимания. Он также отметил, что люди, которые не могут успешно контролировать свои агрессивные побуждения, имеют тенденцию ассоциировать свои взгляды с крайне экстремистскими точками

зрения, будь то патриотические или революционные взгляды, или и то, и другое вместе.

Такие люди безусловно нуждаются в обследовании и специальном лечении, то же относится и к вероятным жертвам, утверждаем мы. Человеческие существа не действуют независимо друг от друга. Хотя лечение несомненно принесет пользу потенциальному агрессору, оно не мешает другому, до той поры миролюбивому индивиду нанести вред или убить человека, настроенного быть жертвой или испытывающего чувство вины в соответствии с невыказанным требованием или подсознательным ожиданием.

Об убийцах, подобных Освальду, никогда не скажешь, что они способны на такой поступок. В присутствии врача, который будет их обследовать и который находится в спокойном состоянии, они скорее всего отразят лишь его настроение. Однако, они становятся опасными, если эмоционально или психически их возбудит явная или скрытая враждебность, страх, чувство вины или желание смерти со стороны потенциальной жертвы. Собака кусает только того человека, который ее боится, а не того, кто ее любит. Если животные откликаются на настоящие человеческие чувства, хотя и завуалированные, то же должно происходить и с людьми.

Склонные к тому, чтобы быть убитыми

Конечно, эти наблюдения относятся не только к случаю с убийством Кеннеди, но и к президенту Джеральду Форду. Безусловно, служба безопасности будет усилена после двух недавних попыток убить главу исполнительной власти в Сакраменто и Сан-Франциско. Но в конечном итоге эти меры могут оказаться неэффективными. Преследователь и убийца притягивается к своей жертве с такой же несокрушимой силой, с какой электрон удерживается на орбите вокруг протона в атомном ядре. Поэтому во избежание национальных трагедий в будущем, президентов следует проверять не только в смысле здоровья, но и в отношении их склонности к тому, чтобы стать жертвой. Насколько нам известно, наш метод представляет собой единственную методологию, способную осуществить эту важнейшую задачу за один сеанс.

Недавние покушения на жизнь президента Форда не удивительны. Он и его жена заняли позицию дозволенности. Они

как бы согласились с поведением, нарушающим основные нормы морали и нравственности. Объявив о полном прощении Ричарда Никсона, президент Форд по существу сказал, что нарушившие закон могут оставаться безнаказанными, тем самым как бы приглашал нарушать закон. (Подсознание последовательно. Оно не станет разбираться, кому дано разрешение - президенту или рядовому гражданину). Дом обрушится на того, кто ослабляет его фундамент.

Бессознательные импульсы

20 и 21 февраля 1971 года мы засвидетельствовали в суде графства Вентура в Охнарде, Калифорния, перед лицом присяжных, что бессознательные импульсы потенциальной жертвы, хотя бы частично, вызвали у законопослушного бизнесмена желание нанести телесные повреждения адвокату своей бывшей жены. Наши объяснения на этот счет произвели такое впечатление на присяжных, что они признали подсудимого полностью невиновным по всем пунктам обвинения. Некоторые из присяжных признавались, что правдивость наших замечаний подтвердилась в дальнейшем на их собственном опыте.

Адвокат обвиняемого так же, как и многие адвокаты наших клиентов, признает, что наша методология является весьма эффективным орудием для предотвращения судебных несправедливостей.

Мы полагаем, что наши открытия могут иметь гораздо более широкое применение, что мы могли бы, если нам предоставят такую возможность, показать муниципальным властям, правительствам штатов и общенациональной администрации, как избежать энергетических кризисов и бюджетных дефицитов. Мы могли бы объяснить, почему, как об этом свидетельствуют многие данные, бедные платят больше, и это вовсе не из-за жадности бизнесменов.

Мы могли бы изменить тенденцию развития, как это сделали 26 июня 1967 года. В этот день нас пригласил в Белый Дом Джим Джонс - человек из команды Линдона Б. Джонсона. Во время беседы мы объяснили ему некоторые важные выводы, изложенные в этой книге. На следующий день президент, выступая на Национальном съезде Торговой палаты в Балтиморе, сказал, что настало время обратить внимание на то, “чего Америка добилась”, а не

концентрироваться на том, “что у нее не ладится”. Как сообщалось на другой день в “Вашингтон пост”, огромная аудитория прерывала речь бурными аплодисментами “Должно быть, он просмотрел вашу книгу”, - сказал один из наших учеников. Но поскольку этот настрой не получил дальнейшего развития, и Джонсон вновь вернулся к своей внутренней пораженческой позиции, это в конце концов привело его к решению не выставлять свою кандидатуру на выборах 1968 года.

Говорят, что он обратился к врачам и специалистам по статистике, чтобы они сказали ему, как долго он еще проживет. Они предсказали, что он не переживет свое 65-летие, и оказались правы. В первую очередь, утверждаем мы, потому, что Джонсон был уверен в их правоте. Наша методология, утверждаем мы с уверенностью, позволила бы ему продлить свою жизнь также, как она помогла это сделать нескольким людям, чьи истории болезни и настрой членов семьи, казалось, делали неизбежным их более ранний уход.

В конце 1974 года мы продемонстрировали группе специалистов, помогающих социальной адаптации представителям “меньшинств” Исправительного дома штата Вашингтон, возможность значительного снижения уровня рецидивизма у заключенных. Некоторые из заключенных подвергались обработке обычными методами без всякого успеха в течение целого ряда лет. Всего лишь одна часовая встреча с нами позволила им во всем разобраться и получить индивидуальную программу развития, исключаящую их возврат к прошлому. “Если бы вы только поговорили со мной до того, как я сделал то, что я сделал”, - говорили многие из них. “Почему кто-то вроде вас не находится здесь постоянно?” -спрашивали другие. Многие из заключенных хотели знать, почему правительство штата или федеральное правительство не заботятся о том, чтобы использовать такой сравнительно дешевый подход для предотвращения преступности в более широком масштабе. Пока что их письменные обращения к своему местному начальству и в Вашингтоне остаются без внимания.

Наши успехи в работе с отдельными людьми и с группами доказывают также, что мы могли бы значительно снизить число несчастных случаев на транспорте и на производстве. К сожалению, типичным отношением, все еще преобладающим во многих руководящих учреждениях, является комментарий одного служащего

РИСУНОК 1

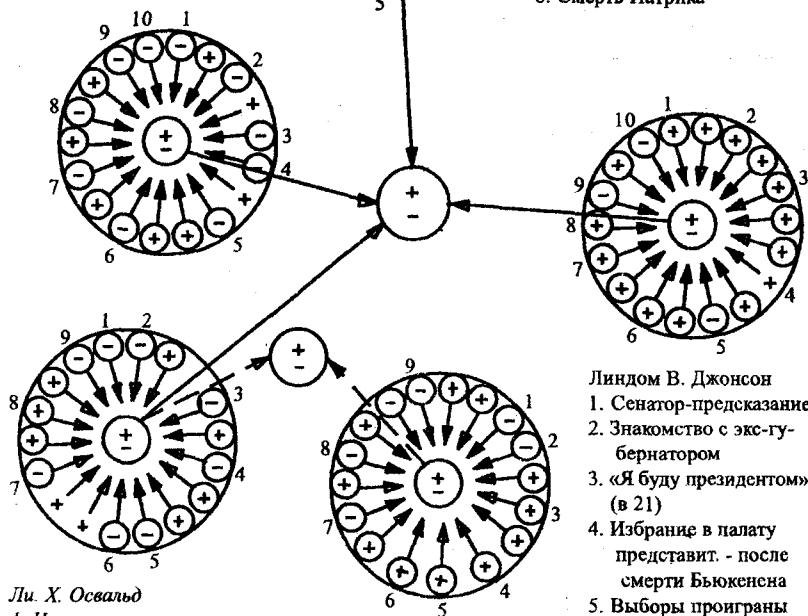
ГЛАВНЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С УБИЙСТВОМ КЕННЕДИ

Джон Ф. Кеннеди

1. Проигрыш Джо мл.
2. Болезнь
3. Гибель ПТ 109
4. Смерть Джо мл
5. Операции 54/55 гг.
6. Залив свиней
7. Инсульт у Джо ст.
8. Смерть Патрика
9. Убийства в Сайгоне
10. Пантомимы убийства

Жаклин Кеннеди

1. Развод родителей
2. Выстрел в «Донни»
3. Отказ
4. Джек при смерти
5. Выкидыш
6. Рождение мертвого ребенка
7. Смерть отца
8. Смерть Патрика



Ли. Х. Освальд

1. Неуверенность в раннем детстве
2. Дом для сирот
3. Второй брак матери
4. Исправительный дом
5. Увольнение из флота
6. Поездка в СССР и обратно
7. Попытка самоубийства
8. «Честная игра» для Кубы
9. Неудача с убийством генерала Уокера

Джек Руби

1. Разрыв родителей
2. Приемные дома
3. Соучредитель союза
4. Служба в авиации
5. Переезд в Даллас
6. Владение клубом
7. Изгнание из Союза
8. Инциденты
9. Убийство Кеннеди

Линдом В. Джонсон

1. Сенатор-предсказание
2. Знакомство с экс-губернатором
3. «Я буду президентом» (в 21)
4. Избрание в палату представит. - после смерти Бьюкенена
5. Выборы проиграны О'Даниелу
6. Победа над губерн. Стивенсоном
7. Лидер большинства в сенате
8. Предсказание Айка
9. Сердечный приступ
10. Неудача с выдвижением в президенты - победа Кеннеди

Национального совета безопасности, которому мы предложили участвовать в наших исследованиях: “Вы что, хотите, чтобы я остался без работы?” - спросил он.

По мнению правительственных чиновников, начиная от президента и ниже, одна из проблем, вызывающих особую тревогу, - это стремительно растущие цены медицинского обслуживания за счет роста стоимости строительства, содержания больниц и т.д. Мы убеждены, что можем внести большой вклад в решение этой проблемы. Для доказательства мы обращаем внимание на ряд случаев, приведенных в этой книге. “Почему доктора из Национального института здоровья не знают о том, что вы делаете?” - спрашивала нас совершенно излечившаяся женщина, которая страдала болезнью Ходжкина и обратилась к нам после более чем трех лет бесполезных операций и другого лечения. О том же говорили и многие другие наши счастливо выздоровевшие пациенты.

Неудачники и победители

Мы пришли к пониманию того, как решить важную для людей проблему: как превратить неудачников в победителей.

Вот пример с угрюмым продавцом энциклопедических словарей, который, как казалось, вообще не справлялся со своими обязанностями. Мнение о его возможностях в торговой компании было самое низкое. Однако, вскоре после того, как мы помогли ему лучше понять себя, он стал в компании человеком номер один. Специализируясь на заключении договоров, он побил все рекорды по продаже и доходам.

А вот случай с 27-летним парнем Чикано, который жил за счет государственной благотворительности для слепых. Он тщательно следовал нашим советам. С большими трудностями, шаг за шагом он стал платить за себя и перестал зависеть от государственной помощи. Сегодня он работает инженером-координатором в одной из крупнейших в стране инженерных фирм. Он состоит в счастливом браке, и недавно они с женой усыновили близнецов, воспитание которых доверено им правительством штата.

Мы также вернули к нормальной жизни на пользу общества ряд людей с пагубной привычкой к героину и другим наркотикам в рекордно короткое время - всего лишь путем обсуждения их проблем

по нашему методу.

Ключевой момент состоит в том, что мы научили людей, как процветать, получить работу и быть здоровыми, несмотря на большие жизненные и экономические трудности.

Мы можем объяснить многие события международного масштаба, анализируя их с изложенных выше позиций. Часто скорее психические, а не политические факторы, или военная безответственность лежат в основе непонятного развития событий. Так было, например, когда прежде изоляционистски настроенные Соединенные Штаты (в 1941 году, за несколько месяцев до Перл Харбора палата представителей проголосовала за увеличение набора в армию всего на одну тысячу, человек, с 202 до 203 тысяч) стали столь же воинственно активными (особенно во Вьетнаме), как и те страны, которых они раньше называли поджигателями войны. Вот еще одно доказательство того, что человек часто становится тем, что или кого он любит или ненавидит.

Мы также обнаружили, что принцип, который управляет отношениями между агрессором и жертвой, когда дело касается отдельных людей, применим и на коллективном уровне.

В нашей работе о физике человека мы показали, что вопреки общему мнению, взаимодействие между нападающим и жертвой объясняется не случайностью, а действием неотделимых друг от друга компонентов функционального единства, существующего в том же едином поле.

Открытые нами закономерности базируются не на психологии, а на физике, законы которой были сформулированы Ньютоном, Эйнштейном и другими учеными, и которые были преобразованы нами в законы Физики человека. В результате, например, фантастическая ненависть палестинцев и других арабов к израильтянам может рассматриваться как частично излучаемая подсознанием израильтян. Израильтяне, либо их предки подвергались гонениям в Европе, и эти переживания вполне возможно ответственны за их повторение на модифицированной основе и в ином месте. Подобные же причины, полагаем мы, ответственны за положение в других беспокойных точках, например, в Северной Ирландии.

Мы утверждаем, что нежелательное положение вещей может быть быстро изменено к лучшему, если в широком масштабе

применить эффективную технику перепрограммирования, разработанную нами для отдельных лиц и их семей.

Когда мы представили нашу работу, посвященную этой теме, на Первом международном симпозиуме по виктимологии (Израиль 1973 год), возглавлявший нашу секцию профессор В.Х.Нагель, выдающийся голландский криминалист, заявил, что мы либо изобрели весьма хитроумный способ его подразнить, либо нашли ответ на вековую проблему. После частной беседы с нами он согласился, что скорее верно последнее.

Мы можем показать, как избежать трагических случайностей, объяснив, например:

- почему блестящая и разносторонняя актриса Вивьен Ли умерла в 53 года, после того как долго страдала от туберкулеза. В течение двух лет она играла на Бродвее Туберкулезную Анну в пьесе “Иванов” А.П.Чехова;

- почему актриса Бриджит Бардо, которая в фильме “Истина” вскрывает себе вены, позже пыталась повторить это в реальной жизни;

- почему актриса Шарон Тейт, которая умирала в первой версии фильма “Долина кукол” и чей муж Роман Поланский создал такие мрачные фильмы, как “Нож в воде”, “Отвращение” и “Тупик” была вместе с четырьмя своими друзьями зверски, без малейшего повода, зарезана у своего дома группой проходящих мимо хулиганов 9 августа 1969 года;

- почему 25-летняя Маргарет Филлипс, студентка Мичиганского Университета, которая, как сообщила полиция, принимала участие в расследовании убийства шести молодых женщин, умерла в Анн Арбор 6 июля 1969 года.

Мы можем также показать динамику, лежащую в основе массового убийства восьми медицинских сестер Ричардом Споком в Чикаго 14 июля 1966 года.

И чтобы привести не такой мрачный пример, мы можем объяснить нематериальные причины, которые способствовали появлению удава в квартире двух женщин в Лондейлс, Калифорния.

Воздействие средств массовой информации

Как мы неоднократно подчеркивали, воздействие средств массовой информации на сознание отдельных индивидов и на

коллективное сознание не может подвергаться сомнению. Мы не являемся сторонниками цензуры. Но мы считаем, что деятели телевидения, так же, как и писатели, продюсеры и директора, должны осознавать и понимать важность воздействия, которое оказывает их работа не только на актеров, но и на широкую публику.

Многие, так называемые эксперты утверждают, что невозможно доказать связь между событиями на маленьком экране и действительной жизнью. Мы с этим не согласны. Наша картотека переполнена данными, которые доказывают противоположное.

Один из самых ярких примеров - это случай с 24-летней Эвелин Рене Уэгпер, которая получила смертельные ожоги, когда шесть юнцов заставили ее облить себя бензином и подожгли ее. Это произошло в Бостоне 4 октября 1973 года через два дня после выхода телевизионного фильма "Развлечение", в котором показывался подобный случай. "Настало время, - сказал полицейский комиссар Ди Грация, - чтобы общество потребовало прекратить демонстрацию таких сцен насилия в фильмах и по телевидению".

Последние события показывают, что к таким мнениям начинают прислушиваться.

Продюсеры детских телевизионных программ Сезам Стрит и Электрик компани заявили, что телевидение "не для детей", потому что программы определяются коммерческими интересами. "Нужды детей фактически не принимаются во внимание", - сказала Джоан Куни, председатель студии детских программ. Она и другие специалисты не согласны с утверждением, что насилие и секс на телевидении не приносят вреда детям.

Призывая вернуться к позиции ненасилия, исполнительный директор Центра социальных исследований Ричард Аллен сказал 10 января 1974 года: "Перед нами перспектива появления общества беззакония, общества все более грубого, все более насильственного - все более склонного переносить извращенные выдумки с экрана в реальную жизнь. Это еще более ужасная перспектива, чем разыгранная в фильме с удачным названием "Планета обезьян".

Несомненно, телевидение оказывает и весьма положительное воздействие. Пример тому - случай с Дуайтом Стоунс, чемпионом Америки и мира по прыжкам в высоту. Ему было три года, когда он увидел по телевидению, как Валерий Брумель из Советского Союза

взял рекордную высоту. “Я сделаю еще лучше, - сказал он своим удивленным родителям, - когда вырасту”. И он сделал это.

Влияние на спортивные события

Телевидение “прямого эфира” оказывает воздействие, о котором никто не подозревал. Об этом сообщала “Нэшнэл Стар” в статье от 20 июля 1974 года, подтвердив наши наблюдения. Том Снайдер из спортивной программы НБС также упоминал о том, что психологический настрой телезрителей и радиослушателей влияет на исход спортивных соревнований. Спортивные комментаторы, говоря в прямой эфир, что какой-то спортсмен или команда, “по-видимому, устали” или “не смогут это сделать”, либо, наоборот, “близки к цели”, кажется, обрушивают на тех неслышные команды, направленные на победу или поражение.

Это оказывает такое же воздействие, как крики “Давай!” миллионов зрителей на стадионе.

Та же динамика может влиять на актеров, политических деятелей и комментаторов. Поэтому в некоторых случаях можно рекомендовать передавать выступления в записи.

Пользующаяся популярностью баскетбольная команда Милуоки Бакс не выиграла на чемпионате профессионалов в 1974 году. Мы предполагаем, что команде не хватило психологической поддержки болельщиков Милуокского округа в момент финальной игры, так как произошла авария на телевидении. Это лишило их преимущества игры на своем поле. Игроки “Бостон Келтикс”, с другой стороны, чувствовали поддержку своих болельщиков, которые смотрели игру по телевидению.

Колыбельные

В течение ряда лет мы доводили до сведения работников образования (некоторые из них - директора школ, их заместители и ведущие преподаватели - являлись нашими клиентами), издателей и многих других о еще одном важном результате наших исследований. Колыбельные песни всех народов имеют тенденцию навевать на беспомощных младенцев страх, болезни, несчастные случаи и даже смерть. То же относится и к сказкам. Пример тому Джэк и Джил, Красная Шапочка и многие другие. Таков же и фольклор многих стран.

Особенно в Германии, детей, по крайней мере до настоящего времени, учили песням, готовящим их отдать свою жизнь за родину. Чтобы добиться этой цели, государственные деятели, политики, генералы, промышленники и избиратели, казалось, вступили в бессознательный заговор. Каждая группа, конечно, могла объяснить свое поведение благовидными причинами, но на самом деле это всего лишь оправдания.

Очевидно, что быстро исправить положение во всех этих областях нелегко. Мы кратко расскажем о путях и способах, которые можно использовать, чтобы принести пользу отдельным индивидуумам.

Концепция “Я”

Одним из самых важных факторов, определяющих поведение человека, о чем мы говорили 20 лет тому назад и писали пять лет тому назад, является концепция “Я”. Создается она различными путями. Один из этих путей включает в себя отношение родителей и вообще взрослых к малышу - мысленно, на словах и в чувствах. Другой - имя, которым его называют. Исследования показали, что некоторые имена оказывают нежелательное воздействие не только на сознание ребенка, но и на сознание окружающих его людей.

Доктор Джозеф Мэллори, психолог из Бристольского университета писал в “Сайенс Джорнэл”, что большинство девочек в трех школах считали, что имена Элизабет и Рейчел приятны, привлекательны и интеллектуальны. Подобное же исследование показало, что имя Энгберт не нравится всем.

Мы полагаем, что в этих случаях, как и при других опросах, нельзя пренебрегать личными пристрастиями тех, кто проводит опрос. Они склонны получать от опрашиваемых ответы, соответствующие своим ожиданиям. Но с одним фактом были согласны все: люди склонны вырастать и превращаться в личность, ассоциируемую с их именами.

Прекрасный пример представляет член верховного суда Нэнси Уотсон, которую отец-адвокат называл “судья”, с тех пор как ей исполнилось четыре года.

По нашему совету родители маленького нескладного мальчика, который постоянно падал и получал синяки, переименовали его в

Лакки (Счастливчик). Наступило заметное улучшение. Еще находясь в детском саду, он завоевал приз во время игр, и вся семья отправилась на Гавайи.

Некоторые родители называют мальчика-первенца “Джуниор” (Младший) или “П” или даже “ПП”. Не сознавая этого, такие родители открывают возможность для повторения или усилении нежелательных событий или переживаний. Мы выяснили, что неизменно люди этой категории значительно выигрывали, когда меняли свои имена.

Изменение фамилии также может оказаться важным, когда нужно избежать нежелательных ассоциаций.

Тесты интеллектуального уровня

Подобным же образом различные тесты, измеряющие уровень интеллекта и определяющие склонности индивидуума, могут иметь прискорбные последствия для концепции “Я”. Одно из главных наших возражений против теста, измеряющего уровень интеллекта, заключается в том, что в нем упор делается на способность испытуемого выражать свои мысли словами, и это считается главным критерием интеллекта.

Эта концепция противоречит важному факту. У каждого индивидуума свои особенные и уникальные таланты в дополнение к тому, что он или она сам по себе гениальная личность.

Вот почему такие способности, как зрительное и цветовое восприятие, или способности запоминать цифры, факты и целые тексты, или музыкальные способности часто остаются незамеченными в обычных школах. Ребенок, который согласно одному тесту считается отсталым, может быть гениальным в другой области.

В результате протестов многих специалистов, которые утверждали, что дети из гетто и дети эмигрантов оказываются в неблагоприятных условиях, когда их тестируют на способность выражать мысли своими словами, такие тесты были запрещены в школах Сан-Франциско и Лос-Анджелеса в 1970 году.

Тем не менее интересно отметить, что мы смогли улучшить показатели этих тестов для многих наших клиентов с помощью нашего метода. Мы выяснили также, что многие другие факторы воздействуют на реакцию индивидуума на тесты. Среди них рост, вес, тот факт, старший ли это ребенок в семье (во многих случаях старшие дети

имеют некоторые преимущества).

Тот факт, что фамилия человека играет в его жизни определенную роль, нельзя отрицать. По нашему мнению, не случайным был выбор Нейла Армстронга из большого числа претендентов на роль первого человека, который ступит на поверхность Луны. Фамилия Армстронг (“Сильная рука”) в течение десятилетий ассоциировалась с настоящим американским парнем. После того, как Арнольд Палмер долгое время был ведущим игроком в гольф среди мужчин, вполне объяснимо появление в качестве победительницы другой личности - Сандры Палмер среди игроков-женщин. Джек Робинсон был первым негром-бейсболистом Главной Лиги: в 1947 году он вошел в команду “Доджес”. В 1974 году другой Робинсон, Фрэнк, добился того же. Кроме того, он стал первым игроком-негром, которого избрали капитаном команды Главной Лиги.

Интеллект

Чем больше мы наблюдаем жизнь, тем большее впечатление на нас производит чрезвычайно важный факт: все люди независимо от их образования, возраста, расы, национальности или религии, обладают интеллектом.

Если человеку предоставить минимальную возможность и хорошо ему объяснить, он сможет справиться с любыми обстоятельствами. Он сможет сделать невероятные вещи.

Возьмите пример с шестилетним мальчиком, который пригнал домой автомобиль отца, когда у того случился сердечный приступ. Или случай с 38-летней женщиной, которая взяла на себя управление самолетом, когда ее муж умер от инсульта, и благополучно посадила его.

Без сомнения, весьма индивидуализированная форма интеллекта позволила добиться выдающихся достижений в науке таким “необразованным” людям, как Фултон, Эдисон, братья Райт и другим. Это также объясняет успех Кейт Смит, когда-то одной из самых популярных певиц Америки - она не посетила ни одного урока музыки в жизни и не умела, по ее признанию, даже читать ноты.

Лауреат Нобелевской премии профессор Уильям Б. Шокли из Стэнфордского университета, вызвал бурные возражения, когда заявил, что черные уступают белым в интеллекте из-за генетических

факторов. Мы присоединяемся к хору несогласных с ним. Однако причины нашего несогласия коренятся в научных данных, а не являются результатом благочестивого либерализма. Интеллект, утверждаем мы, столь же вездесущ, как и электричество. Он равно доступен - или в действительности присущ - всем людям и созданиям. Согласно нашим выводам, молекула ДНК, содержащая информацию о наследственности - в каждой клетке, способной к воспроизводству, фиксирует не уровень интеллекта, а индивидуальные концепции, так же, как и концепции предков о своем собственном интеллекте и интеллекте других. Поэтому мы можем предсказать, что по прошествии какого-то времени и с ростом всеобщего просвещения, расовые различия в этой области исчезнут.

В нашей работе по психической генетике мы говорили о наблюдаемых нами сходных моментах. Факторы сознания ответственны за постепенное осветление кожи черных и представителей других рас, которые находятся в контакте с белыми или каким-то образом знают об их существовании. Через несколько поколений их желание выглядеть как белые будет способствовать тому, что они станут походить на представителей белой расы даже без того, что раньше называлось смешением рас. Факторы сознания ответственны также за рождение темноволосых и темноглазых еврейских детей, после того, как в нацистских лагерях подвергались уничтожению голубоглазые и светловолосые дети.

Таким же образом мы приписываем постепенное увеличение среднего веса и роста мексиканцев и японцев желаниям, которые появляются у них в результате личных контактов с европейцами, а также когда они смотрят европейское или американское телевидение или кино. Биологи, антропологи и врачи пытались объяснить эти перемены улучшением питания. Мы с этим не согласны. Многие современные дети поглощают меньше протеина, чем крахмала и углеводов в виде гамбургеров и хрустящего картофеля по сравнению со своими предшественниками. Мы утверждаем, что здесь действует процесс представляющий собой поток импульсов, идущих от зрения и других органов чувств через нервную систему и ДНК.

В последние годы стало хорошо известно, что создания, которые раньше считались лишенными интеллекта, в действительности обладают им в высокой степени. От простейшей клетки до

сложнейшего организма - во всем, как обнаружилось, имеется интеллект. Хорошо известно о дельфинах, которые поют и разговаривают, попугаях, которые учат говорить немых, собаках, львах и тиграх, которые предельвают немыслимые трюки.

Теперь уже признано, что растения реагируют на отношение к ним человека. Вьющийся виноград в нашем офисе пустил новые побеги, когда мы пригрозили ему, что через полгода уберем его, если он не будет виться по вновь установленной решетке, причем сделал это в более короткий срок. Погибающий бостонский папоротник ожил, когда я пообещал написать о нем в этой книге.

Мы уже упоминали, что машины, одежда, дома и все другие предметы отражают в какой-то мере сознание владельцев или жильцов. То же происходит и с улицами, городами и странами. Они сохраняют все, что думали, чувствовали, говорили и делали люди, жившие там, даже те, кто уехал или давно умер. Мы считаем, что когда-нибудь человечеству станут доступны приборы с достаточной чувствительностью, чтобы это зарегистрировать.

Возможно, будет использован тот же принцип, который применяется для фотографирования в инфракрасном свете, когда можно получить снимок самолета после того, как он покинул аэродром.

И все это сводится к потрясающему факту: ничто не умирает. Смерти нет, есть только понятие о смерти. Подобно тому, как сверхчувствительные медиумы могут “настроиться” на события, происходящие далеко от них, мы полагаем, что когда-нибудь сможем пережить любое событие прошлого, относится ли оно к отдельному человеку, или ко многим людям.

Все в мире связано удивительным единством. Это объясняет невидимые узы, связывающие близнецов, мать и дитя, мужа и жену, благодетеля и того, кому оказывается благодеяние, насильника и жертву и всех людей, создающих взаимодополняющие группы, даже если до этого они не знали друг друга.

Таким образом, ясно видно, что в нашем совершенном мире не может быть случайностей. Есть закон и порядок. Ученые могут описывать то, что они не понимают, как неудачи на “атомном” или “генетическом” уровне. Теологи могут говорить о “божественных” ошибках. Но все, что они видят, является лишь отражением их

собственных концепций.

Как говорил Альберт Эйнштейн, “Бог не играет в кости со Вселенной”.

Многие явления, представляющие собой загадку даже для видных ученых, можно объяснить только с точки зрения сознания. Общительный мужчина, после нескольких лет брака становится застенчивым, как и его жена. Жена-трезвенница, начинает пить больше, чем ее муж или отец, которых она за это осуждала. Бедный мальчик, становится богаче своего товарища по школе, которому он завидовал. Здоровая женщина, становится такой же больной, как ее тетка, за которой ей приходилось ухаживать к своему неудовольствию. Психологический “фотоаппарат” и “магнитофон” человека работают без передышки, выравнивают счета и уничтожают различия. Вот почему ничто не остается в прежнем виде. Сознание манхэттенцев, переехавших на Запад, изменило контуры Лос-Анджелеса и сделало его похожим на современный Нью-Йорк. В таких городах, как Париж и Лондон, к ужасу романтически настроенных жителей, признаки старины все больше стираются и подавляются небоскребами. Цыплята, жаренные по-американски, и гамбургеры доступны на Елисейских полях и в Гинзе, в то время как “Териаки стейк” можно получить повсюду от Тайме сквер до Мейн стрит. И наоборот, строения загородного типа и парки усеивают крупные города, в то время как сельская местность по всему миру приобретает все более городской вид. Точно так же капиталистические страны все больше приобретают социалистические черты, а коммунистические проявляют черты, свойственные капитализму.

Кажется, что история повторяется. Это легко объяснить с точки зрения преобладающего настроения сознания. Когда в 1974 году был выпущен фильм “Великий Гэтсби”, волна ностальгии по прошлому захлестнула Соединенные Штаты. Мужчины и женщины стали думать, одеваться, петь, танцевать и ухаживать в стиле, который ассоциировался с Ревущими Двадцатыми. Последующее падение на фондовой бирже не могло нас удивить. Многие инвесторы впали в такую же панику, какую испытывали в 1929 году их предшественники.

Не то чтобы мир становится единым. Он уже един. Он всегда был таким. Это единство является научным фактом. Его доказали, например, доктора Джеймс Уотсон и Франк Крик из Кембриджского

университета в Великобритании открывшие двойную спираль в структуре ДНК (дезоксирибонуклеиновая кислота) - основного генетического материала, и доктор Роджер Пенроуз, физик-теоретик Оксфордского университета, выдвинувший теорию вихрей.

В микромире каждый атом представляет собой миниатюрную солнечную систему, где различное количество электронов движется вокруг ядра. По аналогии, мы можем рассматривать каждого человека как солнце, вокруг которого вращаются, подобно планетам, другие люди, с которыми он взаимодействует. Как солнечный свет падающий на планеты солнечной системы, сознание человека отражается планетами-людьми, которых мы знаем или встречаем. Следует напомнить, что каждый мужчина, женщина и ребенок, помимо того, что он является центром собственной солнечной системы, в то же время представляет собой ряд планет в солнечных системах, вращающихся вокруг других человеческих существ-солнц. Перемены в сознании человека, как и изменение в солнечном излучении, естественно должны изменить отношение к нему его “планет”, которые отразят обратно на него его же измененное сознание.

Соединенные Штаты были образованы потому, что Отцы-Основатели протестовали против дискриминационной налоговой политики короля Георга III и против других политических актов.

Теперь многие граждане США обвиняют правительства штатов и федеральное правительство в тех же грехах. Ответственность за такую политику несут скорее всего факторы сознания, а не злоба или некомпетентность. Подобным же образом миллионы иммигрантов бегут от несправедливости и ограничений в их собственных странах, грозя нанести ущерб качеству жизни в США. Только решительные действия со стороны Белого Дома и Мейн Стрит, основанные на полном понимании соответствующих психологических факторов, могут противостоять этой досадной тенденции.

Экуменическое движение, начатое столь популярным папой Иоаном XXIII в начале 60-х годов, а также последовавшие за ним встречи на высшем уровне между Востоком и Западом, отражают возникшую тенденцию к единству в духовных, политических и экономических вопросах.

Первое издание этой книги, появившееся в 1959 году, и расширенное издание 1961 года, вдохновило то, что мы называем

Революцией Сознания. В результате термин “подъем сознания” стал расхожим, обычно его связывают с движением за права женщин. Поэтому мы приписываем такие беспрецедентные факты - как прием женщин в Гарвардский и Польский университеты, военные академии, полицию и в пожарные команды психологическим факторам. То же относится и к росту преступности среди женщин (включая попытки покушений на президента), тенденции к увеличению числа супружеских измен, появлению форм поведения, прежде характерных исключительно для мужчин.

Очевидны так же и другие явления, связанные с сознанием. Некоторые лидеры рабочего движения стали столь же могущественными, богатыми, а иногда высокомерными, как те магнаты бизнеса, которых они или их предшественники осуждали.

Перемены в климате разных частей света, возможно, происходят из-за запечатленных в мозгу стереотипов иммигрантов и путешественников из более холодных, более влажных или более теплых регионов. В этой связи можно предсказать, что в один прекрасный день в Лос-Анджелесе выпадет снег.

Генофизика

До сих пор мы говорили в основном о сознании. Теперь мы хотим ввести новую тему - генофизику. Она объединяет двух наших “младенцев” в весьма полезное целое. Первая часть слова относится к психической генетике. Она показывает, что в противоположность мнению классической генетики, только одна треть данных, закодированных в ДНК, содержит биологическую наследственность. Одна треть, как мы выяснили, содержит данные о родовых наследственных установках, образе жизни, личностных факторах, ключевых событиях и переживаниях предков. Остающаяся треть связана с интерпретацией индивидуумов данных о себе и о других.

Предопределенные жизненные паттерны

Подобно тому, как физическое строение и другие особенности человека определены еще до его рождения, так же предопределен и его общий жизненный паттерн. Подобно роботу, человек подчиняется программе, заложенной в ядро его клеток. Свет звезд, которые он видит, начал свой путь миллионы или миллиарды лет тому назад.

Подобно этому, мысли, слова и действия, которые он производит, так же возникли сотни и тысячи лет тому назад. Без понимания этого невозможно произвести систематические осмысленные перемены.

Подобно печатной схеме, спроектированной и сделанной поколения тому назад, мозг содержит инструкции, определяющие характер и последовательность реакций - спокойных, веселых, сердитых или буйных - на определенные стимулы. Поэтому каждый человек может считаться нормальным в соответствии со своим происхождением. Только если человек понимает этот факт, он может избавиться от гордыни, чувства вины, стыда, тщеславности или невежества, которые ему мешают.

Мы выяснили также, что строение ДНК ответственно и за другие явления. Дети, брошенные родителями и усыновленные другими людьми, подрастая и взрослея будут иметь определенные склонности и качества, свойственные их биологическим родителям и предкам, а не их приемным родителям.

Более того, мы открыли то, что на наш взгляд является главной причиной всей человеческой деятельности: очищение ДНК с помощью индивидуальных или коллективных усилий - сознательных, подсознательных или бессознательных. Потребность детей принимать на себя психологические проблемы старших связана с этим процессом.

Окружающая среда и ДНК влияют друг на друга весьма своеобразно, подчас неожиданно. Здесь опять-таки наш метод оказался революционным. Мы научились использовать его в качестве эффективного инструмента для ускорения эволюционного процесса. Ключевым фактором здесь является сознание.

В широком масштабе история будет повторяться, пока человек не усвоит урок, который она пытается ему внушить. Это относится и к индивидууму, и к группе людей. Длительность жизни, здоровье, процветание и другие блага заслужены теми семьями и индивидуумами, которые научились правильно и постоянно применять тот материал, которому мы учим и который используем.

Точно так же, как в случае с психологической наследственностью, некоторые личностные черты и поведение являются господствующими в одном поколении и отступают на задний план в другом. Поэтому дети часто напоминают бабушек и дедушек больше, чем своих родителей. Мы также заметили, что особенности

многих бездетных тетушек и дядюшек часто встречаются в их ничего не подозревающих племянниках. Фрейд и его последователи никогда не обращали внимания на эти явления.

Главной целью наших последних усилий является расширение, уточнение и использование наших знаний таким образом, чтобы они оказались полезными для нас, наших клиентов и всех заинтересованных людей. Некоторые из наших выводов изложены в работе о психической генетике. Вскоре мы собираемся опубликовать эту книгу.

Самая желанная для нас цель - это чтобы мир жил по примеру Митлы - города, где не происходит никаких преступлений; чтобы все вели себя, так как Джо Трауб, водитель желтого такси в Нью-Йорке, который потерял кошелек с 260 долларами и получил его обратно. Чудо? Возможно, но Джо, как мы чувствуем, заслужил его. "Пластика" его мозга содержала соответствующую информацию, так как недавно он вернул, не открыв, атташе-кейс человеку, забывшему его в машине. Владелец открыл кейс - там было 2200 долларов наличными. А в другой раз Джо нашел сверток с чеком на 420 долларов, и сделал все, чтобы вернуть его владельцу.

Судя по таким явлениям и многим подобным, имевшим место с нашими клиентами, наша цель не является недостижимой.

Часть вторая.

Повысьте свое сознание

I Введение

Все вышеизложенное подвело Вас к настолько сложной теме, что потребовалось бы много книг, чтобы раскрыть каждый из подзаголовков. В данном случае такая тщательность не является нашей целью. Мы уверены, что вам нужно простое, общее объяснение принципов, понимание которых помогло бы вам повысить свое сознание до такого уровня, когда вы сможете с полной уверенностью ожидать большего удовлетворения от жизни и от отношений с другими людьми. Надеемся, что этого результата мы достигнем. В первой части вы узнали, что стул, на котором вы сидите, - это следствие. Причиной была идея проектировщика. Чтобы улучшить стул, нужно изменить первоначальную идею и проект. Ваше личное, семейное, профессиональное и социальное положение есть следствия, которые

не могут быть изменены без изменения Вашего самосознания.

Для получения наилучших результатов в кратчайший срок, мы рекомендуем вам придерживаться следующих принципов:

- | | |
|---|---|
| 1. Считайте себя удачливым. | 7. Доводите начатое дело до конца. |
| 2. Не уклоняйтесь от принятия решений, | 8. Живите широко, позволяйте себе излишества. |
| 3. Любите себя (или, по крайней мере, постарайтесь себе нравиться). | 9. Не идите на компромиссы. |
| 4. Любите других (или, по крайней мере, постарайтесь, чтобы они вам нравились). | 10. Не делитесь ни с кем сокровенным. |
| 5. Считайте все достижимым. | 11. Не оправдывайтесь. |
| 6. Рассматривайте все события как благоприятные. | 12. Отстаивайте свои права. |
| | 13. Контролируйте услышанное. |
| | 14. Будьте терпеливы. |

II. Основные принципы

1. Считайте себя удачливым.

Когда вы принижаете себя, вы говорите своему сознанию: “Я - плохой” или “Я - неудачник”. Таким образом вы подсознательно настраиваетесь на еще большие неудачи. Кроме того, другие, отражающие ваше мнение о себе, будут думать о вас хуже. Где же выход? Будьте удачливыми!

Во-первых, что такое успех? Кто-то может считать себя удачливым, продержавшись на работе 6 месяцев. Другой чувствует себя на вершине счастья, зарабатывая 20.000 долларов в год. Третий думает, что ему повезло, если день прошел без споров с женой. Успех, как вы видите - понятие относительное, он полностью зависит от того, насколько неудачливым вы себя чувствуете. Вы все время находитесь в положении ребенка, который учится ходить. Вы не станете осуждать младенца за то, что он ползает, падает и спотыкается. Все это необходимо в таком деле. Если мы считаем достижением, когда ребенок начинает ходить более уверенно, имеем ли мы право считать неудачами его неизбежные падения в прошлом? Точно так же, пытаясь стать лучшим мужем, продавцом, домохозяйкой или управляющим, вы идете тем же путем, что и ребенок -от ползания к ходьбе. Каким бы относительным не было это сравнение с ребенком, если вы будете настойчиво применять предложенные нами принципы, вы обязательно

достигнете своей цели. Даже терпя неудачи, вы продвинетесь. И неудачи, когда вы спотыкаетесь и падаете - это тоже в какой-то мере успех.

Прежде чем ракета будет окончательно принята на вооружение Воздушными Силами Соединенных Штатов, многие из ее предшественниц должны взорваться или не долететь до цели. Каждая успешная торговая сделка обычно заключается только после ряда отказов, особенно на ранних стадиях торговой карьеры человека.

Поскольку ваше сознание соглашается с тем, что вы есть и с тем, что вы о себе думаете, концентрируйтесь на том, что вы уже сейчас можете сделать отлично. Продолжайте работать в желаемом направлении, сосредотачиваясь на достижениях, отражающих ваше умение.

Вспомните об одной удачной сделке, которую вы заключили на прошлой неделе, вместо того, чтобы заикливаться на 9 неудачных сделках на этой неделе. От каждого из этих случаев была польза. Возможно, вы узнали, как не следует поступать в следующий раз, или как более успешно представлять себя и свой товар.

Таким образом, каждый ваш опыт, любая сделанная работа или усилие - важная ступенька к достижению цели, неотъемлемая ее часть. Поэтому успех сопутствует вам все время.

2. Не уклоняйтесь от принятия решений

С этого же момента учитесь действовать так, как будто вы удачливый человек. Прочтите о людях, которые добились успеха в вашей области. Начните жить с настроением на успех. Ассоциируйте себя с известными людьми. Концентрируйтесь на успехе, пока вы не начнете думать и говорить о нем, чувствовать его. Любым способом отказывайтесь быть неудачником и ничтожеством. С понятием “успех”, сопутствующем всему, что вы делаете с этого момента, ваше сознание вскоре произведет соответствующий скачок в ваших делах (см. рис.2).

Способность принимать решения является жизненно важной предпосылкой успеха. Все мы каждый день принимаем решения, однако важно понять, что решение не будет решением до тех пор, пока вы не начнете действовать в соответствии с ним. Но даже если мы действуем, тем не менее, женитьба, например, вложение денег

или поездка могут быть неудачными. Причина проста. Мы не научились (или нас не научили) придерживаться своих решений, отстаивать их и верить в них.

В отдельно взятый момент наше сознание может выдавать результаты лишь в одном направлении.

Наш дух всегда позитивен. Он говорит: “Я могу”. Но он может привести нас к успеху лишь в том случае, если сознание не будет ему противоречить. Сознание, как мы уже знаем, может быть “за”, “против” или “нейтральным”. Телу приходится подчиняться указаниям сознания и действовать соответственно.

Даже в детстве и отрочестве наш разум такой же, как у взрослого. Ему нужен мотив для действия, причина, которая придаст действию смысл. Если попросить десятилетнего Томми выйти из дома, он будет колебаться или не пойдет совсем. Если же добавить, что на улице его ждет Джимми из его футбольной команды, Томми сразу выйдет. Но если сообщить ему, что его ожидает сосед, у автомобиля которого он вчера разбил лобовое стекло, он наверняка не сдвинется с места. С другой стороны, известие, что пришла его учительница, не подействует на Томми. Дело в том, что он не знает, пришла ли она хвалить, ругать или просто навестить его.

По аналогии, необходимо, чтобы мы принимали решения и действовали в желательном для нас направлении.

Нерешительность в детстве

Нежелание или неумение принимать решения и выполнять их берут начало в детском возрасте. Именно тогда развиваются нерешительность и замешательство.

Предположим, отец Томми разрешает ему поиграть в мяч, а мать запрещает. Так как Томми любит играть в мяч, он примет во внимание разрешение отца. Теперь представим, что отец разрешил Томми косить газон, а мать запретила. На этот раз Томми последует запрету матери. Поскольку все мы по натуре ленивы, то склоняемся к тому, что требует наименьших усилий. Никому не приходилось работать для того, чтобы ничего не делать. Чтобы начать действовать, нужно желание, причина, сильный мотив или внешняя сила.

Важно подчеркнуть, что одно и то же “да” может вызвать в нас противоположные чувства - радостное и мрачное. Впрочем, как и

“нет”. Наша реакция полностью зависит от той деятельности, к которой эти слова относятся. Не удивительно, что Томми в замешательстве. Его замешательство в дальнейшем усилится, если родители будут непоследовательными: в одном случае согласятся на его просьбу и разрешат сходить к друзьям или поиграть с ними, а в другом запретят без каких-либо разумных объяснений.

Когда Томми вырастет, этот тип воспитания заставит его подсознательно колебаться, когда надо будет принимать решение относительно карьеры, брака и т.д. Добавим к его замешательству еще и нерешительность. Вот как это может начаться у нас. В один прекрасный день мы впервые швыряем нашу детскую ложку. Мама улыбается, и ее улыбка служит для нас одобрением этого поступка. Естественно, мы ждем такой оценки и в дальнейшем.

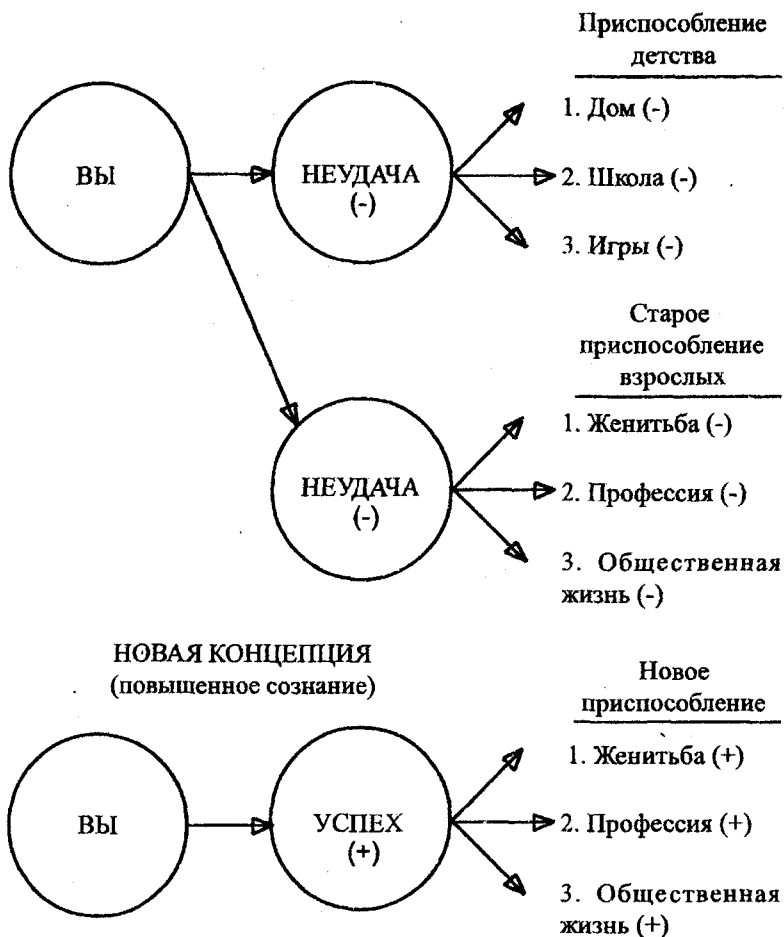
Однако в другой, не такой прекрасный день, нас без всякого предупреждения ругают и наказывают за точно такой же поступок, который раньше одобрялся. С этого момента мы учимся бояться последствий наших поступков. Позже, в ответ на них, наш разум может производить психологические удары в виде неудачи, отказа или даже физического ущерба.

Предположим, вам необходимо принять важное решение, а вы колеблетесь. Допустим, вам надо спасти вклад в 5.000 долларов, или вам предлагают выгодную работу в новой для вас области. Как только вы осознаете, что ваша нерешительность не имеет отношения к альтернативам, стоящим перед вами, а относится к вашему страху по поводу брошенной ложки или позднего возвращения из школы, это будет означать, что вы уже начали разрушать паттерн вашей детской нерешительности. Теперь вы можете применить приведенную ниже трехступенчатую методику принятия решений.

Как принимать решения

а) Тщательно взвесьте все “за” и “против” определенного решения в соответствии с вашим теперешним уровнем понимания. Рассмотрите их внимательно, раз они появились у вас. Обдумайте последствия каждого из них. Не принимайте решения, пока внимательно не рассмотрите все спорные вопросы. Когда принимаете решение о покупке, поездке, работе, старая подсознательная привычка

Рисунок 2
ВОЗДЕЙСТВИЕ КОНЦЕПЦИИ НА
ПРИСПОСОБЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИЯ ДЕТСТВА
(привитая родителями)



соглашаться скорее на меньшее и худшее, чем на большее и лучшее, может обмануть вас, заставив склониться в этом направлении. Признайте этот факт. Действуйте наоборот и повышайте свое сознание тут же.

б) Будьте решительны. Не принимайте решений расплывчатых и условных, а решайте точно, определенно и окончательно. Затем действуйте в соответствии с вашим решением, без этого жизненно важным шагом ваше решение не будет решением.

в) Отстаивайте свое решение. После того, как решение принято, ваше подсознание будет выдвигать аргументы против него. Окружающие, апеллируя к вашим подсознательным сомнениям или к моделям прошлого, попытаются убедить вас в несостоятельности вашей линии поведения. Не соглашайтесь. Отстаивайте свое решение. Вспомните все причины, по которым вы его приняли. Отгородитесь от всего негативного. Если вы будете настойчивы, то ваше решение должно привести и обязательно приведет вас к успеху.

Вы должны учиться принимать решения так же систематически, как ребенок учится ходить. Даже если поначалу ваши решения окажутся неверными, так как вы исходили из прошлого “неправильного” убеждения, не отчаивайтесь. Дело в том, что все принятые вами решения делают вас победителем. Так как вы проявили твердость в надлежащее время все решения должны быть и будут правильными. Перед принятием важных решений, определяющих ваше будущее, потренируйтесь на простых случаях. Распланируйте детально свой сегодняшний день. Решите, что вы наденете завтра. Не отступайте от вашего решения. Затем переходите к решениям большей значимости.

Таким образом вы достигнете двух важных целей:

а) Вы дисциплинируете свой ум, заставляя его концентрироваться на том, что желательно для вас.

б) Соединяя свое сознание с физическими действиями в повседневных делах, вы обеспечите себе возможность выполнять успешно более сложные задачи.

Придет время, когда вы сможете предъявить требования к своему сознанию. Вы приобретете свое собственное «я». Затем вы легко добьетесь таких целей, как успех в браке, профессии или спорте.

3. Любите себя (или, по крайней мере, постарайтесь себе нравиться)

Некоторые люди склонны считать себя бесполезными или никчемными. Как правило, такое отношение к себе обусловлено отношением к ним других. Если родители или учителя будут часто демонстрировать неуважение к личности ребенка, то он начнет вести себя соответствующим образом. Подсознательно внушенное убеждение в своей бесполезности будет усиливаться, а время и обстоятельства дадут новые возможности для самоуничтожения.

Кроме того, ребенок может приобрести от матери или отца привычку сравнивать себя с другими не в свою пользу. Если образцом для самооценки является брат, чьи умственные и физические способности превосходят его собственные, то появляются новые причины для заниженного самоуважения.

Мы не добьемся результата, если просто скажем кому-то, чтобы он не чувствовал себя виновным, бесполезным или просто плохим. Мы должны доказать это. Например, таким способом.

Человека, который ищет смысл в жизни, можно сравнить с ураном. В течение миллиардов лет этот металл лежал глубоко в земле. В словаре Вебстера издания 1903 года он назван “бесполезным”. Однако за последние десятилетия наука сделала уран ценнейшим, полезнейшим элементом. Это еще раз доказывает, что ничего бесполезного в природе не существует.

Человек, являясь живой частью природы, не составляет исключения. У каждого из нас есть цель существования. Рано или поздно мы обнаружим ее; через испытания и ошибки, благодаря интуиции или чему-либо.

Дети никогда не ставят друг друга в худшие условия из-за цвета кожи или чего-то еще, взрослые же стараются поставить себя выше или ниже других. Им не избежать возмездия. Жизнь - отличный учитель. Декларация Независимости гласит, что все люди равны. Большинство считает это благочестивой ложью. Может ли дворник быть равным президенту?

Как это доказать?

Очень просто. Математика учит нас, что если две величины равны третьей, то они равны между собой. Возьмем телефон и лампу.

Каким образом они равны? От телефона есть польза. И от лампы есть польза. Польза и является тем, что делает эти вещи равными. Кроме того, они равны, потому что они уникальны. Ни один другой предмет не может служить лампой. То же самое можно сказать о телефоне. Существует и еще одна причина, по которой можно считать эти два предмета равными. Эти предметы исключительны. Телефон не может быть использован в качестве лампы, а лампа - в качестве телефона.

Те же доводы можно использовать, говоря о человеке. Мы все индивидуальны. На земле существует 3 миллиарда людей, но ни у одного из них нет ваших отпечатков пальцев, вашего сознания, таланта или способностей. Вы обладаете уникальностью и исключительностью. Так не считайте себя хуже других!

Вы являетесь одним из элементов мозаики жизни, и без вас она была бы не полной.

Вы можете считать, что ваш возраст, образование, раса, национальность, пол, происхождение, профессия мешают вам. Думая так, вы ставите себя в невыгодное положение. К счастью, пристрастное отношение к брату постоянно уменьшается. И вы можете ускорить этот процесс.

Возраст как убеждение

Рассмотрим, например, возраст.

В средние века средняя продолжительность жизни человека составляла 25 лет. В некоторых азиатских странах она и сегодня не на много выше. Постепенно, в течение столетий, человеческая жизнь удлинялась и теперь достигает 70, 80 или даже 100 лет. Этот прогресс обычно приписывается медицине, улучшенному питанию, условиям жизни. Влияние вышеперечисленных факторов общепризнанно, но главной причиной увеличения продолжительности жизни человека является сознание. Все чаще и чаще мы видим, как люди доживают до преклонного возраста, сохраняя в прекрасном состоянии все свои умственные и физические способности. Когда мы сталкиваемся с примерами всемирно известных людей, мы убеждаемся, что человеческое тело способно очень долго сохранять юношескую энергию и красоту, и лишь убеждение, что возраст и увядание неизбежны, подсознательно действуют на его разложение. Вы видите,

как ваш дедушка ходит с палочкой, едва достигнув 60 лет. Или нашумевшая статья о сексе убеждает вас, что после 80 лет вы уже “не на высоте”. Абсолютно уверовав в это, ваше подсознание вызовет соответствующее ухудшение, когда вы достигните этого возраста. Но в то же время определенные группы людей в Тибете или еще где-нибудь сохраняют бодрость и энергичность, получая удовольствие от того, что живут 110 лет и больше, не соблюдая никаких диет, не принимая лекарств, и климат там обыкновенный.

Помните, что вы - главнокомандующий армии триллиона клеток. Каждая ваша мысль о возрасте или об ухудшении вашего здоровья превратит этих послушных солдат в физическую реальность. И наоборот, с этого момента они способны воздействовать на вашу юношескую внешность и способности, чтобы сохранить их или восстановить. Когда люди начинают осознавать и учиться использовать эти истины, ранняя старость и физическая слабость, беспокойство по поводу возраста уходят в прошлое. Итак, у вас прекрасный возраст для счастливой и успешной жизни!

Вам может не нравиться ваш рост, вес или внешность. Это тоже могло возникнуть от того, что вас заставили поверить в это. Это совершенно не так. Потому что ваше чувство уверенности или неуверенности побудит других отрицать в вас данный недостаток, или, напротив, найти этот недостаток. Для вас предпочтительно, сосредоточиться на ваших преимуществах - будет ли это внешнее обаяние или какие-то специальные способности. Используйте также любое действие, которое способно изменить к лучшему ваше физическое состояние.

Запомните, ваша заниженная самооценка - это обычно результат того, что окружающие навязали вам такое мнение и заставили вас поверить в него. Этот факт поможет вам увидеть себя в новом свете.

Измените свое отношение к себе

Вы не можете изменить себя или то, что сделали. Но вы можете изменить свое отношение к этому. В свете того, что вы знаете и представляете о себе сегодня, вы будете действовать по-другому. Это дает вам право не судить себя по шаблонам. Вы не будете ругать ребенка за то, что он намочил постель. Во все времена дети так делают, потому что это соответствует их возрасту. Это относится и к вам. Вы

сделали то, что сделали, потому что вам это казалось нормальным. Любой другой человек на вашем месте сделал бы то же самое. Вы извлекли пользу из того, что случилось. Поэтому это хорошо. Избегайте переносить в будущее ошибки прошлого. Не оглядывайтесь.

Сегодня - новый день. Жизнь - наполнена и прекрасна. Вы выросли из ребенка во взрослого человека, и опыт взросления принесет вам спокойствие и удовлетворение тем, чего вы достигли и чему научились. Простите и примите себя. Любуйтесь собой. Уважайте и учитесь любить себя. И самое главное, учитесь понимать себя!

Другим, видя вас, ничего не останется, как только показать своим новым отношением к вам, насколько успешно вы продвинулись в этом чрезвычайно важном направлении.

4. Любите других (или по крайней мере постарайтесь, чтобы они вам нравились)

Уважать других (оставим пока слово “любить”) - для многих чрезвычайно трудно. И это тоже результат детского состояния.

У ребенка, как правило, не бывает предвзятых симпатий или антипатий до тех пор, пока он не изучит среду, в которой он находится и людей, его окружающих. Однако есть убедительное доказательство теории, согласно которой ребенок начинает осознавать ситуацию и реагировать на нее гораздо быстрее, чем предполагалось ранее. В соответствии с этой теорией, протест ребенка против нахождения в утробе его матери, возмущение болезненным процессом рождения и тем, что его тело такое маленькое и неуклюжее, могут предопределить его будущую реакцию по отношению к другим людям. В некоторых случаях этот протест заменяется страхом перед неизвестным. Этот страх в дальнейшем может быть адресован любой реальной или воображаемой угрозе, которая появляется, чтобы нарушить безопасность ребенка - это может быть маленький брат или собака.

Благодаря способности сознания репродуцировать наши знания и представления на более прогрессивном уровне, дети с этими нежелательными склонностями, повзрослев обязательно привнесут в свою жизнь еще большие протесты и страхи. Предмет страха может изменяться, например, боязнь собак перерастет в боязнь незнакомцев, иностранцев, экономических неурядиц, но первопричинное чувство останется тем же.

Даже если дети явно не подвержены влиянию условий, преобладавших до, во время и сразу же после рождения, скоро они научатся испытывать обиду из-за нерегулярности в кормлении, родительской непоследовательности, непредсказуемости и недоброжелательности. Эти ранние обиды будут расти, особенно при столкновении с неприятным поведением окружающих.

Дети еще не имеют своего собственного сознания, и, развиваясь, они доверчиво реагируют на чувства других. Не зная, как спрятать свою реакцию на любовь взрослых, их равнодушие или ненависть, они играют роль подражателей. В этом отношении они ведут себя как животные.

Так как возраст, условия и родительская власть не дают ребенку возможности утвердить себя, он будет накапливать обиды, как паровой котел, наполняемый паром. Обиды перерастут во враждебность или в открытую ненависть. В конце концов, поняв свою неполноценность, по крайней мере в годы формирования его личности, он будет чувствовать еще большее разочарование, бесполезность и страх, чем раньше.

Сама мысль или даже вид одного или обоих родителей будут действовать как стимулы в автоматической цепочке реакций, где обида накапливается сознательно, пока другие чувства будут соединяться подсознательно. После неоднократных повторений весь процесс станет подсознательным.

Так как наше подсознание не знает ни времени, ни места, ни личности, та же самая цепочка реакций - “обида - ненависть - беспомощность - разочарование” будет продолжать мучить подрастающего ребенка всю жизнь. И это будет повторяться в общении с учителями, начальниками, супругами и другими близкими к нему людьми. Эти люди будут следствием, а причиной останутся чувства, связывающие его с родителями.

По закону действия и противодействия обида порождает еще большую обиду. Так как мы выражаем свою обиду в словах или действиях, то другие отвечают нам тем же. Если мы пытаемся спрятать нашу враждебность или страх за религиозными или другими нравственными нормами, то мы только обманываем себя. Враждебное поведение других заставит нас обнаружить свои подлинные чувства.

Если скрытая обида не будет выражена, она все равно так или

иначе проявит себя. Вот три способа выражения скрытой обиды:

а) Физическое недомогание.

б) Враждебность.

в) Притворная любовь и доброта.

Первое проявление мы наблюдали множество раз. Не используя никаких лекарств, посредством только внушения больным обеспечивалось полное выздоровление. Сознание человека может положить конец распространению рака, язвы, сердечных и других болезней.

С другой стороны, во многих людях враждебность настолько сильна, что им очень трудно общаться с окружающими. Они могут постоянно спорить дома, на работе и вообще везде, куда бы они не пришли. Они часто вступают в конфликты. Даже в тех случаях, когда враждебность скрыта, она сразу же выйдет наружу, как только сознание найдет подходящий предмет для обиды. А предметом может оказаться такая безобидная ситуация, как, например, дорожная “пробка” и “козлом отпущения” может стать жена, ребенок, сосед или кредитор.

Третье проявление обиды - притворная любовь и доброта, встречается наиболее часто. Социальные ограничения вынуждают многих людей сдерживать враждебность, скрывая свои подлинные чувства. Поскольку они не показывают враждебность, но и не знают, как избавиться от нее, они становятся актерами в жизни, пряча за маской учтивости и кротости сердце, наполненное ненавистью, разочарованием, страхом. Но это притворство рано или поздно выйдет наружу.

Примеры:

Супружеская пара может производить очаровательное впечатление - сплошные улыбки и поцелуйчики - но рано или поздно происходит взрыв. А может быть, их вялый, болезненный (или, наоборот, гиперактивный, с “дурью” в поведении) ребенок становится карикатурным отражением того, что происходит внутри его родителей. Мы добивались успеха во многих случаях такого рода, там, где врачи ничего не смогли сделать. Вместо того, чтобы работать только с ребенком, мы начали с причины, вызвавшей его состояние: с родителей.

Люди, кажущиеся дружелюбными и благополучными, впадают в ярость и неистовствуют под воздействием алкоголя, увольнения с работы или от того, что кто-то отверг их ухаживания. Бывают и не так ярко выраженные случаи: бизнесмен получает отказ от своих предполагаемых клиентов; домохозяйка ссорится с соседями, а молодой человек обнаруживает, что хороший друг начинает его избегать. Неизбежно, что наши подлинные внутренние чувства, хотя в действительности и не имеющие никакого отношения к людям, соприкасающимся с нами в повседневной жизни, отражаются именно нашими близкими.

Накопление невыраженных обид, которое начинается с родителей, всегда находит какой-либо общественно-приемлемый предлог, оправдывающий такую “обиженность” в массовом масштабе. Издавна таким предлогом служили враждебные нации, расовые или религиозные меньшинства, политические оппоненты. Особенно следует подчеркнуть, что обида или страх с обеих сторон были и есть необходимыми для возникновения конфликтов.

После каждой войны (“холодной” или “горячей”), первоначальная общая враждебность стихает, но этот уродливый дракон опять поднимает голову, как только новое поколение достигнет зрелости, и ему нужно будет избавиться от своих пагубных эмоций. Чем более репрессивно родительское поведение, особенно в воинственных и авторитарных нациях, тем больше возникает войн и конфликтов. Чтобы изменить это положение вещей повсеместно и обеспечить прочный мир во всем мире, мы должны научиться устранять причину на уровне индивидуума. Мы должны остановить обиды и вернуть их в исходную точку, то есть устранить их до того, как они станут подсознательными.

Мы можем сделать это путем логических рассуждений. Например, мы можем убедить себя, что наш шеф или супруг - это не наш отец или мать, что у него добрые намерения, что его поведение - это результат его собственных установок и наших ожиданий. Так мы должны размышлять до тех пор, пока не почувствуем себя спокойными и умиротворенными.

Впоследствии это принесет вам новое понимание, которое будет сопровождаться уверенностью в вашей способности справляться с любой жизненной ситуацией; более доброе отношение людей к вам

подтвердит, что вы идете в правильном направлении. В конце концов вы достигнете удовлетворения и успеха (см. рис.3).

Негативное - в позитивное

Заменяв таким образом нежелательную цепочку реакций на желательную, вы приобретете спокойствие как внешнее, так и внутреннее. Поскольку вы проявили настойчивость и упорство, ваши отношения с окружающими постепенно улучшатся. И это выгодно не только для вас, но и для тех, кто с вами общается. Вы не только приобретете уверенность в себе, но и внесете вклад в дело мира более весомый, чем если бы вдруг произошло всеобщее разоружение. Войны не избежать, если единственной целью сделать разоружение.

Таким же способом вы застрахуете себя и против рака, язвы, инфаркта и других болезней. Если же вы больны, этот метод ускорит ваше выздоровление. Все в мире взаимосвязано, и любое состояние есть следствие: как на международном уровне враждебность других стран по отношению к нашей - также следствие. Как только медицина побеждает одну болезнь, появляется другая, доселе неизвестная. Только когда все человечество поймет эти истины и принципы, которые мы излагаем в этой книге, мы сможем надеяться на мир, свободный от любых болезней и конфликтов.

Давайте вернемся к вашему случаю. Вы считаете, что ваша жена, партнер, друг не сотрудничают с вами. Запомните, что ваше внутреннее убеждение рассматривает это несотрудничество как то, что они не играют с вами, допустим, в мяч. Опять-таки, представление возникло очень давно. Вам могло казаться, что ваши родители или ваш брат не разделяют ваших желаний. На самом деле это неверно. Все мы, особенно в молодости, оцениваем и интерпретируем поведение других не объективно, а так, как мы его понимаем. Впоследствии мы получим от окружающих то, что ожидаем, то, что заставляет нас ожидать наша ранняя и совершенно субъективная интерпретация. Вы почувствуете себя намного лучше по отношению к окружающим, как только вы осознаете, что даже в тех случаях, когда люди явно не сотрудничают с вами, они на самом деле взаимодействуют с вашей убежденностью в этом несотрудничестве. Постоянно повторяйте себе: "Все хотят сотрудничать со мной". И очень скоро вы получите понимание, общение и взаимодействие, о которых

так мечтали в детстве.

Обсуждение причин

Кроме того, вы можете чувствовать, что вы не нравитесь своему супругу и обижаться на него за то, что он придирается к вам. Попробуйте найти причину. Ею также может быть детское убеждение, что как бы вы не старались, вы никогда не добьетесь одобрения ваших родителей. Эта вера в неспособность понравиться, разившись, может привести к тому, что ваши дела на работе ухудшатся, вы станете меньше зарабатывать, все у вас будет валиться из рук, к тому же, может появиться сексуальная неудовлетворенность. Бывают случаи, когда, например, неправильное и неуспешное лечение импотенции только усугубляет ее. Заставьте себя понять, что ваш супруг - только следствие. Скажите себе: “Я нравлюсь своей жене и другим”. Начните с малого, а затем переходите к большему.

С другой стороны, вам может не нравиться ваш супруг. Это может быть просто продолжением вашего детского разочарования в себе, ваших родителях, в вашем доме. Когда вы порассуждаете над этим, ваши чувства по поводу брака изменятся. Он или она не являются причиной ваших чувств. Запомните, счастье не приходит от того, что у вас есть то, что вы хотите, что вы стали тем, кем вы хотели стать и что вы делаете то, что хотите делать; оно придет тогда, когда вы научитесь любить то, что у вас есть сейчас, любить себя таким, как вы есть сейчас и любить то, что вы делаете.

Ваше сознание соединится с вашим новым чувством удовлетворения. Продолжайте размышлять, как вы счастливы. Очень скоро вы почувствуете себя именно таким.

Многие родители, боясь потерять любовь своих детей, не проявляют в воспитании необходимой строгости. В итоге обе стороны страдают. Родители лишаются самоуважения и уважения своих детей. Дети вырастают не подготовленными к жизни, к дисциплине в колледже, к профессии и к отцовству. Только тот, кто сам научился дисциплине, сможет разумно воспитать других.

Родители, которые действительно любят своего ребенка, возьмут за основу разумные правила воспитания детей. Они потребуют послушания и применяют наказание там, где будет необходимо. Тогда ребенок с раннего возраста поймет, что он должен заслужить право

Рисунок 3.
УСТРАНЕНИЕ ОБИДЫ



пользоваться привилегиями. Он усвоит, что всякий раз, когда он отдает, он должен получить. Если родитель строг, справедлив и последователен в своих правилах, то никакой обиды не будет. Ребенок, который знает, что от него ждут и почему, будет уважать и любить своих родителей.

Сломайте паттерн изолированности

Предположим, вы предпочитаете оставаться одиноким. Вы объясняете это тем, что вы равнодушны к людям. Поищем причину. Ребенком вы могли быть осмеяны или отвергнуты вашими товарищами. Возможно, еще раньше ваш младший брат или сестра заняли ваше место в качестве любимца родителей. По крайней мере, так вам казалось.

Вы еще не поняли, что на самом деле никто не может занять ваше место. Он может занимать только свое. Однако, как бы то ни было, вы стали бояться людей. Вам надо научиться избегать этого страха.

Этот страх, находящийся глубоко в подсознании, может удерживать многих продавцов от заказов, старых дев от замужества, работников от предложений. Чем большее вы сидите один, тем больше ваше сознание находит причин к этому. Оно заставит вас думать, что погода плохая, что вечер, на который вы приглашены, скучный, или клиенты, которых вы ждете, не интересны.

Все это неправильно. Действительная причина - это ваше подсознательное убеждение изолированности. Если ему дать развиваться, то это приведет к неврозам и таким болезням, которые действительно не дадут вам никуда выйти.

Сломайте это убеждение, развивайте новую привычку. Выйдите на улицу. Общайтесь, как бы ваше подсознание не сопротивлялось этому. Задумайтесь над собой. Настройтесь на то, что другие примут вас, дадут вам счастье и возможность для личного развития. Сначала вам будет очень неловко знакомиться и заводить друзей. Но даже сам факт возникновения такого чувства - это уже хороший знак. Потому что мы чувствуем себя уверенно, “в своей тарелке” только в том, что мы знаем, будь то одиночество, неудачи или поражения.

Боритесь до тех пор, пока все непривычное и стеснительное станет для вас естественным и легким. Как только вы уничтожите

паттерн изоляции в своей общественной жизни, вы достигните прекрасных результатов в вашей профессиональной и в других сферах жизни. Вскоре ваша жизнь кардинально изменится к лучшему. Вы увидите, как мною будет вокруг вас дружелюбных, людей, когда вы осознаете ваше новое чувство общительности. Теперь вы можете понять, почему у актеров, политических деятелей, министров так много приверженцев. Они любят людей. И люди, в свою очередь, любят их. Ваш возраст, образование, опыт, внешность не имеют значения. А важно то, что вы чувствуете по отношению к себе и другим.

Но есть одно “но”. Учась уважать и любить людей, многие склонны позволять другим обвести себя вокруг пальца. Они часто не могут возразить, в чем-то, т.к. боятся потерять интерес тех, с кем они хотели бы общаться. В результате они принимают совет, который им не нужен, едут в поездку, которую не могут себе позволить, покупают одежду, которая им не нравится, тратят впустую время, вместо того, чтобы потратить его с пользой, страдают от обращения, которое их обижает. Если совет друга кажется вам полезным, поблагодарите его и воспользуйтесь им. Если нет, то просто покажите, что вы сами знаете, что для вас лучше. Не будьте недоброжелательным. Будьте вежливы, но тверды. Дайте другим понять, что вы цените их добрые намерения. Предоставьте им право быть самими собой, и сами отстаивайте это право. Честность - лучшее средство. Скоро у вас появятся друзья, которые будут ценить вас, дружить с вами и почитать вас.

Общаясь с людьми, вы можете показать им свою доброжелательность и уважение если будете:

- а) пунктуальны и надежны во всех отношениях;
- б) тактичны и заботливы;
- в) искренни.

В свою очередь, им ничего не останется, как только ответить взаимностью.

Одному бизнесмену, который постоянно жаловался, что его клиенты не платят по счетам вовремя, мы посоветовали изменить свои привычки: не опаздывать на свидания и не откладывать выполнение своих собственных обязательств. К его великому удовольствию вскоре клиенты стали платить ему вовремя. А им никто не говорил, что он изменил свои привычки.

Итак, вы будете получать именно то, что отдаете.

5. Считайте все достижимым

Теперь вы знаете, что ваше сознание сможет дать результаты только в соответствии с вашими убеждениями и что вы должны найти в себе приемлемые мотивы и настроить свое сознание на достижение цели.

Предположим, что вы захотите пройти 100 миль. Вы никогда не делали этого. Но раньше вы уже проходили 5 миль. Ваше сознание знает, как сделать это. Поэтому вы должны начать с этого. Мотивы, которые вы выдвинете для себя, должны быть сугубо личными и достоверными. Так как вы идете все дальше и дальше, шаг за шагом развивая ваше сознание, вы вовремя достигнете цели.

Аналогично, идея заработать миллион долларов может оказаться слишком нереальной для вашего сознания, что бы быть принятой прямо сейчас. Но ваше сознание не может не согласиться с тем, что вы уже заработали или зарабатываете 5 тысяч долларов в год. Постепенно вы поднимете свою планку.

Всякий раз, когда вы говорите “я не могу” или “это невозможно”, вы предопределяете для себя неудачу. Ваше “не могу” по поводу такого безобидного действия, как, например, поездка в город, попав в ваше подсознание, соединяется со своим прошлым “не могу”, и в нужный момент действует против вас. Поэтому вы упускаете выгодные сделки, прибавки к зарплате, перспективные возможности. Наша культура, наши родители, школа научили нас воспринимать некоторые утверждения как абсолютные истины. В результате мы часто оказываемся в дураках. Маленький Томми, научившись ходить, не будет останавливаться, чтобы сказать себе “Я умею ходить”. Он знает, что умеет. Но вот он упал и сломал ногу и доктор сказал ему “Ты не сможешь ходить”. Его никто не учил сомневаться по поводу медицинского заключения, и поэтому Томми принимает этот вердикт как окончательный. Но он не знает того, что в это самое время есть эскимосы, которые передвигаются на сломанных ногах. Просто им никто и никогда не говорил, что это невозможно!

Кроме того, нас могли научить, что невозможно быть здоровым не соблюдая диету, или выжить после определенных болезней. Или что маленькая, среднего возраста женщина не может поднять тяжелый

груз. Но примеры из главы 1 (часть первая) показывают, что “возможное” или “невозможное” всецело зависит от нашего личного сознания.

Велик человек, чье воображение не ограничивается только знанием фактов, потому что его сознание может воспроизвести то, что другие называют чудом. Но действительно велик тот, кто использует эти фактические знания разумно и прочно, чтобы отодвинуть назад границу своих ограничений.

Чтобы осуществить желаемые изменения

Так как вы не можете сразу покончить со всеми “не могу”, которые накопились в вашем подсознании за многие годы, вам трудно сказать “я могу сделать то или это”, особенно, если вы не можете найти логической причины, почему ваши отрицательные убеждения не нуждаются в повторении. Но вы можете начать желаемые изменения прямо сейчас. Вместо “я не могу поехать в город”, скажите “я могу поехать, но завтра для меня будет лучше”.

Ваше сознание может быть пока не готово к тому, чтобы целиком “купить” ваше утверждение, что вы достигли успеха. Однако, оно не отвергает вашего заявления “я просто не могу потерпеть неудачу” или “я просто не могу нести потери”. Таким образом вы превращаете отрицательное в положительное.

На каждого, кто говорит “нет, это невозможно”, находится некто, то утверждает: “да, это возможно”, идет вперед и добивается своего. Тот факт, что у вас есть что продать, доказывает, что где-то есть тот, кто купит у вас это. Без решения - нет проблемы, без выполнения - нет необходимости.

Рассуждая и действуя в соответствии с этими принципами, вы скоро привыкнете добиваться своей цели, невзирая на то, сколь далека она от вас сейчас.

6. Рассматривайте все события как благоприятные

В детстве мы привыкли расценивать события, действия и предметы либо как хорошие, либо как плохие. И наш взрослый мир отражает эту же двойственность оценок. В результате - разочарование для многих из нас. Непоследовательность в наших оценках приводит к непоследовательности в наших чувствах и знаниях.

К примеру, неудовлетворение в работе приводит к еще большему неудовлетворению в других сферах. Наше сознание беспристрастно. Оно записывает в мозгу наши чувства и суждения, и выдвигает “за” и “против” для того, что вы поняли, как надо действовать. Вместо того, чтобы говорить себе, что вы впустую тратите время или что эта работа ниже ваших способностей, осознайте, что вы приобретаете ценный опыт и умение. Примите, что эта работа именно для вас и что вы - как раз тот, кто нужен для этой работы. Продолжайте рассуждать, пока не почувствуете это. Только тогда вы сможете положительно использовать свои возможности. Считайте, что вы покончили со своим прошлым чувством разочарования.

Чтобы быть счастливым в будущем, мы должны научиться менять свои отношения. Нас, возможно, учили осуждать других за эгоизм. Давайте посмотрим, действительно ли эгоизм так плох.

Возьмем для примера семя персика. Когда оно попадает в землю, оно должно выжить, то есть получить влагу и минералы из почвы. Когда появляется росток, он начинает бороться с другими растениями не только за питание из почвы, но и за солнце и воздух. После успешной борьбы, беря все больше и больше, наше зернышко становится деревом. И сейчас, наконец, оно может отдавать плоды. Но первые его плоды очень скудные. Один или два персика - вот и весь урожай. После этого первого действия когда дерево проявило эгоизм, оно становится еще более эгоистичным. Своими корнями оно все глубже и глубже уходит в землю за водой и пищей, а его ветви тянутся все выше и выше к теплу и свету. Медленно, но верно наше маленькое эгоистичное семя превращается в огромное дерево, принося тысячи и тысячи персиков из года в год. Семена этих персиков, в свою очередь превратятся в миллионы персиковых деревьев и принесут биллионы персиков. Без эгоистичности этого зернышка такая щедрость была бы невозможна!

С другой стороны, если бы наше зернышко решило не быть эгоистичным и не отнимать у других всего необходимого для развития, то урожай, в лучшем случае, состоял бы всего из нескольких скудных персиков. Вы видимо, согласитесь, что в данном случае персику стоило быть эгоистичнее. Эгоистичность не всегда плоха.

Не раздражайтесь из-за того, что кто-то или что-то раздражает вас. Запомните, даже самый ценный жемчуг никогда не сможет

появиться на свет без раздражения устриц. Когда вы ругаетесь с кем-то, а они с вами, улыбайтесь - хотя бы в душе. Лава от извержения вулкана делает почву более плодородной. Поэтому, поступая так, вы добьетесь успеха.

Цель войны

Ну, хорошо, вы уступаете. А что можно сказать о войне? Как мы показали в главе 4, даже это состояние имеет свою цель. Более того, на примере Второй мировой войны мы видим, что отдаленные преимущества перевешивают нанесенный ущерб. Образование ООН, индустриализация неразвитых стран, демократизация многих государств, экономическое процветание, принятие мер по устранению геноцида, неграмотности, болезней, голода - все эти события принесли пользу миллиардам людей после этой последней войны. За один только 1957 год атомная энергия, используемая в медицинских целях, спасла больше жизней, чем разрушили атомные бомбы, сброшенные на Хиросиму и Нагасаки.

А как же болезни? Наша предыдущая дискуссия показала полезность этого состояния как выражения сознания.

Уже само появление болезни побуждает начать поиски путей исцеления и стимулирует медицину точнее и лучше понять человеческий организм. Кроме того, слабое развитие современной медицины заставляет нас ценить свое здоровье, так же как район трущоб оттеняет красоту современного города. Таким образом то, что мы называем злом, имеет великую цель: болезнь дает возможность с особой силой оценить все прелести жизни и заставляет действовать так, чтобы достичь прогресса. То есть в действительности болезнь - это тоже хорошо.

Мораль? Не осуждайте никого и ничего. Не присоединяйтесь к тем, кто кого-то или что-то осуждает. Так как ваше подсознание безлично, оно применит к вам то, что вы скрали или подумали о других. Ваши слова “да он - дурак!” сознание превратит в “я - дурак” и бумерангом вернет их вам в будущее.

В то же время вы можете вспомнить много случаев из вашего прошлого, которые казались вам огорчительными, а сейчас видятся как благо. Потеря работы вместо окончания карьеры, может открыть вам двери к большим возможностям.

Может быть, кто-то обманул вас. В праведном гневе вы обвиняете его. Не надо, измените свое отношение. Несомненно, ваше собственное сознание потери или страха по крайней мере отчасти несет ответственность за то, что случилось. К тому же, происшедшее обогатило ваш жизненный опыт, сделало более мудрым, вы продвинулись от невежества к знанию. Так все можно превратить из плохого в хорошее. Например, колоссальную атомную энергию можно использовать не в целях разрушения, а в целях созидания. Можно привести еще множество доказательств того, как казалось бы враждебные вещи трансформируются в полезные. Потому что на самом-то деле, они всегда были такими. Итак, все вещи - хорошие.

Цены и налоги могут быть подняты, но вы все равно способны их оплатить. Кроме того, несмотря на мрачные прогнозы некоторых пессимистов, все мы радуемся богатству, комфорту, новым возможностям, еще больше, чем раньше.

Для повышения вашего сознания постарайтесь понять, что именно хорошего есть в вас, вашей жене, вашей жизни. Вместо того, чтобы жаловаться на свою плохую память, сконцентрируйтесь на тех вещах, которые вы с легкостью можете вспомнить. Скажите себе: “У меня хорошая память”. Тренируйтесь, стараясь вспоминать все наиболее важные вещи. Будьте терпеливы - вы должны добиться и безусловно добьетесь успеха.

Закон действия и противодействия

Всякое действие с необходимостью вызывает ответное действие. Этот закон преобладает во всех сферах нашего существования.

Бороздка, которую вы прочертили в своем мозгу сегодня, унижая других (хотя бы мысленно), обязательно навлечет на вас критику людей, которых вы, возможно, даже не знаете, инстинкт самозащиты продиктует вам, что вы должны стать более доброжелательным по отношению к другим. Нет нужды говорить, что, согласно этому же механизму, все ваши действия, добрые или злые, должны, как эхо, вернуться к вам в том же виде.

А вот еще одна универсальная истина. Даже ураганы и лесные пожары, несмотря на тот вред, который они принесли сегодня, с точки зрения перспективы имеют свою необходимость и могут принести неожиданно полезные результаты в будущем. Или, допустим, у вас

есть представления, связи и знания, которые и вы сами, и все ваши знакомые считают тупыми, бесполезными или вредными. Но очень скоро, однако, они превратятся в блага. Именно они - ваши лучшие учителя, они делают вас мудрее, осторожнее и предусмотрительнее, вырабатывают иммунитет к старым ошибкам. Это же справедливо и для некоторых ваших прошлых отношений и действий. Они могли создавать трудности, как для вас, так и для окружающих. И вот вас заставляют (или вы сами решили) изменить их. Как? Вам не нужно теоретизировать. Сконцентрируйтесь на том, что подсказывает вам ваше внутреннее чувство здравого смысла, и вы получите прекрасные результаты.

Если вы будете следовать этим указаниям, только добро и благо придут к вам. У вас не будет времени для беспокойства. Вы будете наслаждаться жизнью, ее прелестями и чудесами.

7. Доводите начатое до конца

Очень многие строят грандиозные планы, но мало кто реализует их. Одна из основных причин этого - отнюдь не недостаток ума, способностей или усилий, а привычка, сформированная в детстве.

Родители и учителя могли прерывать ребенка в середине игры, развлечений или другой деятельности, которая в данный момент была для него очень важна. Позднее его могли заставить раньше времени уйти из школы или отказаться от данного обещания. В результате у ребенка вырабатывается привычка не доводить дело до конца, его подсознание формирует паттерн незавершенности.

В зрелые годы эта привычка будет мешать достижению поставленных целей. Какие-нибудь люди или обстоятельства будут помимо его воли препятствовать этому. Или он сам, ведомый своим подсознанием, будет действовать неадекватно и принимать решения, не способствующие успеху.

Часто в основе такого нежелательного поведения лежит другая причина, которую также можно отнести к родительскому влиянию. Иногда ребенку внушают, что те вещи, которые он хочет (например, конфета или велосипед), совершенно ему ни к чему. Таким образом, он затем сам будет отказываться от того, что ему выгодно.

Как правило, такие люди находят оправдание своим действиям. Они говорят себе: “Я просто не могу больше выдерживать эту работу”

или “Здесь нет возможности для продвижения”. Если расстраивается помолвка с девушкой его мечты, это объясняется следующим образом: “У меня с Мэри нет ничего общего”. Позже он будет ругать судьбу или себя за глупость, не понимая, что его собственная подсознательная привычка была тому причиной.

Человеку часто внушают, что он не имеет права жениться до тех пор, пока не добьется успеха. Под успехом его родители подразумевают деньги. Не имея денег, он отказывается от свадьбы, не осознавая того, что действует в соответствии с заложенным в подсознании убеждением. Подобным образом отец одной из наших клиенток, политическая карьера которого не удалась из-за женитьбы, убедил ее предпочесть карьеру замужеству. В результате она подсознательно разрушила свою семейную жизнь, и это продолжалось до тех пор, пока мы не объяснили ей действительную причину происходящего (после неудачных попыток психиатров сделать это). В конце концов, она пошла против воли отца и стала счастливой в браке.

Подобно тому, как человек, поющий песню в гипнотическом состоянии, объяснит свое действие причиной, не имеющей никакого отношения к действительной, то есть к команде гипнотизера, так и наше рациональное сознание объясняет наши поступки, вызванные подсознанием, тем, что на самом деле не лежит в их основе.

Так как шаблон, установленный нашим разумом, похож на русло, направляющее реку в океан, потребуется значительное усилие, чтобы направить этот поток в нужном направлении. Следовательно, надо настраивать себя на то, чтобы доводить все, что вы делаете, до конца. Начните с мелочей, подобных написанию письма или стрижки газонов. Заканчивайте все, что раньше вы могли оставить недоделанным.

Завершайте дела как можно быстрее. Всегда выполняйте обещанное вами. Даже одеваясь, не позволяйте кому-то или чему-то отвлекать вас.

Научившись не откладывать дела на “потом”, вы научитесь претворять в жизнь любой свой план, каким бы грандиозным он ни был.

8. Живите широко, позволяя себе излишества

Многие люди слишком часто думают о том, как мало у них денег, времени, энергии и удач. Этим они создают себе тюрьму, из которой все труднее и труднее убежать. Когда их капиталовложение оказывается неудачным, или им вопреки их ожиданиям не повышают зарплату, виной тому может быть вовсе не агент по продаже недвижимости, брокер или начальник, а их собственная уверенность в своей неудачливости.

Автомобильная “пробка”, в которую вы попали, торопясь на важную встречу, не была случайностью. Виной этому могут быть часто повторяемые вами слова: “У меня нет времени”. Вместо того, чтобы жаловаться на недостаток чего-либо, заставьте себя осознать, что вы владелец огромной суммы, даже если это один доллар. Посмотрите на него. Почувствуйте его - пусть деньги лежат по всему дому так, чтобы ваш разум не мог спорить со словами: “У меня так много денег, что надо потратить их на рубашки (или книги, или бумагу)”. Таким образом вы заставите разум работать на себя и тем самым наверняка увеличите свой доход.

Постоянная сосредоточенность на своих долгах будет иметь обратный эффект. Мало кто знает, как мы влияем на себя, говоря:

“Сейчас я оплачиваю этот счет, а надо еще подумать о другом”. Так мы настраиваемся на то, чтобы тратить деньги только на уплату долгов. Следовательно, разум создает все новые и новые долги, мешая человеку тратить деньги на что-то другое.

Чтобы избежать необходимости постоянно увеличивать свои финансовые обязательства, исключите из лексикона слово “платить”. Замените его словом “давать”. При оплате счета считайте себя филантропом, помогающим другим обрести здоровье, образование, работу или удовольствие. Так как вы отдаете, вы должны и получать. Научитесь говорить, думать и чувствовать следующее: “За каждый потраченный доллар я получу два”... Это сломает ваш паттерн тратить больше, чем вы получаете - это очень распространенная и дурная привычка, вследствие которой растут долги и частные, и государственные.

Если широко применять эту практику, она сможет сбалансировать федеральный бюджет лучше, чем радикальные экономические меры, которые, сосредотачиваясь на дефиците,

наверняка увеличивают его.

Внушите себе, что вы богаты. Если вы не можете поверить, что у вас много денег, думайте о тех миллиардах долларов, которыми владеют самые богатые люди в мире. Поставьте себя на их место; учитесь чувствовать, думать и действовать как они. Валовой продукт Соединенных Штатов за эти годы составляет полтора миллиарда долларов. Вы не можете оспаривать то, что, по крайней мере, какая-то часть этой суммы принадлежит вам. Вообще, думайте о больших числах, например, подумайте о том, что в вашем теле находятся 70 миллиардов клеток. В данный момент вы вдыхаете миллиарды молекул воздуха. Обратите внимание на множество облаков, на сотни миллионов звезд на небе.

Окружайте себя изобилием. Покупайте не один, а несколько кусков мыла, упаковок круп, рулонов туалетной бумаги, носовых платков. Не скупитесь, намазывая маслом хлеб, наполняя тарелку или бывая в обществе. Обновите свой гардероб. Обязательно приобретите то, в чем вы еще недавно отказывали себе. Докажите себе, что по крайней мере часть ваших денег уходит на улучшение вашей жизни. Вскоре вы сможете тратить на это больше.

С момента появления денежной системы, человек всегда считал цены слишком высокими. Эта уверенность повышает их еще больше. Вместо того, чтобы считать все недоступным для себя, поймите, что на самом деле очень многое вы всегда покупаете за очень низкую цену. Когда вы решите, что услуги, удобства и количество товаров в большинстве магазинов и ресторанов доступны вам, вы сможете убедиться в перемене отношения к вам.

Со временем такая позиция будет приносить вам все больше пользы, повышая качество и количество того, чем вы пользуетесь. Подобное отношение смажет остановить инфляцию, по крайней мере для вас.

Паттерны недостатка

Если у вас нет времени на рыбную ловлю, путешествие или литературную деятельность, поймите, что именно вы в этом виноваты. Вы допускаете, чтобы вами руководил комплекс нехватки времени, очень схожий с комплексами недостатка денег или недостатка вообще всего, которые управляют нашей жизнью. Именно вы должны помочь

себе избавиться от этого. Решите, что вы должны начать правильно пользоваться временем. Учитесь находить время для себя, так же, как вы когда-то научились тратить его впустую. Если у вас для начала есть всего одна минута, используйте ее правильно. Если вы будете настойчивы, способность разума все увеличивать поможет вам находить больше времени для тех занятий, которые вам нравятся.

В результате сознательного или подсознательного подражания родителям, вы могли приобрести привычку работать слишком много. Таким образом, вам не хватает времени на то, чтобы расслабиться и повеселиться. Поскольку ваше подсознание сопротивляется всяким переменам, вы сознательно начинаете полагать, что всякое развлечение мешает достижению успеха. Кроме того, эта привычка может вызвать в вас чувство вины за саму мысль о том, чтобы отвлечься от обязанности зарабатывать деньги.

Если вы поймете эти принципы, вы обнаружите, что не ставить себя в глупое положение относительно легко. Научитесь здраво мыслить. Вы имеете право отдыхать и развлекаться. Ваше тело и разум нуждаются в смене однообразной деятельности. Если ваш разум знает только работу, то в будущем вы будете иметь только работу. Но, научившись находить время на развлечения, вы постепенно освободитесь от влияния комплекса “загнанности” или фальшивого страха за свою ненадежность. Говорите себе: “Чем больше я отдыхаю, тем больше денег зарабатываю”. В конечном счете, сделав свою жизнь разнообразной, вы почувствуете себя намного лучше. Это приведет к улучшениям во всем, включая ваш доход.

Деньги потеряют свою власть над вами, когда вы ощутите себя центром постоянного обмена. Не копите денег. Платите людям за услуги. Чаще давайте чаевые. Вовремя оплачивайте счета. Не просите никого о безвозмездной помощи, если не хотите, чтобы ваши собственные услуги стали бесплатными. Если вы будете без страха пользоваться деньгами, они станут служить вам, давая свободу, удовольствие и уверенность в своих возможностях достичь того, о чем раньше вы и не мечтали.

Освободите свое подсознание

Не будьте зависимы от денег, и тогда ваше подсознание поможет вам добиться желаемого другим способом. Один из наших клиентов

внушил себе, что он не в состоянии приобрести себе новый дом, который нужен ему для увеличивающейся семьи, из-за низкой зарплаты. Всего через несколько недель после того, как мы смогли убедить его в том, что эта проблема может быть решена даже без увеличения его доходов, знакомые бизнесмены попросили его занять большой новый дом, который они приобрели для своих будущих целей, и следить за его состоянием. За услуги нашего клиента и его жены ежемесячная арендная плата за дом была сокращена вдвое.

Возможно, в детстве у вас отобрали деньги, которые вы заработали и хранили. В тот раз подсознание сказало вам: “У меня не может быть денег”. Позже, несмотря на ваши усилия, оно мешало вам вести продажу с выгодой для себя или, как только у вас налаживались дела, вас разорял несчастный случай, судебный процесс, болезнь или другое непредвиденное обстоятельство. В этом случае вам следует приложить побольше усилий и накопить какое-то количество денег, пока ваше подсознание не начнет постоянно внушать вам: “Я могу иметь деньги и имею их”.

Возможно, вы часто жалуетесь на то, как мало вы спите и как сильно устаете. Виной тому неосознанная привычка. Чем больше вы думаете о своей усталости, тем больше вы будете уставать.

Подобно тому, как боль в теле требует большей концентрации энергии, так и жалобы на вашу вялость будут только увеличивать ее. Не придавая значения своей усталости, вы получите определенный заряд энергии. Сконцентрируйтесь на нем. Говорите о нем. Используйте энергию для упражнений, движений. Почувствуйте, как она наполняет ваши мускулы, сосуды, весь организм. Будьте олицетворением энергии. Чем свободнее вы тратите то, что имеете, будь то деньги, энергия, время, мысли, тем больше у вас этого будет.

Вскоре вы будете обладать жизнеспособностью одного из ваших друзей, активности которого вы завидуете, как ряд наших клиентов, которых врачи признавали анемичными.

Вместо того, чтобы сосредотачиваться на том, что беспокоит вас, думайте о здоровье, которое вы чувствуете в своем теле. Не принимайте проблемы болезненно. Относитесь к ним, как к вызовам, проверяющим и увеличивающим ваши способности. Не говорите постоянно о том, что раздражает вас, а наслаждайтесь тем, что является для вас приятным.

Для вашего подсознания не существует ни завтра, ни вчера. Оно знает лишь то, что происходит здесь и сейчас. Если вы будете считать, что у вас на данный момент достаточно денег, сил и ума, то и впредь это будет у вас в больших количествах. Живите настоящим днем. Будьте уверены, что тогда каждый новый день принесет вам еще больше радости и удовлетворения.

Вас ожидают с одной стороны сорняки, с другой - розовый куст. Сорняки символизируют долги, неудачи, плохое здоровье, проблемы. Розы означают счастье, удачу, деньги и здоровье. Каждый раз, когда вы думаете или говорите о нежелательном, вы поливаете сорняки и уничтожаете цветы. Тогда как концентрируясь на своем успехе, вы выращиваете розы и истребляете сорняки.

Теперь мы знаем, как вы будете поступать отныне.

9. Не идите на компромиссы

Многие люди приучили себя довольствоваться малым. Подобно Марку из главы II первой части, они допускают, чтобы к ним относились, как к ничему не значащим существам. Поскольку в детстве им приходилось обходиться едой, одеждой и образованием низкого качества, они продолжают считать себя неполноценными. Со временем вокруг нас меняются люди, места, окружающая среда, но подсознательно мы остаемся в доме, в котором выросли.

Когда человек, похожий на Марка, настаивает на том, чтобы ему предоставили лучший столик в ресторане, его подсознание непосредственно или через окружающих спорит с ним, внушая, что он может довольствоваться худшим местом. Когда он собирается купить самый лучший костюм, внутренний враг вызывает в нем чувство вины, шепча: “Ты слишком много тратишь на себя”.

Настаивайте на лучшем

Если вы похожи на Марка, не сдавайтесь. Считайте, что вы имеете право на самое лучшее. Начинайте учиться добиваться лучшего даже в малом. Если вы будете ждать, когда ваш доход или окружение станут соответствовать вашим желаниям, вы никогда не достигнете успеха. Вместо того, чтобы сидеть дома и дожидаться момента, когда вы сможете позволить себе путешествие в Европу, о котором вы всегда мечтали, отправляйтесь в небольшой круиз на выходные или во время

короткого отпуска, чтобы путешествия вошли у вас в привычку. После того, как вы сделаете это несколько раз, ваш разум поверит вам, когда вы скажете: “Я часто путешествую. Я могу поехать и поеду в Европу”. Подсознание поможет вам попасть туда автоматически. Если вы будете продолжать в том же духе, у вас появятся деньги для большого турне.

Если вы считаете, что не можете позволить себе каждый вечер поужинать в ресторане, начните с одного раза в неделю. Причем не пытайтесь разрушить свой комплекс, довольствуясь гамбургерами. Воспользуйтесь первым классом. Пойдите в лучший ресторан города. Закажите именно тот бифштекс, который любите. Возможно, вы потратите на несколько долларов больше обычного, но благодаря своему поступку, вы получите оздоровляющее воздействие, стоящее миллионы долларов, которое заменит ваше чувство вины за расточительство. Таким образом для вас будут открываться все новые и новые возможности.

Улучшая качество своего автомобиля, жилья, отдыха, вы тем самым в значительной степени повышаете свое сознание. Однако здесь нам следует предостеречь вас. Если ваш разум привык к среднему уровню жизни, не стоит ждать, что он приспособится к желаемой шикарной жизни за один вечер. Поскольку ваш разум “простаивал”, пока вы жили на 500 долларов в месяц, его надо постепенно начинать эксплуатировать, чтобы он мог обеспечить вам по крайней мере 2000 - 3000 долларов в месяц.

Если до этого вы жили на четко определенную ежемесячную зарплату без каких-либо дополнительных доходов, внезапный переход на должность коммиссионного торговца будет таким же бессмысленным, как прыжок в ледяную воду без предварительной подготовки. Попробуйте сначала торговать по полдня, по совместительству с основной работой, пока ваше сознание и уверенность в способности заниматься этим делом не окрепнут; затем можно бросить прежнюю работу и полностью заняться торговлей.

Вашему подсознанию так же легко снабжать вас миллионом долларов, как и десятью. Все, что требуется для этого - соответствующая установка.

Всегда пользуйтесь первым классом

Участь всегда и во всем пользоваться первым классом, вы

заставляете разум обеспечивать вам соответствующее положение на работе, в общественной жизни и даже дома. Вы сможете получить любую зарплату или вещь, которую хотите. Если ваше подсознание научит вас не довольствоваться малым, оно даст вам самое лучшее.

Каждый раз, приобретая дешевый билет в театр или второсортный товар, вы говорите себе: “у меня нет денег”, и в следующий раз у вас их будет еще меньше. Когда вы позволяете окружающим пренебрегать вами, у вас в подсознании откладывается убеждение “я ничего не значу”. Как бы плохо к вам не относились, не вините в этом других. Кроме того, если вы не считаетесь с окружающими, не выполняя своих обещаний, вы позволяете людям впредь относиться к вам так же.

Теперь вы знаете, как приобрести власть над своим окружением. Если вы поймете, что ваши мысли, здоровье, время и возможности не должны ни от кого зависеть, ваша уверенность возрастет. Появившееся в результате этого чувство независимости навсегда освободит вас от страха быть во власти других людей или обстоятельств.

10. Не делитесь ни с кем сокровенным

Одним из секретов успеха является умение хранить тайны. Точнее, вам не следует делиться важными для вас планами, особенно с близкими и друзьями.

Это наверняка кажется жестоким или парадоксальным. Вы чувствуете, что ваши родные и друзья поддерживают вас. Им следует первыми узнавать о ваших делах, так как они конечно желают вам добра. Нетрудно понять, почему вам не терпится рассказать им о своем новом проекте или идее, подробно останавливаясь на каждой мелочи и детали, на всех “за” и “против”. Как говорится, одним из удовольствий жизни является рассказ друзьям о своей заветной мечте.

В то же время, ничего не может быть опасней этой привычки, если вы решили установить для себя новый паттерн. По крайней мере, именно об этом говорит наш опыт работы с тысячами клиентов.

Вам придется иметь дело с необычной проблемой. Отнеситесь к этому серьезно. Вы ведете войну. Войну со старыми привычками и понятиями, имеющими к вам отношение, укоренившимися в вашем сознании и в сознании тех, кто знает, любит или ненавидит вас. А без

системы защиты, предупреждающей утечку информации, большинство войн проигрывается, не начавшись.

Вы - главнокомандующий, ответственный за долгосрочную стратегию и за тактику конкретных шагов. Вы также начальник службы безопасности, заботящийся о предупреждении, разоблачении и, если понадобится, устранении шпионов. И, в конце концов, вы являетесь солдатом, осуществляющим план, разработанный вами. Время от времени вы можете проигрывать битвы. Но в конечном итоге вы должны выиграть войну.

Нельзя допускать, чтобы шеф службы безопасности плохо выполнял свою работу. Его надо заменить другим. В вашем случае это значит, что должна быть разработана новая, лучшая система.

Пример:

Вот что конкретно мы сделали для Карла, агента по продаже недвижимости, который стал одним из наших клиентов. Главнокомандующий, начальник службы безопасности или солдат не могут полагаться только на свою мудрость. У него должны быть советники. Но им следует хорошо знать свое дело, включая как сильные стороны своего начальника, так и слабые. Результаты нашей работы в случае с Карлом и во многих других случаях доказывают нашу компетентность.

Карл пришел к нам с послужным списком неудачника. В процессе консультаций он научился понимать и повышать свое сознание, достигать целей и хорошо зарабатывать. Осознав свои возможности, он повысил самооценку. И вот однажды, встретив владельца одной из крупных гостиниц города, Карл предложил ему свои услуги по составлению каталога недвижимости. Владелец заинтересовался. Наш клиент и ученик светился от радости. Он уже представлял, как получит комиссионное вознаграждение, которое должно было превысить все его предыдущие заработки. Прежде чем прийти на консультацию к нам, он отправился пообедать в компании трех товарищей по работе и, как говорится, проболтался. Он посвятил их в свое дело, которое, как ему казалось, могло окончиться весьма удачно.

Через несколько дней он с ужасом узнал, что владелец гостиницы передумал. Он не собирался заключать сделку - по крайней

мере, с Карлом. По просьбе Карла мы решили проанализировать ситуацию. Мы знали двоих из той компании, которая обедала с ним, когда он объявил о предстоящем заказе. Один из них сказал нам, что был уверен в провале сделки. Почему? “Карл слишком неопытен”, - ответил он. - “У него ничего не выйдет”. Второй выдвинул другую причину неудачи Карла: “На него нельзя положиться. Он никогда не приходит вовремя. Он не вызывает доверия”.

Мы объяснили Карлу, что мысленно эти двое были настроены против него. Они видели его таким, каким он был до обучения у нас. Вот такую печальную службу сослужило ему его прошлое. Его новые сознательные усилия и его новый паттерн были еще недостаточно сильны, чтобы преодолеть сложившееся впечатление. Влияния такого враждебного отношения хватило на то, чтобы сделка не состоялась. Таким образом, он проиграл в перетягивании каната, которое всегда происходит между тем, кто хочет сломать старое негативное мнение о себе, и теми, кто его окружает. Мы не знаем третьего товарища Карла, присутствовавшего на обеде, но мы не сомневаемся по поводу его отношения к Карлу. Как только закончился тот злополучный обед, он позвонил вице-президенту гостиничного комплекса и другому потенциальному заказчику. Затем он сделал деловое предложение владельцу гостиницы, указывая при этом на преимущества сотрудничества с ним, а не с Карлом. Сделка, и очень выгодная, состоялась.

Карл хорошо усвоил этот урок. Он последовал нашему совету и поступал так, чтобы о нем судили не по энтузиазму его планов, а по достигнутым результатам. Через некоторое время его друзья, компаньоны и даже те, кто не знал его раньше, увидели, каков он на самом деле. Карл стал совершенно другим человеком. Теперь ни у кого не возникало сомнений по поводу его способностей. Он заключал сделку за сделкой. Со временем сфера его деятельности распространилась на обширный район. Именно тогда он смог подражать великому Бейбу Руту, который, взглянув на небо, казалось, мог определить траекторию успешного ведения бизнеса. Теперь отношение окружающих к Карлу было благоприятным. Оно стало помогать Карлу в достижении его все более честолюбивых целей.

Мы верим в тех, кого считаем близкими. Когда дело касается поддержки на словах, ваша мама, бабушка, тетя Сью, товарищ,

партнер по игре в гольф и бармен полностью вас поддерживают. Но вы не знаете, что они на самом деле думают о вас. И уж тем более вы не можете знать, что они могут предпринять на деле. Возможно, они не подозревают, что вы можете добиться большего, чем они ожидают от вас. “Бедный Эл, - думают они, - неужели он не понимает, что с такими оценками он сможет работать только дворником?”. Или: “Никому из нашей семьи не удавалось достичь этого”. Или: “Как только Джейн может думать, что Джим Джонс женится на ней? Он непременно обнаружит, что она его обманывает!”.

В таких жизненно важных вопросах как работа, любовь, спорт берите пример с мудрой курицы. Она кудахчет только после того, как снесет яйцо. Она как бы говорит всему миру: “Я имею успех. Только посмотрите, что я произвела!”.

Молчание - золото. Насколько молчание духовно, настолько и материально. Его можно измерить с точки зрения физики. Невыраженная мысль содержит больше энергии, чем фраза, высказанная вслух, если к тому же она сопровождается сомнением или совершенным непониманием. Если вашему плану противопоставляется непрерывное, решительное действие, ваш план наверняка потерпит крах. Чтобы быть уверенным в том, что ваши слова не вызвали противоположной реакции, не раскрывайте рта.

Пусть ваши достижения будут драгоценными бриллиантами в короне на вашей голове - голове победителя.

11. Не оправдывайтесь

Привычка оправдываться наверняка идет со времен Адама. Даже если вы не верите в Библию, в этой истории есть большой смысл. Когда Бог спросил Адама, почему он съел запретный плод, тот не стал ходить вокруг да около и обвинил в этом Еву. “Она дала его мне”, - сказал он. Вспомните, Ева не заставляла его взять яблоко. Она просто протянула его Адаму. Как бы то ни было, его оправдания не принесли ему большой пользы. Точнее, не принесли ее совсем. Он все равно был изгнан из рая. Хотя правда была неопровержимой: он сделал то, что не должен был делать. И его поступок не могли загладить даже миллиарды тщательно продуманных и искусно представленных оправданий.

Тоже самое можно сказать о современном человеке.

Оправдывание сильно распространено по сей день. За столетия оно стало настоящим искусством. Даже дети изумительно научились выдумывать оригинальные алиби. Если вы родитель или учитель, вы наверняка это знаете. Если вы еще ребенок, вы знаете это тоже. Истории, рассказываемые для оправдания опоздания, отсутствия выполненного домашнего задания, плохого поведения могли бы стать содержанием бесконечных комедийных серий и поразить воображение даже наиболее пресытившегося юмориста.

Если вы взрослый человек, не привыкший лгать, и вас раздражают уловки подростков, вы наверняка потребуете, чтобы учителя запретили детям оправдывать свои опоздания случайным выключением радио, сваливать вину за потерю кредитной карточки родителей или за плохую учебу на больную собаку, на брата, не выключающего телевизор, или на загрязнение окружающей среды.

Если вы учитель, вы с негодованием откажетесь брать вину за плохое поведение ребенка на себя. Вы будете настаивать на том, что виноваты родители. Не они ли стали создавать ситуации, когда Джонни и Мэри приходилось лгать? Честно говоря, вы правы. Но нам хотелось бы обратить внимание еще кое на что: вы только что оправдались. “Если бы родители хорошо воспитывали своих детей, у нас, учителей, не было бы с ними проблем”, - вот ваша точка зрения. Родители же считают обратное: “Это работа учителя - учить моего ребенка”, и тем самым оправдывают себя.

Принцип отражения

Мы уже объясняли принцип отражения. Согласно ему, родитель и учитель действуют одинаково, пытаясь переложить ношу со своих плеч на чужие. Родительское отношение и слова в точности повторяют мысли и чувства учителя, тогда как отношение учителя отражает внутренний мир родителей.

Ситуация осложняется еще больше в том случае, если родители являются одновременно учителями. Когда такой учитель начинает винить в чем-то родителей, он тем самым признает свою ответственность за случившееся. Та часть мозга, которая руководит им как родителем, должным образом регистрирует этот факт. Она записывает, что человек сделал или делает что-то неверно.

Следовательно, он должен и будет привлекать людей и ситуации,

отражающих это суждение. Другими словами, они будут искать виноватого в нем. Поскольку сознание человека постоянно углубляется, то в отсутствие факторов, изменяющих сознание, окружающие будут все больше придирааться к нему, тогда как он, родитель, будет давать все больше поводов для этого.

В то же время, часть мозга, отвечающая за него, как за учителя, говорит ему, что в данном случае он прав. Одновременно, однако, он оправдывает себя, обвиняя родителей. Следовательно, он будет притягивать к себе отражения в виде людей и ситуаций, которые оправдывают его и дают все больше поводов для принесения извинений.

Теперь мы можем видеть, насколько сложной становится ситуация в случае с родителем-учителем, который, обвиняя родителей, чувствует то же самое по отношению к учителю. Так, у него появляется двойное чувство осознания своей правоты и в то же время чувство вины. То же самое можно сказать об оправданиях. Следовательно, он стремится привлечь к себе благодарность (которая подтверждает его правоту - как учителя, так и родителя), вину (которая говорит о том, что он не прав как родитель и как учитель) и оправдания (которые отражают его родительские и учительские оправдания).

Благодарность может исходить от начальства, родителя, супруги, коллеги, постороннего человека и иногда от ученика. С другой стороны, каждый из вышеназванных может обвинять. То же относится к оправданиям. Они могут регулярно поступать от учеников. Но могут идти от начальника: “Извините, но мы не можем выплатить премию, которую вы просили. В этом году мы не имеем дополнительных средств”. Помимо учеников и директора школы, оправдываться могут все остальные, причем в любой форме.

Очевидно, детям приходится оправдываться, уподобляясь своим родителям, независимо от того, понимают они это или нет.

Это еще одно доказательство неосознанной связи посредством того, что мы решили называть ССВ или супрасенсорным восприятием.

Кроме того, это подтверждает передачу наследственной привычки оправдываться.

Таким образом, мы можем приписать оправдывание детей двум типам влияния. Один из них - наследственный, или вертикальный. Другой - современный, или горизонтальный. Кроме того, есть и третий

тип. Он состоит из оправданий, идущих от ребенка. Как правило, они увековечивают уже появившуюся привычку и лишь вносят разнообразие в зависимости от личности.

Основной вывод неизбежен. До тех пор, пока взрослые - будь то учителя или кто-то еще - не будут воздерживаться от оправданий, детям трудно, а порой невозможно, перестать подражать им. Вот почему обычно не помогают брань, обещания и другие общепринятые приемы.

Результаты оправданий

Здесь необходимо рассмотреть один очень существенный фактор. Он относится к некоторым общим последствиям оправданий, воздействующим как на оправдывающегося, так и на всех, кто в этот процесс вовлечен. Обычно эти последствия упускаются из внимания. Одно из них имеет общий характер, второе - специфично.

Когда вы перекладываете вину за то, что вы чего-то не сделали, на другого человека или на непредвиденное обстоятельство, вы тем самым позволяете управлять собой и вашими делами фактору, который вы не можете контролировать. Как правило, не вы тому виной. Возможно, ваш отец внушил вам (устно или посредством соответствующих мыслей и чувств), что депрессия или болезнь младшего брата помешала ему учиться в колледже.

С другой стороны, ваша мама могла часто повторять, что только просьбы бабушки вынудили ее выйти замуж за вашего отца. Кроме того, вам могли говорить, что пристрастие вашего отца к алкоголю не позволяло маме уделять вам должного внимания, или что критика вашей матери помешала отцу сделать карьеру.

Основное содержание всей этой осознанно или подсознательно передаваемой информации - беспомощность ваших родителей. Поскольку половину хромосом каждой клетки вы унаследовали от отца, а другую половину - от матери, вы не можете не ощущать чувства собственной беспомощности. В результате, осознаете вы это или нет, вы начинаете придумывать оправдания своим неудачам.

Следовательно, в вашей жизни будут преобладать люди и ситуации, мешающие вам достичь своих целей или добиться того, что сделало бы вас по-настоящему счастливым. Поэтому, как только желание оправдываться станет вашей привычкой, ваш мозг начнет

изобретать способы и средства для создания обстоятельств, неподвластных вам и вынуждающих вас оправдываться еще чаще. Это может касаться опоздания, болезни, несчастного случая, недостатка времени или денег, судебного процесса, нечестности и ненадежности других.

Тем не менее, вам следует вспомнить, что все эти нежелательные события умозрительно зарождаются в вашем сознании, прежде чем осуществиться в жизни. Таким образом, вы сами претворяете их в жизнь с помощью слов, мыслей и чувств. Следовательно, вы можете предотвратить эти события тем же умозрительным процессом.

Хозяин своей судьбы

Если вы больше не боретесь с опозданиями, болезнью, враждебным отношением, безответственностью и прочей бессмыслицей (запомните, сама по себе жизнь хороша и правильна), значит вы перестали быть жертвой людей и обстоятельств, и станете хозяином своей судьбы. Вы устраните оправдания и их нежелательные последствия из своей жизни. В результате вы начнете преуспевать, забудете об инфляции и депрессии, будете здоровы даже в разгар так называемой эпидемии, и счастливы, потому что вы знаете, что никто и ничто не сможет повредить вам.

Мы уверены, что усвоив вышесказанное, вы поняли основную мысль: вы отвечаете за то, что чувствуете, думаете, говорите и делаете по отношению к себе и другим.

Оправдывая себя, вы перекладываете ответственность за то, что с вами произошло, на других. Вы становитесь беспомощным и зависимым от окружающих людей и обстоятельств. Вы делаете это со своего, часто неосознанного, согласия. Вы сами дали его. Значит, только вы можете взять его обратно. Сделайте это сейчас. Учитесь отвечать за все, что случается с вами. Не перекладывайте вину на других. Скажите себе: “Все идет так, как я хочу”, даже если это неправда. Так у вас выработается установка, с помощью которой вы будете избегать неприятных людей и ситуаций. Подражайте замечательному человеку из Миссури, президенту Гарри Трумэну, чьим девизом были слова: “Ответственность на мне”.

Пусть окружающие видят, что уверенность и независимость являются принципом вашей жизни. Берите пример с маленькой

Джанет, дочери одной из наших клиенток из Сан-Бернардино. Однажды, пойдя с матерью за покупками в супермаркет, она потерялась. Вздвигнутая женщина стала громко звать ее, ответа не последовало. В конце концов ребенок появился из-под коробок с крупами. Когда девочку попросили объяснить свое странное поведение, она с готовностью ответила: “Я не хотела, чтобы люди узнали, что Джанет потерялась”.

Перестав оправдываться, вы изменяете свою жизнь. Вы приобретаете уверенность в себе. Вы перестаете опаздывать. Вам начнут доверять. У вас улучшится настроение, и вы будете довольны собой.

12. Отстаивайте свои права

Несколько лет назад художник Стейг стал знаменитым, потому что его картины говорили от лица миллионов людей. На одном из его наиболее известных произведений, размноженном на визитных карточках, салфетках и наволочках, изображена улыбающаяся девушка с роскошной обнаженной фигурой; ее правая рука мягко обнимает фонарный столб, а левой она поднимает к небу бокал шампанского. Надпись гласит: “Общественное мнение меня больше не волнует”. Заметьте, что это было написано в то время, когда нагота была запрещена на экране, служила поводом для ареста даже в ночных клубах и прикрывалась везде, кроме, возможно, яслей.

Для многих счастливая обнаженная красавица была символом уверенности в себе, и, несомненно, протеста против социального давления, преследующего человека от детской коляски до могилы. Таким своеобразным способом она содействовала последующим изменениям, разрушившим устаревшие традиции. Ее пример способствовал росту протеста национального сознания против устоявшихся моральных норм.

Естественно, многие женщины подумали: “Если она может это сделать, значит, я тоже могу”. Как и большинство людей, они не были достаточно уверены в себе. Они могли лишь подражать.

Многие из нас боятся отстаивать свои права. Как и любое поведение человека, это может быть объяснено несколькими причинами. Первая, и, возможно, основная причина заключается в сознательном или несознательном подражании родителям. Эта

причина срабатывает даже в тех случаях, когда родители не воспитывали своего ребенка, и даже если он их никогда не видел. Мы приписываем это явление наследственным факторам. (В своей работе по генетике мы показали, что 1/3 клеточного ядра или ДНК содержит биологические данные о наших предках. Остальная часть базируется на информации, имеющей отношение к наследственным личностным факторам, складу ума, моделям поведения и опыта).

Условия воспитания

Второй причиной являются условия воспитания. Если с детства ребенку внушают, что он не должен много говорить, он постарается молчать, слушая изречения родителей, учителей, священников. И, независимо от того, сколько ему лет, 20 или 90, он будет молчать по привычке.

Он попытается оправдать свое молчание выгодными для него отговорками, которые, как правило, несостоятельны. Например, тем, что люди пристыдят, не поймут, перестанут уважать его, увидят, что он ошибается.

Не бойтесь высказывать свое мнение

Третья, и наиболее распространенная причина неуверенности в себе заключается в убеждении, что высказывая свое мнение, ты обижаешь других, начинаешь спор, или можешь показаться кому-то нарушителем спокойствия. Как правило, во всем этом нет и доли истины. Сохраняя молчание, человек, соглашается с пренебрежением и оскорблением со стороны других, а также допускает посягательства на свои права. Кроме того, он дает предполагаемое согласие на еще более нежелательное отношение к себе. Не важно, знают окружающие о его пассивности или нет. Его подсознательная система общения побуждает их относиться к нему все пренебрежительнее, все хуже. Он сигнализирует им: “Продолжайте! Наступайте на меня снова”. Или: “Просите меня о деньгах, времени или услугах, ничем не платя взамен”. И когда люди следуют этому сигналу, он осуждает их, не понимая, что сам их спровоцировал.

Если человек научился следовать нашим советам, он не станет дожидаться, когда его раздражение, усиливаясь после каждого неприятного инцидента, перерастет в гнев, выходящий из-под контроля. Вместо этого он будет высказывать свое мнение как можно

спокойнее и рассудительнее по каждому случаю. Таким образом, он даст понять родным, друзьям, коллегам, а самое главное, себе, что он не относится к тем людям, которым можно лгать, кем можно пользоваться и манипулировать, на встречи с которыми можно опаздывать. Если он будет твердо стоять на своем, и, в случае необходимости, положит конец отношениям с нежелательными для него людьми, он тем самым заслужит уважение других и самого себя.

Отказавшись иметь дело с теми, кто попирает ваши права, будь то родственники, коллеги, бизнесмены, служащие или подчиненные, вы обеспечиваете себе спокойствие и свободу, освобождаясь от раздражения, которое вызывали в вас эти люди.

Все, что касается международных отношений, можно перенести на уровень отношений межличностных. В конечном итоге результатом постоянного справедливого отстаивания своего мнения явится уверенность человека в себе самом и во всех, кто его окружает, так как и он, и они учатся действовать по честным и справедливым правилам. В свою очередь, эти правила обогатят жизнь многих людей, а некоторым помогут встретить настоящих благодетелей. Это еще раз доказывает, что мы являемся центрами влияния, и все, что мы делаем или не делаем, имеет большое значение. Принципы, по которым мы живем, гораздо важнее денег, которые мы можем оставить своим наследникам.

Принципы являются неизменным наследством, которое нельзя произвольно уничтожить. Материальное же наследство может исчезнуть из-за инфляции, судебных махинаций, вражды между наследниками или растраты.

Пока вы не дадите понять тем, кого вы любите или с кем имеете дело, какую позицию вы занимаете, с вами не будут считаться. Если вы не будете требовать в ресторане именно бифштекс, какой вы заказывали, вы не сможете заключить нужный вам контракт, не получите повышения по службе и не добьетесь положения в обществе.

По привычке не реагируя на опоздания супруги, друга или работника прачечной, вы уменьшаете свою возможность преуспеть в жизни.

Пример отстаивания своих прав

Синди, наша молодая клиентка, встречалась с Майком,

привлекательным управляющим фирмы, в течение нескольких лет. Несмотря на то, что он был ненадежным, скупым, иногда даже грубым по отношению к ней, не говоря уже о том, что его часто видели с другими женщинами, Синди все молча терпела. Мы объяснили ей, что принимая такое поведение как должное и одобряя его, она тем самым поощряет его проступки.

Беспокойство и возмущение по поводу такого поведения Майка вызвало у нее хроническое расстройство желудка. Визиты к нескольким врачам не были успешными. Мы разработали для нее комплексную и последовательную программу. Прежде всего, она должна была установить правила для своего друга. По словам Синди, ее мать не отстаивала своих прав в отношениях со своим мужем, а те случаи, когда она пыталась заявить о себе, привели к яростным спорам. Синди, следуя нашим советам, попробовала говорить с Майком спокойно и рассудительно. В итоге он был настолько поражен ее объяснениями, что предложил ей выйти за него замуж, несмотря на то, что до этого собирался остаться вечным холостяком. Запомните: говоря “нет” злу, вы говорите “да” справедливости!

От подавления своих чувств - к их выражению

Мы обнаружили, что иногда люди, долгое время сдерживающие свои гнев, становятся безрассудными и вспыльчивыми, пытаются наконец научиться высказывать свое мнение. Пусть это вас не пугает. Когда маятник жизни качается от сдерживания к выражению, не стоит удивляться подобному проявлению. Поскольку человеком управляет накопившаяся обида на родителей, брата, сестру, друзей или на других людей, ему трудно спокойно выражать свои чувства.

Случающиеся время от времени взрывы эмоций не повредят ни вам, ни окружающим. Вспомните, как устроена природа. Наиболее плодородной почвой на Земле является лава, выделяемая во время извержения вулкана. Соответственно, в человеческих отношениях часто наступает улучшение после таких вспышек. Мы уверены, у вас имеются подтверждения этому из собственного опыта. Многие благонамеренные священники и преподаватели этикета поощряют сдерживание эмоций. Они говорят: “Настоящие христиане (или иудеи, буддисты, мусульмане, в зависимости от религии, которой вы принадлежите) должны всегда сохранять спокойствие”. “Хорошо

воспитанные девушки (или молодые люди) не должны повышать голос”. Подобные советы отрицают законы природы, в которой существуют четыре времени года, а не только солнечная и спокойная весна.

Вы представляете собой Землю в миниатюре, внутри вас временно дремлет целая гамма эмоций. Поэтому не чувствуйте себя плохим или виноватым, когда окружающие сравнивают вас с громом, молнией или смерчем.

Подобные разрядки, если они основаны на понимании причин, ведущих к ним, могут спасти вашу жизнь. Прямое выражение эмоций имеет большие преимущества перед сдерживанием чувств. Подавление в себе эмоций часто ведет к нежелательным последствиям, таким, как алкоголизм, повышенный интерес к азартным играм, чрезмерная трата денег, преступления, язвенные или раковые заболевания (см. рис. 4).

В то же время, если вы будете открыто выражать свои чувства, вам не понадобится проявлять чрезмерную самоуверенность. В результате, люди будут стремиться сотрудничать с вами.

Когда вы подавляете в себе гнев, вас можно сравнить с паровым котлом, наполненным паром. С помощью подсознательного радара вы ищете спасательный клапан - человека достаточно честного, на которого вы могли бы выплеснуть свои эмоции и таким образом избежать взрыва. Многие супруги, коллеги, друзья и просто чужие люди развелись, лишились работы или стали объектами судебного разбирательства, только потому, что оказались невольным громоотводом для тех людей, которые “праведно” разрядились на них.

Запомните, в ваши планы не входит победить на конкурсе популярности. По крайней мере, среди других. Главное для вас, особенно в этот период обучения, чтобы вы нравились самому себе. В конце концов, ваше новое и уверенное в себе “я” доставит вам гораздо больше удовольствия, чем ваше бывшее “я” - покорное и неуверенное.

Ваше прежнее состояние вызывало в вас если не презрение к себе, то, по крайней мере, разочарование. Уверенность заставит вас почувствовать себя удовлетворенным и полезным.

Будьте услышаны

Человечество - это огромный, гармоничный хор. Если вы молчите, вы уклоняетесь от своих обязанностей. Таким образом, вы подводите остальных.

Несколько лет назад мы доказали, что можно в масштабах города выполнить то, что мы делаем на частных консультациях, семинарах и лекциях, то есть научить людей активно отстаивать свои права. В серии телевизионных и радиопрограмм, которые вел наш друг Оуэн Слэн, мы научили многих жителей Сан-Франциско и Северной Калифорнии добиваться выделения территории под парк, выбора места в ресторанах, продвижения по службе и многому другому. В своих письмах они делятся с нами радостью по поводу своего успеха.

Нам внушали, что только смиренные обретут вторую жизнь. Мы давно пришли к заключению, что в рай попадают смелые. Вот почему мы так настойчивы. Не оставайтесь сентиментальными и подавленными. Научитесь быть сумасбродным и отчаянным при необходимости, хотя общественное мнение может осудить вас.

13. Контролируйте услышанное

Если вы похожи на большинство современных людей, вы наверняка знаете все о диете. Вы, конечно, тщательно изучаете то, что едите. Вы не посмеете съесть за день больше калорий, чем полагается. Не прикоснетесь к конфетам, к продуктам, содержащим холестерин, и вообще ко всему, что считается вредным для здоровья.

С другой стороны, если только вы не являетесь редким исключением из правила, вы наверняка беспечно относитесь к восприятию новой информации. В подобном случае вы напоминаете мусорный контейнер. Вы поглощаете все подряд. Возможно, ваша мама учила вас, что игнорировать слова тети Амилии или сменить тему разговора, когда соседка жалуется на то, что ее муж пьет и храпит, является верхом невоспитанности. В результате, вы привыкли сидеть, слушать и мучиться, делая вид, что вам это нравится.

Не обязательно быть врачом, чтобы выявить причину нарушения пищеварения у вашего мужа, ребенка, друга или у вас. Он, она или вы слишком много съели, или съели что-то некачественное. Это справедливо и по отношению к депрессии -

болезни, получившей в последнее время широкое распространение среди взрослого населения. Мы обнаружили, что, как правило, ее неверно называют. На самом деле, это сдерживание. Сдерживание гнева или желания наброситься на тех, кто навязывает вам свои проблемы, кто забивает ваш мозг плохими новостями. В сущности, они пытаются внушить вам, что они, их семья, их дела и весь мир в беде. Если они поступают неразумно, навязывая вам свои проблемы, вы, дорогой друг и читатель, по причине наследственных и социальных факторов поступаете еще более неразумно, позволяя им лишать вас покоя. Вот еще один пример подразумеваемого согласия. Ваш врач может выписать вам успокоительное или другие антидепрессанты. Другой врач может предложить шоковую терапию. Третий посоветует отправиться в круиз, чтобы быть подальше от проблем. Четвертый просто выслушает и посочувствует. Но ничего из предложенного вам не поможет. Так как, пока вы не восстановите свое сознание против тех, кто злоупотребляет вашим вниманием, вы будете притягивать их снова и снова, будь то дома, в санатории или на роскошном лайнере. Могут смениться обстоятельства, люди и содержание жалоб, но эффект, производимый ими на вас, останется тем же.

Пример

Мартин, один из наших клиентов, энергичный мужчина, актер, очень удачно женился. Он и его жена, Ким, были счастливой парой. Однажды, возвратившись со съемок из Юты, они поссорились, вследствие чего их семейная жизнь разрушилась.

Мы выяснили, что Мартин, будучи на съемках, позволил нескольким друзьям внушить себе мысль, что все жены, подруги и другие женщины изменяют им. Услышав подобные жалобы от нескольких людей, он начал отождествлять себя с друзьями. Это укрепило его возмущение женщинами. К моменту возвращения домой он был уверен в том, что за невинно пострадавших друзей надо отомстить.

Поскольку он сделал себя символом мести, он неосознанно избрал Ким мишенью для расплаты за действительные или вымышленные грехи женщин, обманувших его друзей.

По всем правилам Ким, находясь вдали от Мартина, поступала,

чувствовала и действовала, в точности копируя его. Таким образом, она, не подозревая о его роли слушателя чужих жалоб, играла такую же роль. Только ее собеседницами были те самые женщины, которых Мартин считал изменницами и авантюристками. В результате она стала относиться к друзьям мужа, как к мучителям, скрягам и трусам. К тому моменту, когда счастливые в прошлом супруги вновь встретились, Ким была настолько возмущена поведением мужчин, что обрушила на голову Мартина все свое негодование, тогда как женщины, настроившие ее таким образом, не решались сделать то же самое по отношению к своим мужьям. В свою очередь Мартин выразил ей свое недовольство, возникшее после общения с подвыпившими приятелями. Перед вами наглядный пример теории отражения!

Мы объяснили этим очаровательным людям причину их беды. Они без труда поняли, что оба были “козлами отпущения” для тех, кто стеснялся или боялся назвать вещи своими именами - и тем самым решить свои проблемы. Осознав это, они приняли решение никогда не вмешиваться в чужие взаимоотношения и не слушать жалоб других.

Оберегайтесь ненужной информации

Из этой истории можно вынести мудрый урок. Если вы хотите приобрести или сохранить семью, общайтесь только со счастливыми парами. Избегайте тех, кто постоянно ссорится или ругает своего супруга в его отсутствие. Если вы стремитесь к успеху, отключайтесь и не слушайте, когда кто-нибудь начинает предсказывать плохие события.

Если вы мечтаете получить ученую степень, найти рынок сбыта для своего изобретения или посмотреть мир, запомните, что всегда найдутся люди, считающие, что оказывают вам услугу, убеждая в том, что вы впустую тратите время, что вам следует отказаться от неосуществимых планов и готовиться к худшему.

На самом деле они помогают вам, давая понять, что вы на верном пути. Что вы в очень хорошей компании, потому что то же самое говорили современники фултонам, эдисонам, рантам.

Не прислушивайтесь к плохим советам

Сами по себе слова людей значат не слишком много. Значение

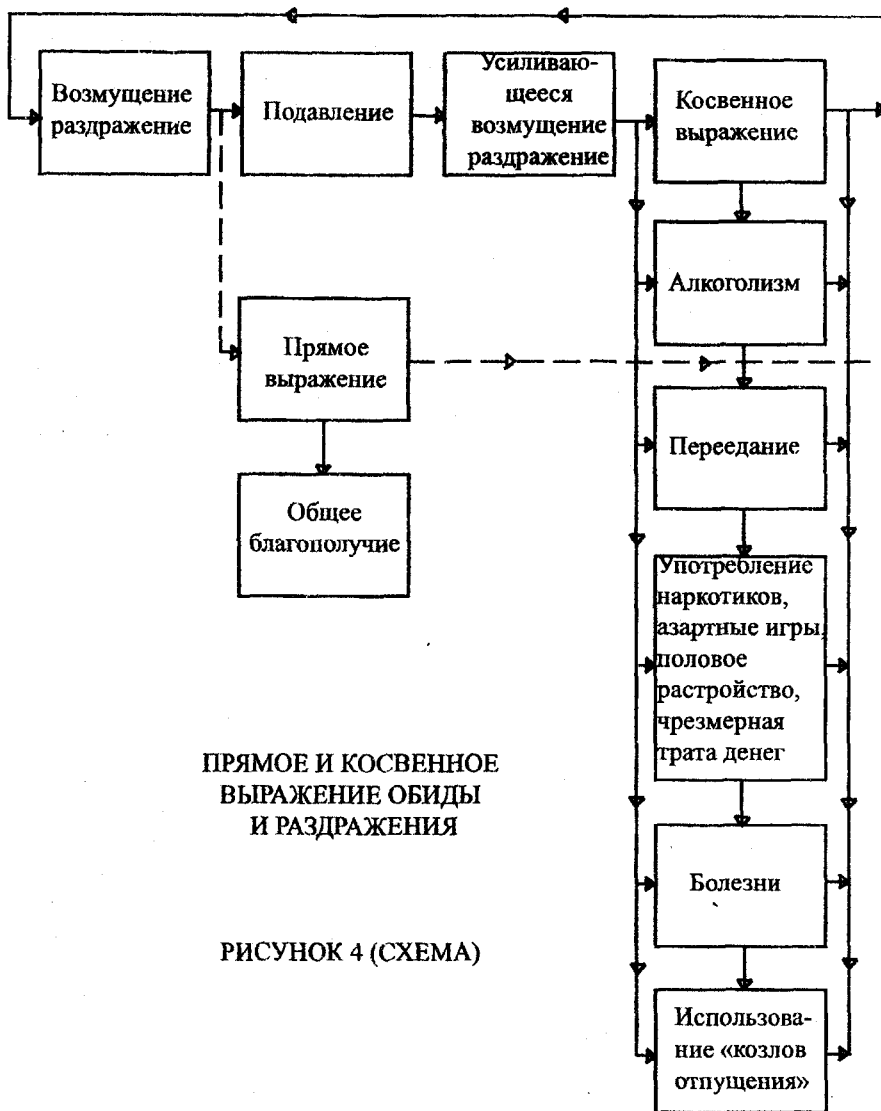
имеет то, что отложилось у вас в голове. Поэтому поблагодарите их за совет, а сами действуйте так, как поступали ваши предшественники, добившиеся успеха, или как вы сами поступали в предыдущих случаях. Возможно, вы организовали футбольную команду в школе вопреки ожиданиям родителей или были приглашены на студенческий бал для старшеклассников, когда вы уже настраивались провести вечер у телевизора. Или, несмотря на предсказания учителей, вы выдержали экзамен по алгебре.

Ваша настойчивость и упорство в достижении своих целей значат гораздо больше, чем все слова окружающих и ваши преждевременные сомнения.

Если вам приходится часто выслушивать чужие жалобы, возможно, вы извлечете пользу из другого примера одной из наших клиенток.

Каждый день, отправляясь на работу, она за определенную плату подвозила трех соседок. Но у этих женщин была привычка, очень раздражавшая ее. Они постоянно жаловались на своих мужей, детей, матерей, свекровей, здоровье и прочее. Она хотела, не теряя их как пассажиров, отучить их жаловаться. Мы предложили ей сказать, что она находится на нашей “диете хороших новостей”, то есть ей разрешается слушать только хорошие и приятные сообщения. Тот, кто нарушит правила диеты, должен будет заплатить доллар. Пассажирки посмеялись, но затем одобрили эту идею. В первый день она собрала 7 долларов. На следующий - 4. Меньше чем через неделю ее соседки рассказывали о себе и своей семье только хорошее. Таким образом, все проблемы исчезли.

Запомните: вы являетесь издателем, редактором, корреспондентом и темой журнала, издаваемого ежедневно в течение жизни. От того, как вы озаглавите статьи, будет зависеть их содержание. Издания в черной рамке под названием “Джо разорен” или “Мери больна” являются результатом не превратностей судьбы, а сентиментальной интерпретации фактов. Если вы решите опубликовать сообщение о том, что у Джо есть, по крайней мере, сто долларов или о том, что Мери чувствует себя все лучше и лучше, ваше подсознание вскоре даст возможность сообщить и о себе какие-нибудь приятные новости.



Запомните еще один важный факт: все, что вы думаете или говорите о других, в конечном счете будет иметь отношение к вам.

Боксер Женни Тинни на практике показал правильность того, что мы здесь проповедуем. Пресса упорно призывала его соперника Джека Демпси выиграть “битву века”. Тинни выгнал из спортлагеря всех журналистов. Выйдя на ринг против “непобедимого” Демпси, он не чувствовал ни страха, ни сомнения и стал чемпионом мира по боксу среди тяжеловесов.

Не пускайте никого за порог своего сознания.

Если вы будете охранять порог своего сознания, вы перестанете серьезно воспринимать слова друзей, родственников, средств информации, вселяющие в вас неуверенность. Вы должны игнорировать их, оспаривать или говорить себе: “Это не может случиться со мной или с теми, кого я люблю”.

Эту диету вы не купите нигде, даже в магазине здоровой пищи. Тем не менее, она поможет вам избежать депрессии и ее неминуемых последствий, влияющих на ваше здоровье и дела.

14. Будьте терпеливы

Не многие умеют быть терпеливыми. Те, кто еще не научился этому, ставят себя в затруднительное положение. Ими движет убеждение в том, что другие люди или обстоятельства помешают достичь желаемого, или что ожидаемое благоприятное событие произойдет слишком поздно.

Так они создают себе еще больше препятствий и трудностей.

Законы психики говорят о том, что каждое торопливое действие или нетерпение по отношению к кому-либо отразится на нас соответствующим образом. Вы уже знаете из выше сказанного, что мишенью вашей нетерпеливости не всегда является человек, способный отплатить тем же.

Каждый раз, чувствуя нетерпение по отношению к водителю впереди идущего автомобиля, мы готовимся стать мишенью нетерпения со стороны кого-то еще. Возможно, нас прервут посередине выступления или жена откажется понимать нас.

Все это иллюстрирует необходимость терпения. Наша нетерпеливость по отношению к другим, так же как и обида на тех, кто нетерпелив к нам, являются результатом нашего непонимания их

причин поведения.

Не менее, а может быть и более важным, является требование быть терпеливым по отношению к себе. Запомните: ваше сознание давно сформировалось. Новая привычка или убеждение, которые вы развиваете, подобны ребенку. Точно так же, как этот малыш был бы обескуражен вашей бранью по поводу того, что он говорит или делает не так, как взрослый, новый способ жизни, зарождающийся внутри нас, требует терпения, поощрения и применения на практике.

Хотя вы посеяли новые семена, в течение некоторого времени вы будете продолжать пожинать плоды ваших прежних убеждений и поступков. Ваш страх перед несчастным случаем, кражей, спором, даже будучи глубоко спрятанным в вашем сознании, может привести к соответствующим последствиям.

Если это произойдет, постарайтесь не унывать. Так как пройдя через реальное событие, ваше подсознательное убеждение проявляется и навсегда отбрасывается в том случае, если вы не будете чувствовать себя подавленным, обескураженным и испуганным. Помните, что лучшие дни - впереди.

Берите пример с фермера после сбора урожая. Он не станет вскапывать землю после посева, чтобы удостовериться в том, что семена проросли. Он будет одобрять и орошать почву, давая передышку природе.

Приобретая новое сознание, следует помнить, что то, чему вы научились раньше, глубоко отложилось у вас в мозгу. Поэтому вы будете сохранять старые знания, навыки, паттерны вплоть до успешного завершения вашей попытки перемениться, подобно тому, как старожилы прекрасно помнят эпизоды из своих прежних лет. Ваши недавно приобретенные убеждения и опыт находятся либо выше, либо немного ниже уровня, отделяющего сознание от подсознательного понимания.

В первую очередь будут улучшаться отношения с посторонними людьми, тогда как между вами и вашими близкими, например, супругом, в течение некоторого времени могут продолжаться ссоры, поскольку вы оба отражаете обиду друг на друга, глубоко укоренившуюся с давних пор и возникшую из ассоциации с родителями или с кем-то из близких.

Временами вы все еще можете быть недовольны работой,

доходами или семейной жизнью. Не отступайте. Разум с вами. Подумайте о развивающемся процессе, происходящем внутри вас. Ребенок не может стать взрослым за ночь. Требуется несколько лет, чтобы семя стало деревом. И, кроме того, запомните следующее. Полночь - самое темное время ночи. Всего через одну секунду начнется новый день. И скоро вы увидите рассвет.

Сравните себя с куколкой внутри кокона. Ей бы очень хотелось быть бабочкой. Но она не сможет освободиться, пока не получит питание, силу и рост, необходимые для того, чтобы быть взрослой. Освободившись хотя бы на секунду раньше положенного времени, она погибнет.

Для того, чтобы вы стали тем, кто вы есть теперь, потребовался весь ваш опыт, все окружающие вас люди, все взлеты и падения вашей жизни. Кем бы вы ни были, что бы вы ни делали, где бы вы ни были в данный момент, вы постоянно накапливаете все необходимое для того, чтобы стать прекрасной бабочкой.

Верьте в себя

Верьте в себя, в свою семью, в свое дело. Осознайте всю красоту и прелесть жизни. Более того, доверяйте своей интуиции, которая, несмотря на ваши желания и разочарования, направит вас к людям, ситуациям и местам, необходимым для вашего успеха. Все, что случается с вами, даже чтение этой книги, ведет к благотворным мыслям, чувствам, словам и действиям. Таким образом, ваш бывший невидимый враг - подсознание - станет вашим другом. Ваш страх превратится в уверенность, неудача - в успех, ненависть - в любовь, недостаток чего-либо - в изобилие, страдание - в счастье.

Все, что верно для вас, верно и для уличного бродяги, миллионера, студента, землекопа, общественного деятеля любой страны, будь то Америка, Испания, Япония или Россия. Если вы будете следовать нашим советам, вы начнете понимать окружающих и приобретете уверенность в себе. Чем больше вы будете уверены в себе, тем правильнее вы станете поступать и тем больше вам будут доверять другие.

Не унывайте

Подобно маятнику часов или волне океана, наша жизнь

движется от одной крайности к другой. Если до сих пор вы были несчастны, если вас преследовали неудачи и вы потеряли надежду, не унывайте. Единственной константой остаются перемены. Вам потребовалось несколько десятилетий, чтобы стать таким, каким вы есть. К счастью, на обретение своего лучшего “я” вам потребуется гораздо меньше времени. И вот почему:

а) широта, доброта, достижения и благополучие естественны для вас и всех живых существ, просто вам внушали обратное;

б) теперь вы точно знаете, как поднять свое сознание на желаемый уровень - это будет нетрудно сделать, вернувшись к тому, что для вас естественно.

Не завидуйте другим. В противном случае вы создаете все больше причин для зависти. Ваши друзья, возможно, более состоятельны, зато у вас, быть может, больше мудрости, душевного спокойствия, уверенности и свободы. Кто-то может оказаться интеллектуальнее вас. У вас же, с другой стороны, более привлекательный характер. Жизнь справедлива. Там, где у нас недостаток, у кого-то изобилие. А того, чем богаты мы, ему не достает.

Не жалеете других. В этом случае вы идете к тому, что рано или поздно вас тоже будут жалеть. Знайте, что каждый, кого вы жалеете, находится, как и вы, в состоянии, которое необходимо ему для дальнейшего совершенствования. Каждый человек похож на вас - в настоящем, в будущем или в прошлом.

Возможно, мы отличаемся интеллектом. Хотя в действительности мы являемся частью одного целого. Разницу между нами составляют только наши понятия.

Возможно, вы удивлены неустойчивостью вашего жизненного пути. Но следующие рассуждения успокоят вас.

Наимельчайшие частицы атомов вашего тела движутся с той же потрясающей предсказуемостью, что и планеты вокруг солнца. Поскольку все тела нашей Вселенной, как мельчайшие, так и самые крупные, находятся в закономерном и упорядоченном движении, можно сделать следующий вывод. Человек, являясь неотъемлемой частью космоса, должен двигаться согласно этим же общим законам, хотя, на первый взгляд, это не очевидно. В некоторых своих примерах мы показали, что иногда даже несчастный случай является закономерностью.

Следовательно, дорогие друзья, вы можете быть спокойны. Вы - в нужном месте и в нужное время, а ваши действия правильны.

Следуя нашим советам, вы будете повышать свое сознание день за днем. Сознание нового уровня освободит вас от прежних фальшивых убеждений и опасений. Все будет приносить вам пользу. Люди своим поведением будут подтверждать ваше благоприятное мнение о них. Возможно, вы потеряли свое положение, деньги, возможности. Но ваше подсознательное чувство уверенности и безопасности поможет вам обрести еще лучшее положение, получить еще больше денег и даже большие возможности, причем в вашем распоряжении бесчисленное множество путей.

Каким бы большим ни было расстояние между вашим настоящим состоянием и счастливым будущим, о котором вы мечтаете, наши советы помогут вам преодолеть его.

Прикладывая постоянные усилия, вы добьетесь успеха.

III. Итоги

А теперь несколько слов о счастье. Для нас это одно из естественных состояний человека. Да, мы все обладаем врожденным чувством счастья. Очевидно, Томас Джефферсон и другие отцы-основатели знали это, иначе они стали бы приравнивать право на поиски счастья праву на жизнь и свободу.

Не судите об этом по своей предыдущей жизни. Просто наблюдайте за ребенком, который учится говорить, за мальчиком, играющим со щенком, за развлекающейся группой подростков. Вспомните себя, когда вы получили первый поцелуй, велосипед или машину.

“В таком случае, - возможно спросите вы, - откуда же берутся все несчастные люди?!”

Нам бы хотелось напомнить вам, что их отношение и, в результате, состояние определяется тремя решающими факторами.

Один из них - наследственная предрасположенность. Если ваши родители были раздраженными, нельзя обвинять вас в том, что вы следовали этому примеру.

Второй фактор - влияние окружающей среды. Оно осуществляется через высказывания так называемых авторитетов, такие как: “Жизнь - не розарий”, “Счастливы только идиоты”, “Как

можно быть счастливым, когда столько людей страдает?”

Третьим фактором является ваша личная интерпретация причин в совокупности с вашим поведением и опытом.

Интерпретация

Ключевым словом является “интерпретация”. Отношение к любой ситуации в вашей жизни напоминает взгляд на стакан воды, который можно назвать как полупустым, так и наполовину полным. Вы имеете право оценивать ситуацию, считать ее отличной, сносной или безнадежной. Каждый из этих ярлыков по-своему влияет на вас. То же самое можно сказать о вашем отношении к людям. Вы можете считать их друзьями, притворщиками, занудами, вызывающими раздражение, или врагами. Вскоре вы увидите, что ваше суждение начинает сбываться. А кто-то другой, более оптимистичный или пессимистичный, чем вы, получит свой, совершенно отличный от вашего, но абсолютно предсказуемый результат.

Запомните, вы - не ваш угрюмый дедушка по отцовской линии. Кроме того, вы - не ваша обремененная заботами мама и не печальная, сентиментальная тетушка. Вы - это вы. Вы можете быть счастливы, озабочены или находиться в промежуточном состоянии. Выбор за вами.

Вот, в основном, то что мы хотели сказать вам. Поскольку вы теперь знаете правду, вы - не робот, механически подражающий той или иной человеческой модели. Вы можете перестать копировать и начать осуществление программы постепенного самосовершенствования.

Развивайте уверенность в себе

Старайтесь быть уверенным в себе. Напоминайте себе о всех тех умениях и навыках, которыми вы овладели, даже если это лишь умение ходить, говорить и выигрывать в покер. Вы не беспомощны. Вы обрели уверенность, пытаясь справиться с любым человеком или ситуацией. Учитесь думать, чувствовать и говорить обо всем соответствующим образом.

Внушайте себе приятные мысли по отношению к себе и другим. Увеличивайте чувство удовлетворения каждую секунду, минуту, час и день.

Не сравнивайте себя с другими. Их наследственность и окружающая среда отличаются от ваших. Анализируйте любые мнения, внушаемые вам родителями или окружающими. Следуете ли вы им до сих пор? Или вы видоизменили их в соответствии со своими потребностями?

Не позволяйте другим навязывать вам свои желания и нормы. И не навязывайте своих. Это - тирания сознания, осуждаемая Томасом Джсфферсоном и всеми великими мыслителями. Это, может, должно и обязательно приведет к “встречному огню”. Если вы хотите быть свободным, дайте всем окружающим свободу быть самими собой...

Не ждите случая, как это делают многие. Одни полагают, что не могут быть счастливы до тех пор, пока не станут жить в определенном месте, пользоваться определенным автомобилем, носить определенную одежду, учиться и работать в определенных местах, пока они не женятся на определенного типа женщине. Другие считают, что должны обладать определенным весом и ростом, доходом или телефоном с кнопками.

Если вы не удовлетворены сейчас, завтра вы будете не удовлетворены еще больше. Это одно из правил подсознания.

Учитесь быть счастливыми

Начните прямо сейчас учиться быть довольными собой. Своими взглядами. Своей семьей, женой, родителями, детьми и даже собакой. Своими способностями, начальником, коллегами, подчиненными. Улучшайте все, что можете или хотите. Остальное принимайте таким, какое оно есть. Довольствуйтесь, или, по крайней мере, учитесь довольствоваться этим.

Используйте все, что вы знаете о благоприятной для вас жизни. Боритесь со склонностью вернуться к сомнениям, страху или депрессии. Общайтесь со счастливыми людьми, делайте то, что приятно для вас, думайте о хорошем.

Проще смотрите на вещи. Не воспринимайте самого себя и окружающих уж слишком серьезно.

Не беспокойтесь о том, насколько хорошо вы выполняете наши рекомендации. Общайтесь на практике. Учеба должна быть развлечением, а не борьбой. Найдите удовольствие во всем, что вы делали раньше.

Не позволяйте обстоятельствам лишать вас уверенности в себе и безмятежности. Сравните себя с цыпленком. Ни наседка, ни рука человека не могут помочь ему проклюнуться через скорлупу. Ему дали силу и смекалку, необходимые для выживания. Но он должен сам использовать эти качества, чтобы выбраться из яйца. Это справедливо и в отношении вас. У вас есть все то, что может помочь вам справиться с любыми непредвиденными обстоятельствами.

Не живите в постоянном раскаянии или сожалении. Все, что вы совершили когда-то, даже если это заслуживает осуждения, было необходимо для того, чтобы вы стали таким, какой вы есть сейчас.

Каждый человек, которого вы знали или знаете, каждое переживание, которое вы чувствовали или чувствуете, каждая проблема, стоящая перед вами прежде или сейчас, были необходимы для вас, поскольку дали тот опыт и мудрость, которые есть у вас в настоящий момент.

Жизнь - что стометровая гонка. Вы не могли начать ее у финиша. Вам пришлось преодолеть метр за метром, переживая все трудности и проблемы, приблизившие вас к цели.

Будьте благодарны за то, что вы имеете и знаете, за то, что вы есть сейчас. Вы удачливее, чем вы думаете.

Выражайте признательность

Каждый день несите людям счастье. Не относитесь к ним так, как они, на ваш взгляд, заслуживают. Старайтесь сделать их счастливыми. Если вы сомневаетесь, не давайте им то, чего хотите вы или они. Давайте то, что можете. Даже если это всего лишь улыбка, слово одобрения, знак внимания. Увидите, как скоро вы будете вознаграждены. Через чувство удовольствия, признательности тех, кому вы дали то, что могли. В случае, если не получили ничего взамен, вопреки ожиданиям, вина может лежать не на других, а на вас самих из-за вашего страха не получить признательности. Исправьте свою вину - выразите признательность. Будьте внимательны к тем, кто был признателен к вам. Возможно, когда-то ваши отец, мать или сестра отвергли ваше внимание, не следует ожидать подобных поступков от всех остальных.

Не потакайте слабости, безнадежности, обиде. Обида несет в себе механизм саморазрушения. Он действует в течение короткого

времени. Концентрируйтесь не на том, что произошло с вами или с кем-то другим, а на мыслях, словах, поступках или ошибках, которые привели к случившемуся. Будьте уверены в том, что миром правит справедливость. Значит, зло будет безжалостно наказано, а добро вознаградится. Не осуждайте других за то, что они сделали или сказали вам, лучше поищите причину этого в самом себе. Предъявляйте к себе и к остальным самые высокие требования. И платите им в ответ тем же.

Добивайтесь своего

Будьте настойчивы. Не отступайте. Только тогда вы приобретете растущее чувство удовлетворения. В один прекрасный день оно станет для вас естественным. Вы уже знаете, какая привычка является для вас наиболее важной: привычка быть счастливым.

Государственные и частные школы учат читать, писать, считать, говорить на родном и иностранных языках и т.д. Но они не учат тому, что для вас является первостепенным, а именно: тому, как стать счастливым.

Вот почему сколькими бы учеными степенями вы не обладали, вы не будете по-настоящему образованным человеком до тех пор, пока не поймете суть написанного нами. Не оглядывайтесь назад и не тоскуйте по старым добрым временам. Вы не обладали тогда таким количеством знаний и умений.

Сегодняшний день открывает для вас новые возможности: применить наш совет на практике, сделать что-нибудь полезное для себя. Вам потребуются знания и усилия для того, чтобы избавиться от врожденных привычек, заложенных в ваш мозг еще до рождения. Это потребует порядка в мыслях, словах и действиях, борьбы с искушением и потаканием своим слабостям, умением осуществлять свои намерения и быть честными по отношению к тем, кто так или иначе связан в вами. С этого момента поднимайтесь все выше и выше, к той цели, которая манит вас. Добивайтесь совершенства во всем, что вы делаете.

Путь к вашей цели не всегда может быть приятным. Сравните его с учебой в школе. Следовательно, с этим надо смириться. Сделайте так, чтобы вам это нравилось. Не теряйте из виду конечный результат.

Став таким, каким вы хотите быть, вы приобретете новое чувство удовольствия.

Это и есть предвестник настоящего счастья.

Вместо послесловия о книге и авторах

“Любовь и долгий путь рождают книгу”, - сказал Пабло Неруда. Книга супругов Тойч - замечательное тому подтверждение. Она - итог многолетней практической консультационной и исследовательской работы двух талантливых, самоотверженных и неутомимых в своих поисках людей, которые более четверти века шли по жизни вместе, дружно преодолевая трудности и обращая препятствия в новые, более широкие возможности.

Мне посчастливилось встретиться и работать вместе с одним из авторов этой удивительной книги, слушать его прекрасные, полные энтузиазма и открытий лекции, участвовать в обучающих семинарах и наблюдать тонкую филигранную консультационную работу как с американскими, так и с российскими клиентами.

Доктор Чемпион Тойч - человек неординарный, это яркая, самобытная, притягивающая к себе личность. В свои 70 лет он не знает, что такое усталость, плохое настроение или самочувствие. Он полон оптимизма, жизненной энергии и знаний, которыми щедро делится со своими друзьями и последователями, учениками и клиентами. Доктор Тойч является самым лучшим и неоспоримым доказательством эффективности и практической ценности своего метода, разработанного им вместе с его любимой и уже ушедшей от нас женой - Джоэл Мари.

Генофизическая концепция Тойча - несомненно оригинальна и полезна. Она является своего рода философией жизни, применяемой для анализа разных жизненных ситуаций и моделей поведения. Ее главный пафос состоит в том, что “человек может справиться с любыми обстоятельствами, сделать невероятные вещи”, если захочет и сумеет “понять и повисить свое сознание”.

Я не буду рассматривать здесь теоретические послышки авторов. Они, безусловно, требуют дальнейших исследований, обсуждений и обоснований. Я хочу только подчеркнуть, что прочитанная вами книга - не академический трактат, а своего рода психологический самоучитель, который черпает свою мудрость прежде всего из “бесконечно разнообразной, многоликой, однако, неопровержимой жизненной реальности”. Это руководство к действию, которым может воспользоваться любой человек, стремящийся понять и изменить себя.

Чтобы помочь нам лучше и четче понять их метод, авторы приводят множество конкретных примеров. Все они - из жизни американцев, но очень часто мы узнаем в них себя, своих друзей и знакомых. Мы сталкиваемся с теми же проблемами и, попадая в трудные ситуации, не всегда знаем, как разрешить их без ущерба для себя и окружающих.

Вторая часть книги предлагает точный пошаговый план вашего “перекодирования” или “переобучения”. Его основные принципы изложены ясным и доступным языком, в исключительно “заразительной” форме, образно и ярко. Книга дает мощный заряд уверенности в достижении поставленных целей. Авторы не утешают, не потакают, не соболезнают слабостям, ошибкам и неудачам. Они убеждают нас: “вы талантливы, вы уникальны, вы гораздо удачливее, чем вы думаете, вы можете быть и обязательно будете счастливы”. Они провожают вас в это увлекательнейшее путешествие - путь к счастью - как строгие, но по-настоящему любящие и заботливые родители, которые передали своим питомцам главное - свою мудрость, опыт, знания и оптимизм.

Мы уверены, что после прочтения книги многие из вас смогут, обращаясь к доктору Ч. Тойчу, повторить вслед за Луисом Гоше, обладателем престижных премий Оскара и Эми: “То, чему вы научили меня, стоит целого состояния!”

Я очень благодарен доктору Ч. Тойчу, моему коллеге и дорогому другу за то, что он приехал в Россию и полюбил ее навсегда, за то, что он поддерживает все наши гуманитарные начинания и щедро делится своим бесценным опытом “инструктора успеха”.

*Наминач А.П., кандидат
психологических наук. Декабрь 1993г.*

“Теперь сожмите свои гены”

В прошлом году, поднимаясь в отделанном ореховым деревом скоростном лифте на 27 этаж небоскреба “CENTURY CITY”, Гейл Галлент думала: “Моя жизнь - это сплошная катастрофа”. Лечащие врачи клиники Седарз-Синай определили ее диагноз как маниакальная депрессия. Галлент была постоянной пациенткой психиатрических лечебных заведений в течение 14 лет из ее 32.

Ее состояние контролировалось ежедневной дозой (более 2-х

граммов) литиума, успокоительного препарата. Две попытки самоубийства, достаточно серьезные для периодической госпитализации, были отмечены в ее длинной истории болезни. Она была заядлой курильщицей и работала с перерывами маникюршей, зарабатывая 200 долларов в неделю.

Галлент говорит, что менее чем за год после всего четырех визитов на 27 этаж ее жизнь радикально изменилась к лучшему. Она больше не принимает литиум. Она прекратила посещать три раза в неделю клинику Седарз-Синай потому, что не чувствует больше потребности в лечении. Она бросила курить. Галлент сейчас работает постоянно, и ее работа маникюрши, по ее подсчетам, приносит ей теперь не менее 400 долларов в неделю. А обычно ее заработок составляет 500 - 600 долларов в неделю.

Многие люди, намного более известные, чем Галлент, также приходили на 27 этаж. Патрик Макни из Эванджерс оценивает эти визиты, как спасение своей жизни. Гейвин Маклеод заявил, что его успешный прыжок из-за стола студии “Новостей Мари Тайлер Мур” на мостик “Лодки любви” является прямым результатом нескольких визитов. Луи Госсет, Сисели Тайсен, Джейн Раулз, и множество управляющих, юристов, докторов и людей самых различных профессий полностью доверяют своему любимому и дорогому человеку с героическим именем - доктор Чампион Тойч.

Если его клиенты правы, то взгляды Тойча на причины и его объяснение поведения людей способны пошатнуть неизменные со времен Фрейда идеи психотерапии.

“Мы противоречим современной практике психиатрии и психологии”, - говорит Тойч. “Мы разработали высокоточную методологию, которую можем использовать для объяснения и совершенствования поведения человека с большой степенью уверенности”.

Немец по происхождению, Тойч, имеющий докторскую степень в области физики, присвоенную ему Лейпцигским университетом, был также удостоен степени доктора психологии в Кал Вестерн.

Он утверждает, что его уверенность в своем методе основана на десятилетних клинических исследованиях и наблюдениях, которые он начал проводить еще 30 лет назад со своей женой Джоэл Мари, которая позже отошла от совместной консультационной работы.

“Мы наблюдали за людьми, - вспоминает Тойч, - мы наблюдали за моделями поведения, и снова и снова приходили к выводу, что история человека повторяет историю его родителей или одного из его предков. У них может быть разный род занятий, различное окружение, но модели их поведения оказываются схожими в очень существенных моментах”.

Основываясь на предположении, что психологические черты переходят из поколения в поколение, Тойч выдвинул теорию поведения, которую называют “психогенетика”.

Тойч говорит: “Факт, что генетический код, содержащийся в молекулах ДНК, передает большое количество физиологической информации, является общепризнанным. Все признают также, что такие явные физические характеристики, как цвет глаз и цвет волос, передаются посредством кода ДНК. В результате изучения различных моделей поведения человека, мы пришли к выводу, что психологические черты и поведенческие модели также передаются из поколения в поколение”.

Если гипотезу Тойча считать правильной, то ее применение вызовет замешательство среди тех, кто на протяжении долгого времени серьезно относился к “психотерапевтическому креслу”. Тойч уверен в том, что базовая теория психоанализа непригодна, и считает, что методы, используемые психоаналитиками, устарели.

“Традиционный анализ, - говорит он, - является пассивным в том смысле, что он не приводит к каким-либо значительным изменениям в поведении. Он дорог и практически не работает, так как зависит исключительно от осмысленных рассказов пациентов; от того, как они сами объясняют причины того или иного поступка. Но то, что пациент рассказывает аналитику, является рационализацией поведения на уровне сознания, продиктованного генетическим кодом этого пациента его подсознанию. Это все равно что спросить собаку Павлова, почему у нее выделяется слюна, когда раздастся звонок в дверь. Она бы ответила: “Так и должно быть. Зачем тратить годы на разговоры об этом”.

Тойч же разговаривает со своими клиентами (“у нас нет “пациентов”;

каждый является обычным родственником своего прошлого”) о событиях, происходящих в их семьях. Акцент делается на том, чем

занимались родители, бабушки и дедушки клиента в своей жизни, а не на отношении клиента к набору субъективно выбранных эпизодов.

Тойч говорит, что он часто беседует с членами семьи клиента, с целью подтверждения истории семьи, которая лежит в основе психологической наследственности.

С помощью анализа истории семьи Тойч рисует диаграмму путей, по которым наследуются психологические черты, влияющие на сегодняшние взгляды клиента на мир.

Эти “генограммы” - простые линейные изображения, но они позволяют Тойчу сделать обзор всей жизни клиента за один сеанс. “Когда у нас нарисована генограмма, - говорит Тойч, - мы сразу начинаем вырабатывать стратегию для преодоления лимитирующего генетического влияния. Это занимает не один день, но все-таки это намного быстрее и дешевле, чем психоанализ. Это означает 3-4 визита вместо 3-4 лет.

Акцент Тойча на активности сплетается в объяснении его теории и метода.

“Пассивный способ анализа, при котором пациент дает свои собственные объяснения, является просто неэффективным, - утверждает Тойч, - психические аномалии наследуются. Пытаясь найти решение самостоятельно, сбитые с толку люди находят такие же запутанные решения проблем. Я же делаю наоборот: я сам ищу решения. Я объясняю клиенту суть его проблемы, основываясь на объективных фактах из истории его семьи. Затем я говорю клиенту, что делать”.

“До того, как я к нему пришла, я очень долго лечилась, - говорит Гейл Галлент. - Первое, что он мне сказал, было то, что я не больна. Мы говорили полтора часа о моей семье. Во время моих следующих визитов он помогал мне понять, почему со мной происходят те или иные события и объяснил, что мне нужно делать.

Я ни коим образом не обвиняю своих лечащих врачей, - добавляет она. - Они стараются ослабить болезнь, в то время, как доктор Тойч более категоричен - он целится в самый корень болезни. Я провела с ним 30 часов, и за это время он сделал для меня столько, сколько не могли сделать годы лечения”.

Но если Галлент к своим лечащим врачам относится благосклонно, то некоторые врачи решительно отвергают

свидетельства пациентов Тойча и его теорию. “Нельзя судить о значении научной теории на основании личной оценки людей, - утверждает профессор психиатрии из Калифорнийского Университета в Лос-Анджелесе, который также имеет частную практику на Западном побережье. Если вы скажете мне, что вы вылечились от психоза с помощью чая, настоящего на травах, означает ли это, что эти события связаны между собой?”

“Не существует информации, способной обосновать эту теорию, - категорически заявляет он и продолжает: - Мне бы тоже хотелось, чтобы люди проходили курс лечения за два с половиной часа. У нас нет данных, на основании которых можно утверждать, что молекула ДНК содержит в себе достаточный потенциал, способный влиять на весь сложный комплекс развития человека”.

Брайен Вайс, писатель, который специализируется на поведении человека, бывший редактор журнала “Психология сегодня”, также скептически относится к работе Тойча. “Мне не нужно слишком много времени, чтобы понять, насколько недоказуемо все это звучит для меня, - говорит Вайс. - Любое поведение является результатом взаимодействия огромного количества факторов. Предположение, что поведение находится под строгим генетическим контролем, противоречит тому, что известно”.

“Разнообразие индивидуальных черт, которое образуется в одних и тех же условиях - к примеру, близнецы, которые растут в одинаковой окружающей обстановке, но вырастают совершенно разными психологическими индивидуальностями, - по моему мнению, говорит само за себя при оценке подобной генетической теории. Возможно, конечно, и присутствие химического фактора, скажем, в шизофрении, который, в общем, может быть унаследован, но это не касается какого-либо конкретного набора черт”.

Тойч просто отвечает на подобную критику: “Спрашивать, мнение этих людей по поводу того, что я делаю - это все равно, что спросить парня, который зажигает газовые фонари, что он думает об электричестве. Мы просто их опередили, вот и все”.

Тойч, который предпочитает, чтобы его называли генофизиком, а не психотерапевтом, непреклонен в отношении рациональной основы успеха его работы с клиентами. Подтверждение тому - 25 тысяч успешно разрешенных случаев, которые содержатся в его архиве и

никак не учитываются его оппонентами - сторонниками традиционных подходов.

“Это не колдовство и не культ, - говорит Тойч. - У большинства людей после визитов ко мне не возникает потом необходимости приходить снова. Почему? Потому, что я использую те законы, успех которых я вижу снова и снова”.

Патрик Макни свидетельствует: “Успех в простом его понимании, то есть съемки в кино - это не то, к чему я стремился. Перед тем, как я пришел к доктору Тойчу, я был более известен, чем сейчас. Но я просто хотел лучше узнать и понять своих детей... Хотел жить полноценно. Именно так. Я курил по 80 сигарет в день, много пил. Сейчас я не пью и не курю. Я чувствую себя человеком, который не зависит от неподконтрольных ему моделей поведения. К доктору Тойчу не надо постоянно возвращаться, но я сожалею, что не пришел к нему раньше”.

Восемь лет назад другой клиент по имени Чарльз Фернис работал в отделе кадров крупной компании в Лос-Анджелесе. Его заработок составлял 12000 долларов в год. Сейчас Фернис - вице-президент по человеческим ресурсам в крупнейшей компании по производству электроники ISC SYSTEMS со штаб-квартирой в Спокэне. Его зарплата составляет 60000 долларов в год. “Должен признать, - говорит он, - что ключевой фигурой, сделавшей возможным мой успех, является доктор Тойч. Он создал для меня целую программу, которая была успешно выполнена”.

“Программа усовершенствования” Тойча основывается на генограммах - схематических изображениях характерных генетических влияний, которые изо дня в день отражаются на поведении каждого клиента. Доктор Тойч часто использует письменные упражнения, которые он называет “утверждения” - фразы или предложения, сформулированные специально к конкретной ситуации каждого клиента, которые он рекомендует переписывать по 25 раз в день. Обычно эти утверждения имеют форму простых высказываний.

Эти высказывания могут содержать констатацию настоящего и желаемого будущего (“Моя мать сейчас не останавливает меня, поэтому я использую свое право на успех”), или описание желаемой ситуации, как будто бы уже происходящей в реальности (“Я привык

вовремя получать зарплату”).

В случае Ферниса метод, предложенный Тойчем, заключался в развитии решительности. “Он всегда говорил мне, что я должен первым входить в лифт, я должен требовать самый лучший столик в ресторане и отличного обслуживания. Я понимаю, что по одиночке все эти вещи кажутся незначительными, но одна из его идей заключается в том, что если ты что-то делаешь в отношении одного аспекта своей жизни, то это влияет на все аспекты твоей жизни”.

Тойч во время работы с Фернисом применял также визуализацию. “Я хотел, чтобы Чарли представил таблички на дверях, офис и достижения, которые могут стать его собственными”. Тойч предложил Фернису написать письмо отцу, человеку, который, по мнению Ферниса, не был достаточно компетентным родителем. “Я раньше не понимал, как мое отношение к отцу работало против меня, пока не встретился с доктором Тойчем, - говорит Фернис. - С одной стороны, - продолжает он, - мне всегда и во множестве ситуаций не хватало решительности, а мое отношение к отцу превратилось в неспособность наладить отношения с моими руководителями на работе. Но с помощью доктора Тойча я понял, что отец делал все, что мог, принимая во внимание влияния, которые оказывала на него окружающая его среда. И вместо того, чтобы злиться на отца или обвинять его, я написал ему письмо, в котором объяснил, что только теперь я понял, что он дал мне все, что мог. После этого у меня больше не возникало проблем с начальством”.

“Я понимаю, что людям это может показаться слишком легким, - признает Фернис, - но я видел это на практике. Доктор Тойч действительно может понять вашу ситуацию и привести к ее пониманию вас. И вы сможете использовать это понимание на протяжении всей своей жизни”.

“Основная причина того, что Тойч лучше других - это то что он лечит быстрее, - говорит Макни. - Одно дело - знать, что вы хотите съесть живую собаку после завтрака или сделать еще какие-либо ужасные вещи; другое дело - найти ответ на вопрос, как избавиться от этого, как изменить свое поведение и стать другим. Тойч скажет вам, как это можно изменить. Когда вы пишете “утверждения” каждый день, вы ощущаете как меняется ваша жизнь”.

Иногда Тойч использует еще один необычный прием для

совершенствования мировосприятия своих клиентов, рекомендуя им поменять имя.

“Иногда мы приходим к выводу, что поведение человека, связанное с программой генетического кода, может быть трансформировано с помощью замены имени, - говорит он. - Имя, которое вам дали при рождении, влияет на то, как вы учитесь думать о себе. Если мы изменим имя, то мы изменим и образ мышления”.

Изменение имен - далеко не новое явление, оно часто встречается в шоу-бизнесе. Но доктор Тойч, изменяя имена, использует свой теоретический подход. Он работает с людьми, которых преследуют разочарования, наступившие как результат ежедневно возникающих проблем. Тойч говорит, что ему удалось повысить успеваемость отстающих учеников средней школы, предложив им изменить имена. В его архиве зафиксирован также случай, когда суровая, обозленная теща стала более мягкой в результате использования этой тактики.

Молодой человек, один из клиентов Тойча, хотел жениться, но мать жены терпеть его не могла. “Она ненавидела своего бывшего мужа, а у этого парня было такое же имя. Будущая теща вместе с именем перенесла негативные черты характера своего бывшего мужа на моего клиента. По моему совету он изменил имя, и его невеста стала говорить с матерью о своем женихе, употребляя другое имя, которое нравилось ее матери. Ее мать стала относиться к этому юноше, как к совершенно другому человеку, так как для нее он действительно стал другим человеком”.

У садовника, который по совету Тойча также изменил имя, впоследствии радикально изменилась жизненная ситуация. “Этот парень хотел сменить род занятий, найти для себя что-нибудь более захватывающее, - вспоминает Тойч. - Он ассоциировал имя “Рон” с очарованием и софистикой. Его успех частично объясняется тем, что изменение имени послужило сильным толчком в направлении изменения всего его поведения”.

Юридическое оформление нового имени или публичное его объявление не являются важными факторами, по мнению Тойча. “Если вас зовут Фил, и у вас возникли сексуальные проблемы с женой, не обязательно делать так, чтобы с утра, перед уходом на работу, она звала вас Фил, а по возвращении домой - Льюис. Достаточно, если

вы сами думаете, что вы - Льюис, и что вы - прекрасный любовник. И ваше поведение будет говорить само за себя”.

Похоже, большинство клиентов Тойча совмещают стремление к пониманию самих себя и желание овладеть методами осмысления результатов, которые они непосредственно видят. Но есть человек, который не похож на большинство клиентов Тойча. Это адвокат по вопросам травматизма с Беверли Хиллз, который прибегает к помощи Тойча каждую неделю, чтобы лучше понимать людей для повышения эффективности работы в суде. Не называя своего имени “по профессиональным соображениям”, он с увлечением рассказывает о пользе сотрудничества с Тойчем. “Сейчас без него я не взялся бы ни за одно дело, - говорит юрист. - Недавно у меня был случай: 14-летний парень на мотоцикле своего 18-летнего друга стал причиной несчастного случая. Тойч смог объяснить, что этот парень захотел покататься на мотоцикле по причине генетической предрасположенности для того, чтобы произвести впечатление на своего отца. На основании этого я выработал линию защиты и выиграл процесс. Именно Тойч помог мне убедить присяжных”.

Система Тойча является сплавом решительной приверженности идее того, что психологическое поведение фиксируется индивидуально унаследованным генетическим кодом ДНК, и веры в возможность изменения поведения, которое задается программой кода.

“Генетический код не будет определять ваше поведение, если вы хотите это поведение изменить, - говорит Тойч. - Но вы должны понять свою природу, свое начало перед тем, как стать способным что-либо изменить. В противном случае вы будете снова и снова оказываться на том же старом поле боя”.

*Дэвид Леез, журнал “Behavior”,
Лос-Анджелес, октябрь 1983 г.*

“Генетика, а не воспитание - ключ к темпераменту”, - гооврят исследования

В субботу, 19 февраля 1994 года, в Сан-Франциско, на заседании Всеамериканской ассоциации научных достижений (the American Association for the Advancement of Science), были представлены результаты нескольких научных программ, доказывающие, что именно

генетика, а не воспитание определяют характер и темперамент детей.

Ваш ребенок пуглив и застенчив? Робок? Боится встреч с новыми людьми, боится пробовать новую пищу или ходить в незнакомые места? Эти детские страхи и черты характера могут быть встроены в такие же генетические инструкции как и те, которые определяют вес, цвет волос или предрасположенность к заболеваниям - новые доказательства этого были представлены в субботу, 19 февраля несколькими группами исследователей на ежегодном заседании Всеамериканской ассоциации научных достижений.

Хотя исследователи и не обнаружили прямой связи генетики с поведением человека, их работа показывает, что поведенческие особенности связаны с биологией человека и являются врожденными, а не приобретенными в процессе воспитания.

“Очень многие американские родители считают себя виноватыми в том, что их 5-летний ребенок пуглив и застенчив, - сказал физиолог Дж. Каган из Гарвардского Университета, представивший результаты своих исследований по генетике запуганных, заторможенных детей. - Новые исследования снимают этот тяжкий груз вины”.

Эти дискуссионные исследования, в которых изучалась генетическая заданность поведения человека и его характера, - манящий намек из будущего, в котором ученые смогут иметь биологические и химические “метки” для классификации наследуемых характеров, темпераментов и настроений, от грусти и отвращения до изумления и благоговения. Если эти результаты будут подтверждены другими исследователями, они окажут серьезное влияние на педагогику и психотерапию.

Составляя карты мозговой деятельности детей и взрослых, исследователи из университета Мэриленда выделили набор устойчивых волновых картин (энцефалограмм), которые они могут использовать для предсказания, какой тип характера ребенок приобретет и сохранит. Суетливые, нервные, неугомонные дети демонстрируют характерные энцефалограммы правого полушария мозга.

“Эти дети с наибольшей вероятностью вырастают боязливыми, запуганными и позже, в своей взрослой жизни, застенчивыми и робкими, - сказал Натан Фоке, профессор из Мэриленда, который

провел это исследование. - Мы хотим сказать, что когда ребенок становится личностью, он не начинает с чистого, листа”.

Ученые из университета Висконсина в Мэдисоне представили результаты другого эксперимента, показывающие, что такие особенности, как боязливость, утомляемость и неудачливость с гораздо большей вероятностью обусловлены генетически унаследованными характеристиками, чем такие более позитивные качества, как уверенность, удачливость и сила воли.

Изучив 700 пар близнецов, воспитывавшихся раздельно, ученые из университета Висконсина получили доказательства того, что по крайней мере в раннем детстве эти черты характера больше определяются биологией (наследственностью), чем тем опытом, который дети приобретают вместе со своими братьями и сестрами.

Ученые подчеркивают, что жизнь просто делает некоторых детей нерешительными. Приобретаемый жизненный опыт способствует тому, что одни люди становятся более осторожными и нерешительными, чем другие. Однако, - говорят ученые - у очень многих людей такие черты могут быть обусловлено химией их мозга, заложенной при рождении.

“Человеческий мозг содержит по крайней мере 150 различных химических соединений, - говорит Каган. - Мозг каждого человека содержит их в разной концентрации - миллионы различных типов сочетаний. Они определяют стереотипы деятельности мозговых нейронов”.

Гипотеза о наследуемом характере структуры мышления личности являлась предметом горячих дебатов в последнее время. Предыдущие исследования раздельно воспитывавшихся близнецов, их личностных и поведенческих сходств и различий, показали, что гены, наследуемые детьми, ответственны не только за физическое развитие, но также и за их эмоциональные и интеллектуальные склонности. Эти исследования не вполне завершены, и многие ученые расходятся во мнениях относительно объяснения полученных результатов.

Уже несколько раз в прошлые годы ученые объявляли об открытии гена, ответственного за контроль над возникновением некоторых психических заболеваний, таких, как шизофрения или маниакальная депрессия, однако затем, после проведения

дополнительных исследований, были вынуждены отказаться от объявленных выводов.

Вполне вероятно, что при дальнейшем изучении этой проблемы может выясниться значимость других влияний генетического кода. Например, несколько экспериментов показали связь между гомосексуальностью и геном в X-хромосоме. И совсем недавно обнаружена связь редко мутирующего гена с семейной предрасположенностью к агрессивности и необузданному поведению.

Многие исследователи подчеркивали свою убежденность в правильности поисков доказательств важности наследственности в формировании эмоциональных особенностей человека, отмечая, что окружающая детей обстановка и воспитание играют важную роль в усилении или ослаблении врожденных эмоциональных наклонностей.

Исследования показали, что нет различий в том, как наследуются тенденция к робости, пугливости и боязливости, у мальчиков и у девочек. Однако, мальчики, как говорят ученые, похоже, чаще отбрасывают эту врожденную робость, возможно в ответ на давление социальной среды.

“Очень многие, но не все, личностные характеристики, примерно от 40% до 60%, обусловлены генетическим кодом, - говорит Н.Э. Голдсмит, психогенетик, проводивший исследования в Висконсине. - Однако было бы заблуждением полагать, что то поведение, которое унаследовано генетически, не может быть изменено в течение жизни человека”.

Другие ученые полагают, что родители и разработчики педагогических систем и приемов воспитания переоценивают свои возможности по изменению личности ребенка. “Обстановка в семье - вовсе не решающий фактор, способный определить развитие ребенка в каком-то направлении, - говорит Дэвид Роу из Института Семьи и Потребительских Ресурсов при университете в Аризоне, изучающий генетическое происхождение беспокойности, неуравновешенности и гиперактивности. Он считает, что любящие и спокойные родители не могут сделать своего боязливого ребенка более смелым, точно также, как очень активные родители не сделают своего вялого, апатичного отпрыска более активным.

*Роберт Ли Харт, научный обозреватель “
Los Angeles Times”, 20 февраля 1994 г.*

Отзывы читателей

“Я очарован возможностями, которые предоставляет ваша книга. Я прочел более сотни книг этой тематики, но только в вашей нашел удовлетворившие меня объяснения и доказательства. Мне очень нравится ваша работа. Я люблю вас обоих и думаю, что вы - великие люди”.

Диктор Келли Гума, Буэнос Айрес, Аргентина.

“Ваша книга дала мне уверенность в том, что я, наконец, смогу воплотить свои мечты в жизнь”.

А.М. Торонто, Онтарио, Канада.

Ваша книга - лучше всякого лекарства. Она реально изменила мою жизнь”.

Д.П., Нью-Йорк 10001.

“Моего психолога доктора Шейлу Фишер из Университета в Кливленде, настолько впечатлила ваша книга, что она попросила купить для нее 4 экземпляра. Пожалуйста, вышлите их в мой адрес”.

В.К., Аллиэнс, Огайо 44601.

“Это, без всякого сомнения, наиболее важная и полезная книга из всех, когда-либо попадавших в мои руки. Никакая другая книга не оказала столь решительного влияния на мою жизнь и работу, не изменяла, не перестраивала и не направляла в новое русло все мои знания и навыки, как эта”.

Р.Х.Ф., Нью-Йорк, 10003.

“Ваша книга помогает всем и каждому, кто находит время прочесть ее и применить ее идеи”.

Дж.С.Ф., Анахайм. Калифорния 92805.

“Ваша книга - выдающийся “рецепт” жизни. Она дала мне больше знаний и понимания, чем все годы моего обучения”.

М.М., Лос-Анджелес, Калифорния.

“Я не могу найти слов, чтобы выразить вам свою благодарность за книгу. Она действительно изменила мою жизнь к лучшему”.

Миссис С.С., Солома, Калифорния 95476.

“Ваша книга помогла мне, как работнику армии Спасения, оказать помощь и поддержку многим отчаявшимся людям”.

Миссис Э.Н., Санта-Круз, Калифорния 90028.

“Ни одна книга из прочитанных мною ранее не несла так много существенного... не была столь изумительно лаконична... не впечатляла меня в такой степени”.

Б.С., Дэнвил, Иллинойс 61832,

“Ни одна из прочитанных мною книг, посвященных этой же проблематике, не может сравниться с вашей. Она удаляет все загадки и делает все кристально ясным”.

Миссис В.Дж. С., Сиэти, Вашингтон 98155.

“Люди, которым я одалживала вашу книгу, так и не вернули ее. Это хороший знак: значит, они так же благодарны ей, как и я”.

Л.Р.Л., Сан Бруно, Калифорния.

“После Библии ваша книга - одна из наиболее глубоких, полезных и значительных книг из всех, прочитанных мною. Я прочла много книг-руководств по совершенствованию, изучала психологию, но именно ваш метод проникает в самую суть”.

Миссис Дж.Е., Висконсин 54241.

“Ваши исследования и результаты вызвали у меня большой энтузиазм. Университетские курсы, которые я посещаю, обычно говорят, что поведение - это продукт вашего окружения, и генетика ничего не может с ними сделать”.

Д.Л.Б., Антиго, Висконсин 54409.

“Мой босс считает вашу книгу безусловно лучшей из всех когда-

либо написанной по этой тематике; он требует, чтобы ее прочел каждый новый служащий нашей компании”.

Дж.С. “Краути Риэлтере “, Монтерей, Калифорния 93940.

“Ваша книга чудесна. Я не могу в полной мере выразить свою благодарность за ту колоссальную помощь, которую она мне оказала. Вы внесли замечательный вклад в процветание всего человечества”.

К.Э.Х., Гринбраз, Калифорния.

“Ваша книга просто потрясающая. Я прочел ее несколько раз, и всякий раз она мне кажется все лучше”.

Дж.В., Бронкс, Нью-Йорк 10467.

“Вашу книгу нельзя даже сравнивать с тем, что обычно стоит на книжных полках. Это действительно луч, рассекающий тьму”.

С.Е.Х., учитель, Колумбус, Огайо 43224.

“Я с исключительным удовольствием прочел вашу великую книгу. Как человек, изучивший множество книг в этой области во время работы с доктором Ч.Клементом Стоуном, я могу абсолютно искренне сказать, что ваша книга - лучшая”.

*М.С., Страховая компания
Америки, Чикаго, Иллинойс.*

“Красота вашей книги - в вашем научном подходе к предмету. Вас можно назвать Уилбиром и Орвиллом Райтами в области полетов разума”.

Капитан Р.А.Б., Сан Франциско 95308.

“Ваша книга оказала на нас огромное впечатление, мы хотели бы принять участие в ваших семинарах и частных консультациях”.

*Е.Л., Школа Дэйла Карнеги,
Бэтон Роуж, Лос-Анджелес 70821.*

“Ваша Книга оказала мне огромную помощь”.

Гизела МакКензи.

“Эта книга - одна из наиболее выдающихся книг подобного рода из всех, когда-либо написанных. Можно ли приобрести 20-30 экземпляров?”

Консепт Тэрапи Институт, Фитсбэри, Массачусетс.

“Ваши книги побудили нас создать организацию, которая помогла бы донести ваши идеи до возможно большего числа людей. Они - как маяк, рассекающий тьму”.

Дж.Д., Голден Гров, 5125, Австралия.

“Что особого можно сказать об этой книге? Очень многое, в основном о ее теме и о том, как эта тема трактуется. Тема эта, как видно из заглавия - счастье, и то, что нам следовало бы знать о нем. Очевидно, что счастье имеет много трактовок. Одна из возможных трактовок - это собственно свобода, не политическая, а личная, свобода сама по себе. Для нас это особенно интересно, поскольку мы и наша страна - Индия - накануне празднования 25-ой годовщины своей национальной свободы... Авторы написали книгу, интересную по теме и пронизанную высоким духом. Короче говоря, это именно та книга, которая должна быть прочитана всеми, включая перегруженных и уже не воспринимающих чужие тексты литературных редакторов”.

*М.Д.Джеффет, Главный редактор журнала
“Миррор “ (Бомбей, Индия).*

“... Я думаю, что следование советам доктора Тойча принесет людям много хорошего, потому что они, собственно, заставляют человека думать и анализировать свои жизненные ситуации по аналогии с жизненными ситуациями своих ближайших родственников. Значит, всегда можно найти выход из жизненного тупика и психологических стрессов”.

Нина Матвеевко, Москва.

“Работа доктора Тойча произвела впечатление исключительного мастерства, показалась в высшей степени эффективной и качественно отличающейся от многих направлений в психотерапии”.

Валентина В., психолог, Москва.

“После семинара доктора Тойча многие вещи я стала оценивать и анализировать по-другому. Как и обещал доктор Тойч, я действительно меняю свою жизнь к лучшему”.

*Надежда Т., город Печора,
Республика Коми, Россия.*

“Когда я была маленькой, мои родители всегда говорили мне, что невозможно найти ответы на самые серьезные вопросы, которые поставит передо мной жизнь. Но они, к сожалению, ничего не знали о Джозел и Чампионе Тойчах”.

Лаура Пеглер, продюсер, Нью-Йорк, США.

“То, что меня волновало всю жизнь, было решено в течение одного часа!”

Федор Т., врач, Украина.

“Семинар помог мне больше узнать о некоторых понятиях и идеях, которые раньше я считала мистическими, но которые, в чем я совершенно уверена сейчас, вовсе не являются мистическими”.

Шарон Эшер, Лос-Анджелес, США.

“Если бы я прочла эту книгу раньше! Сколько ошибок, обид, горечи можно было бы избежать...”

Людмила Баранова, Мурманск, Россия.

“Семинар порастил своей глубиной и результативностью, помог по-другому посмотреть на свои проблемы и осмыслить их”.

Лариса К., Рязань.

“Доктор Тойч ведет семинар мастерски... Мне кажется, я смогла выстроить стратегию своей жизни...”

*Надежда М., преподаватель психологии,
г. Камень-на-Оби, Россия.*

“Живой и острый взгляд доктора Тойча на проблемы участников семинара, блестящая память и мгновенное видение результата - вот что поражает на семинаре. Как всегда, не хватает времени. Хотелось

бы, чтобы семинар длился и длился...”

Людмила С., научный работник, Москва.

“Лично для меня эта уникальная, удивительная книга была ценнейшим приобретением, которые открыло мне глаза на многие явления, дало совершенно новые взгляды на жизнь, ответило на долго мучившие меня вопросы”.

Соелмаа Энхбат, Улан Батор, Монголия.

Содержание

От автора	3
Предисловие	4
Краткая предыстория	6
Введение	13
Часть первая.	
Задумайтесь о своем сознании	16
I. Функции разума	16
1. <i>Сущность</i>	16
2. <i>Применение</i>	18
3. <i>Эффект веры</i>	22
II. Индивидуальное сознание	24
1. <i>Определения</i>	24
2. <i>Сознание и причина</i>	26
3. <i>Познание</i>	27
4. <i>Воздействие окружения</i>	28
.....	35
5. <i>Жизненные паттерны (модели)</i>	35
6. <i>Изменение сознания</i>	39
7. <i>Использование в бизнесе</i>	44
8. <i>Мозг и интеллект</i>	45
.....	45
III. Групповое сознание	45
1. <i>Семья</i>	45
2. <i>Спорт</i>	46
3. <i>Производство</i>	47
4. <i>Успех</i>	49
5. <i>Безопасность</i>	49
IV. Всеобщее сознание	52
1. <i>Сознание как континуум</i>	52
2. <i>Динамика сознания</i>	58
3. <i>Принцип завершения цикла</i>	60
4. <i>Контроль над поведением</i>	67
5. <i>Другие применения</i>	69
6. <i>Международные отношения</i>	70
7. <i>Авиация и космос</i>	71

V. Выводы	74
Часть вторая.	
Повысьте свое сознание.....	98
I Введение	98
II. Основные принципы	99
1. Считайте себя удачливым.	99
2. Не уклоняйтесь от принятия решений	100
3. Любите себя (или, по крайней мере, постарайтесь себе нравиться)	105
4. Любите других (или по крайней мере постарайтесь, чтобы они вам нравились)	108
5. Считайте все достижимым	117
6. Рассматривайте все события как благоприятные	118
7. Доводите начатое до конца	122
8. Живите широко, позволяя себе излишества	124
9. Не идите на компромиссы	128
10. Не делитесь ни с кем сокровенным.....	130
11. Не оправдывайтесь	133
12. Отстаивайте свои права	138
13. Контролируйте услышанное	143
14. Будьте терпеливы	148
III. Итоги	152
Вместо послесловия о книге и авторах	157
“Теперь сожмите свои гены”	158
“Генетика, а не воспитание - ключ к темпераменту”, - гооврят исследования	166
Отзывы читателей	170

Джоэл Мари Тойч, Чемпион К. Тойч ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ

Применив законы природы к человеку, доктор Чемпион К. Тойч и Джоэл Мари Тойч создали уникальный и высокоэффективный метод, описанный в этой книге. С помощью этого метода они показали людям самого разного возраста из самых разных сфер деятельности - бизнесменам, юристам, медикам - как достигать поставленных целей, как заменить нежелательные привычки и модели поведения на желательные, как развить в максимальной степени свои физические и умственные способности, что не удавалось методам традиционной медицины, психиатрии и психологии.