



**СЕРИЯ
«ПРАКТИЧЕСКАЯ КАББАЛА»**

Дмитрий Невский

72 Принципа Каббалы

72 Деструктивных подхода к жизни



Медк©в С.Б.

Москва

УДК 133.4
ББК 86.41
Н40

Серия
«ПРАКТИЧЕСКАЯ КАББАЛА»

Невский Дмитрий
Н40 72 Принципа Каббалы, или 72 Деструктивных подхода к жизни / Д. Невский. – М.: Издательство Медков С. Б., 2020. – 352 с.
ISBN 978-5-906891-51-8

Эта книга является продолжением серии «Практическая Каббала» и представляет собой иную грань книги «72 Демона Каббалы, или 72 Духа Лемегетона», в которой были описаны практические – магические и эзотерические схемы взаимодействия с 72 Духами Каббалы. «72 Принципа Каббалы, или 72 Деструктивных подхода к жизни» – это тоже практическое, но морально-поведенческое, событийное описание схем взаимодействия. Книга позволит шире взглянуть на Принципы зла или деструктивные принципы личности, в чем-то поспорить с автором, но, безусловно, расширить свой багаж восприятия окружающего мира.



ISBN 978-5-906891-51-8

© Д. Невский, текст, 2020.
© Издательство Медков С. Б.,
оформление, 2020.

ВСТУПЛЕНИЕ

Вполне возможно, что те, кто читал книги «72 ключа к успеху и процветанию» и «72 Гения каббалы», задались таким вопросом. В первых двух книгах описан «светлый» мир, или мир создания. Но ведь есть и «темная» сторона этого мира?

Да, в Системе мира абсолютно все образует так называемую гармоничную целостность. Как есть 72 Гения, так есть и 72 Демона (Духа), суть которых раскрывается не в созидательной, а в деструктивной природе нашего мира. Или, если выразаться проще, есть «добро» и есть «зло».

«Добро» описано и изучено в том виде, в каком оно применимо в реальной жизни. А как обстоят дела со «злом»? Почему ему не уделили внимание? Возможно, сокрытие информации в состоянии убережет вас от совершения поступка и, как следствие, убережет вас от зла?

Вполне возможно и даже вероятно. Кроме одного важного факта. Зло, равно как и Добро, или Гении, равно как и Духи, – структурные проявления нашего мира. Они существуют независимо от того, верим мы в них или нет, знаем ли мы об их влиянии или только догадываемся. Не случайно проявления 72 Сил-Гениев были возведены в понятие «Законов» – то есть механизмов, имеющих свои правила, нормы, принципы и следствия. То же происходит и с Духами (Демонами): они представляют собой Силы влияния, которые имеют вектор, противоположный тем влияниям, которые оказывают Гении, но тем не менее также существуют независимо от мнения и суждения человека на их счет.

Какую мысль я пытаюсь донести до вас? – Никакой! Не в смысле того, что есть добро и есть зло, но есть мир, в котором присутствует множество Сил, не зависящих ни от нашего понимания, ни от суждения, ни от морально-нравственной оценки этих Сил. Они такие, какие есть. Они действуют так, как определено природой. Есть волки – злые, коварные и агрессивные. Есть



зайцы – милые, добрые и пушистые. Волки едят зайцев. И это факт. А все остальные эпитеты – позитивные и негативные – все это наше отношение.

Именно этот постулат я и хочу донести до вас: мир не требует вашей оценки, равно как и то, что мир не меняется в зависимости от симпатий или антипатий людей. Он такой, какой есть, и подобное исходное отношение должно позволить вам увидеть и «хорошие», и «плохие» элементы этого мира.

Теперь о книге. Она является практически-поведенческим рассказом о том, какими Силами обладают 72 Духа и как их влияние проявлено в нашем мире. Но повторюсь: это не рассказ о «зле», не рекомендации к поступку или не предложение ограничить этот поступок – это рассказ о том, что есть в нашем мире и что оказывает влияние на наши мысли и действия.

Вполне возможно, что некоторые «злые» проявления будут выглядеть несколько оптимистично. Но важно понимать, что понятие «зла» не всегда применимо к описанию процесса. Несмотря на то, что «злая» лопата разрушает почву – она прежде всего вскапывает ее, чтобы можно было посадить семена, которые дадут всходы. Так же и с «деструктивными» Силами: они – часть природы нашего мира, часть, которая участвует в различных процессах.

Посему надеюсь, что вы не воспримете этот материал как «гимн злу», поскольку этот материал в первую очередь стоит воспринимать как «описание зла» – а все остальные оценки, которые вы будете давать этому материалу – симпатии/антипатии, приятие или неприятие – все это будет личным и сугубо индивидуальным отношением к мыслям, изложенным автором.

Возможно, для некоторых читателей материал книги покажется «простым» и даже банальным. Мол, все это известно и все это понятно. Что толку?

Толк! Прок! Выгода! Практическая составляющая! – именно эти идеи-стремления заключены в структуре книги. Там есть идеи, мысли, мнения, которые подлежат осознанию, трансформации или простому неприятию – созданию, формированию или укреплению внутренних личностных форм. И тот, кто скажет, что у него «все в порядке», сильно лукавит. Доказать?

Если вы держите в руках эту книгу и читаете эти стоки, вам нужна информация. И причин у этой вашей потребности только две. Первая – просто расширить багаж знаний, так сказать, «утолить абстрактную информационную жажду». Вторая – наличие неоднозначных ситуаций, задач и даже проблем, которые вы не можете пока решить. То есть жажда уже не абстрактная – вам нужен ресурс, который позволит вам как минимум понять, а как максимум исправить привычный ход вещей.

Вот и получается, что вам все-таки что-то НУЖНО. Поймете ли вы это и сможете извлечь зерно ответа из базиса информации – ответ вы найдете, изучив эту книгу до конца. Именно изучив – интерполировав мысли автора на события своей жизни и сделав выводы, корректировки и наметив новые планы. А в ином случае этот материал – не более чем чтиво, которое можно смело выбросить, не начав изучать. А лучше оставить на полке для того, кому оно действительно нужно.

Материал, данный в этой книге, является идейно-практической стороной книги «72 Духа Лемегетаона, или 72 Деструктивные силы», содержащей только практический магический материал. Здесь же практика иного рода – житейская, событийная – практика, которую можно «пощупать» в событиях и увидеть в процессах. А еще прикоснуться к влиянию каждой из приведенных Сил-Демонов и увидеть воочию свои сильные и слабые места – увидеть те составляющие своей личности, которые будут взаимодействовать с Силами в процессе работы с ними.

А без «работы»? То есть без применения магических практик? А ничего не измениться! Эти Силы, равно как и их влияния, представляют часть нашего мира, которая не реагирует на принятие или отрицание – она просто есть как данность.

Описание Принципа

Слово «принцип» в перевод с греческого означает первопричину или первоисточник, на основании которого могут быть созданы последующие выводы, механизмы и законы.

72 Духа, описанные в книге «Лемегетон, или Малый ключ Соломона», изложены не по характеристикам и описаниям персон-Сил, а по механизмам их проявления в человеческом мире – в поступках, событиях, суждениях и иных поведенческих формах.

Свое название «Принцип Зла» они получили в первую очередь потому, что все эти явления БЫЛИ, ЕСТЬ и БУДУТ (по крайней мере, в обозримом будущем) деструктивными (или злыми) в человеческой природе, а вернее, в оценке этой природы со стороны общества.

Со «злом» ведется «борьба», оно подлежать порицанию, о нем неудобно говорить, и тем более никто открыто не скажет об «позитивной» природе описанных принципов. Но, несмотря на полное отрицание и неприятие, они продолжают свое существование.

Не верите? Но ВСЕ Принципы известны. По отношению ко ВСЕМ принципам сформировано отношение, а главное – существуют «методы борьбы». Другими словами – Принципы Зла есть, они есть в человеке, и несмотря на его мнение, желание и отношение, человек использует прямую Силу Принципа Зла или сопротивление этому принципу в любой, абсолютно любой жизненной ситуации.

Принципы Зла в какой-то мере напоминают человеческие пороки. Но Порок – форма поступка или реализации. Принцип – то, что лежит в основе Порока, позволяя ему реализовываться.

Давайте изучим и обсудим все Принципы зла, значения которых возникли на основании влияний 72 Духов (Демонов). Изучим прежде всего для того, чтобы видеть саму природу человека, состоящую не только из приятного вида и симпатичной улыбки, но и запаха человеческого пота и вида множества выделений и испражнений человеческого тела, которые редко вызывают положительные эмоции. Но все они, несмотря на наше отношение, являются частью человека.

Принципы Зла я буду описывать в рассуждениях, стараясь понять и продемонстрировать ту движущую силу, которая стоит за реализацией каждого Принципа. И рассмотреть как можно более беспристрастно – с позиции «Если это сформировалось в человеке, то какой практический смысл может быть заключен в этом?».

Не польза, не благо, не добро – нет. Просто механизм, который реализуется и несет в себе влияние.

ПРИНЦИП ЖАЛОСТИ

Может показаться, что Жалость в какой-то мере является антагонистом Равнодушия. Мол, если жалеет, значит, не равнодушен, значит, испытывает какие-то эмоции по отношению к другому человеку или ситуации.

Но в то же самое время к своему удивлению мы можем узнать, что Жалость является деструктивной составляющей. По сути, это обман – иллюзорная оценка другого человека, которая включает в себя и пренебрежение, и снисхождение. То есть, если судить по мере общедоступной оценки: жалеем – значит, активно искажаем восприятие человека, прежде всего тем, что завышаем свою роль или свое влияние в ситуации.

Но прежде чем «копать глубже», предлагаю рассмотреть, какие виды жалости присутствуют в нашем мире.

Жалость к себе

Жалость к себе – одна из наиболее распространенных реакций, которая может сопровождать такие процессы, как «наказание» или «внешнее давление обстоятельств». Или, если говорить чуть проще, – мы попали в затруднительную ситуацию (или заболели) и не можем найти выход из этой ситуации. Ситуация нас «связала», поставила в неудобное для нас положение и, ощущая и оценивая это состояние, мы жалеем самих себя.

Первое, что бросается в глаза в подобном описании процесса, – внутренняя оценка происходящего. И не важно, чем она вызвана, – она происходит помимо нашей воли, затрагивая прежде всего неосознанную часть восприятия мира.

Мы ЧУВСТВУЕМ – именно чувствуем – что происходящее несопоставимо с тем, что происходит с нами. Отчасти это иллюзия – наша оценка субъективна, и никто не предполагает, что мир идеален. А с другой – нашего объективного восприятия недостаточно для того, чтобы понять ВСЕ происходящее. Вот и возникает состояние, которое нередко сопровождается вопросом: «За что?!».

Жалость к другим

И если, оценивая себя, мы не вводим в ситуацию никого, кроме данных, основанных на личном восприятии, то, оценивая других, мы применяем несколько иной принцип – помимо оценки срабатывает и «эффект восприятия».

Что это за эффект? Для того чтобы что-то увидеть, почувствовать, осознать, нужно ПРИНЯТЬ информацию из окружающего мира. Согласитесь, вы не переживаете о том, чего нет. Именно на стадии восприятия и происходит основная работа.

Вы видите что-то, но воспринимаете не так, как есть на самом деле, а так, как ВИДИТЕ или готовы воспринять.

Например, над окровавленным телом мужчины стоит женщина с ножом в руке. Мужчина корчится от боли – нам его жалко.

А теперь «переместимся» во времени минут на 5–10 назад. И вот уже перед нами мужчина, который душит женщину – допустим, в приступе гнева. И она, стараясь сохранить жизнь, бьет его ножом в живот. А теперь кого жалко?

Жалость, а вернее, факторы жалости, представляют собой оценку СУБЪЕКТИВНЫХ данных, которые мы получаем из окружающего мира, используя наше восприятие. Оценка может быть разной, но в данном случае она сводится к выводу о «несправедливости» события – мы так считаем.

Давление жалости

Понятно, значит, жалость – это плохо! – такой вывод напрашивается сам собой.

Но мерить процессы, ориентируясь только на «хорошо» или «плохо», – значит терять связь с реальностью. Ведь и сама жалость ориентируется на это понятие – стремление поставить оценку ситуации и... и совершить определенные действия.

Да, именно действия. Сама жалость – это катализатор поступка. Как в случае «саможалости» – это побудитель к бездействию. Так в случае жалости к другим – это элемент мотивации: помочь, поддержать или просто проявить эмоциональное участие. И ВРОДЕ БЫ становится легче. Или не так?

По сути, именно так. Жалость, в первую и главную очередь, стремится облегчить состояние человека. Жалеете другого – ему

легче, как минимум эмоционально, – он не один в этой сложной ситуации. Жалеете себя (за неимением того, кто пожалеет вас) – и вроде легче – вы ослабляете давление процесса.

Так? – Не совсем. Не важно, что вы делаете, чтобы «снизить» давление ситуации. Самое важное в процессе – это как раз сам фактор давления. Ваша реакция говорит о том, что ЭТО НЕПРАВИЛЬНО – неправильно то, что происходит с человеком (или с вами). Но давление или бессилие (фактическое или умозрительное) не позволяет вам выйти из ситуации.

Итак. Жалость – следствие или информатор давления, которое оказывается на человека.

Причины давления

Причин как частных проявлений ситуации может быть множество. Это не важно – пока не важно. А самой главной составляющей в причинности давления является механизм, который описан в Законе Кармы, – каждое действие порождает противодействие, обратное по влиянию и равное по силе.

Другими словами, человек что-то сделал неверно, неправильно, некорректно – его «наказали» – наказала жизнь или наказала ситуация. Так, в примере с окровавленным мужчиной он создал угрозу для жизни и здоровья другого человека, за что и поплатился.

Но таких «плоских» ситуаций, где причина и следствие очевидны, не так много. А большая часть «жалких» процессов не выглядит столь очевидно. Но эта неочевидность не отменяет действие закона.

И что тогда? – Тогда стоит БЕЗДЕЙСТВОВАТЬ в аспекте, вызывавшем жалость, – а именно это и побуждает жалость к себе: сиди и ничего не делай – страдай. И копайся в ситуации – то есть думай над тем, как попал в такую передрагу. И это тоже отработано в механизме события – человек, жалея себя, копается в своей голове, в событии, и старается найти ответ. Важно, чтобы ответ был ПРАВИЛЬНЫМ, а не удобным.

Унификация Закона или Уловка?

А как же действия других людей в контексте жалости? Получается, что, жалея и помогая другим, мы как бы нивелируем действие Закона. Значит, неверно помогать другим?

А вот тут начинается самое интересное. Мы, от природы и от Закона, являемся социальными существами. Мы живем среди себе подобных, и многие процессы нашей жизни неотделимы от процессов, происходящих в жизни окружающих нас людей.

Что это значит? А это значит, что как мы влияем на них, так и они влияют на нас. Причем это влияние не является дозированным – каждый сам решает, как и каким образом общаться со своими родными или знакомыми. Другими словами, состояние жалости – это не только информация о том, что у кого-то плохо, это информация о том, что в вашей взаимосвязи с этим человеком есть какие-то искажения.

Вам хочется, чтобы его «плохо» стало вашим? – В какой-то мере или степени. Вряд ли? – И тогда вы начинаете думать, как ему помочь. Даже простое переживание или сопереживание, если рассматривать его с точки зрения обмена энергией, облегчает состояние в ситуации.

Но тогда получается: Закон наказал, а вы оспариваете это наказание, помогая «преступнику». А вот здесь нужно учесть еще один фактор процесса.

Человеческий фактор

Человеческий фактор является не только фактором, описывающим связи между людьми, но и фактором, который принимает участие во всех процессах, где есть так называемая «норма общества».

Упростим. Человек идет по улице, поскользывается и ломает руку. В сюжете нет никого, кроме человека и законов вселенной. Или же человек идет по улице, на него нападает неизвестный и избивает его (с целью ограбления или просто по злобе душевной – не важно). В этом случае присутствует человек – присутствует активный человеческий фактор.

С точки зрения Закона, и прежде всего Закона кармы, у обоих сюжетов есть одно неоспоримое следствие – проблемы. Но в одной случае проблемы «создала» ситуация, и размер и вид этих последствий не нормированы. Во втором случае процесс также имеет следствия, но вот «размер» зависит не только от сюжета-события, но и от участника события – он мог ударить сильнее, слабее, в другое место и т.д.,

то есть в процессе появилось такое понятие, как «воля» или «избирательность» влияния. Или, попросту говоря, человеческий фактор.

Нет, человеческий фактор не говорит о том, что ситуация незаконна и тот, кто пострадал, пострадал несправедливо. Но этот фактор как бы разделяет влияние процесса на две составляющих – ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА и ВЛИЯНИЕ ПРОВОДНИКА.

И если с влиянием процесса не поспоришь – факт есть факт, то вот влияние проводника – его мнение, эмоции, суждение – можно и нужно оспаривать.

Подсознательные выводы

К чему нас побуждает жалость? Жалость к себе – к бездействию в данный момент времени и анализу происходящего. Жалость к другим – к объективной оценке происходящего и осознанию размеров влияния на нашу жизнь.

По сути, жалость – это сигнал к тому, что в жизни начало происходить что-то не так, как нужно и как вам хочется, и что с этим нужно что-то делать – как минимум осознать. И тогда получается, что жалость, при верном и правильном применении, информирует и оберегает (от необдуманных шагов), но не ограничивает человека в целом. Не ставит его в зависимость от состояния: само состояние – итог действий.

Испытав чувство жалости, используйте постулат однозначного вывода: предположим, я заслужил то, что происходит со мной. ЗАСЛУЖИЛ! Чем и в чем?

Это не значит, что вы сразу получите ответы и понимание. Но вы получите возможность искать ответы, доказывая ПРАВОТУ события, а не собственную. С событием невозможно спорить, но при этом последствия, к которым привело события, можно и чаще всего нужно минимизировать или даже использовать с выгодой.

То же и по отношению к другим. Жалость – побуждение к участию и помощи. Но вид, форма и размер помощи определяются ТОЛЬКО вами!

ПРИНЦИП ЗЛОПАМЯТСТВА

Если мы посмотрим на определение «злопамятства», существующее в обиходе, то заметим, что прежде всего это определение содержит следующую формулировку: «помнить о зле, нанесенном человеку, и испытывать острое желание отомстить или отплатить обидчику». А если использовать в качестве опоры выражение Ницше: «Злопамятство – это воображаемая месть рабов, которой они пытались компенсировать свои страдания», – то мы придем к одному очень интересному выводу, а именно – к тому, что ЗЛОПАМЯТСТВО ВТОРИЧНО.

Злопамятство вторично

Наше недовольство, наше стремление отомстить (отреагировать) на действие, совершенное в отношении нас, тесно связано с ситуацией, в которой произошло событие. Мы не помним «зла», которого нет, – мы помним «зло», которое мы считаем таковым.

Вспомните любую ситуацию, в которой кто-то доставил вам неудобство, создал проблему, причинил вред. Вы вспомните не только персону, которая совершила это действие, – вы вспомните сюжет – событие, в котором происходило действие. И если обратите внимание на ситуацию, то заметите свою реакцию – острое несогласие с тем, что с вами произошло.

А теперь попробуйте задать контраст рассуждениям – поройтесь в памяти и найдите схожие ситуации, в которых вам кто-то создал неудобство. Но ситуации, которые вы «забыли» прежде всего эмоционально – вы смутно помните сюжет, но не испытываете деструктивных эмоций.

Чем же они отличаются? Почему в одном случае память приносит злобу, а в другом – память спокойна?

Злопамятство субъективно

Злопамятство субъективно – сама функция базируется на вашей оценке ситуации и вашей реакции на происходящее. Сравнивая по-

следствия «проблемы», вы автоматически делаете выводы. И в случае с «забытой проблемой» вы говорите: «Не страшно, все пустое!».

А в случае с ситуацией, которая вызывает у вас злость, вы не согласны с той ценой, которую заплатили.

Правы ли вы? – Это очень субъективно. И миллионер, потерявший рубль, может впасть в бешенство. И небогатый человек, потерявший миллион, может рассмотреть эту потерю философски. Кто из них прав? – Они оба правы!

Реакция (гнев, злость, радость, печаль и т.д.) – НАШИ чувства – наши личные и персональные ощущения, связанные с тем или иным влиянием окружающего мира. Так, кому-то жарко, а кому-то холодно. Кому-то душно, а кому-то свежо. Все это – личная оценка, и самое главное – ЛИЧНОЕ ПРАВО на такую оценку!

И субъективизм злопамятства обусловлен прежде всего тем, что ориентирован не только на внутреннюю оценочную базу, которая у каждого человека индивидуальна, но и на размер влияния на эту базу.

Проблема как форма влияния

В мире ничего не происходит «просто так»* – ситуация, которая вторгается в наш мир и формирует влияние, является Силой, которая действует на основании определенного закона. Силой, которая может быть причиной, следствием, фактором влияния ситуации, но которая тем не менее меняет наш мир.

Появление или возникновение влияния Силы в большинстве случаев является корректирующей формой события. Но не в контексте «в этом есть вселенский замысел», а «в этом есть вселенский смысл».

Ударьте кулаком по стене. Ваша сила создала влияние, и стена «отреагировала» на это влияние, создав обратное действие. Вам будет больно? Стена создала проблему? Да, все верно, но не в силу действия «Божественного провидения», а в силу законов природы.

Но это в случае, когда ситуация локальна – то есть тогда, когда в ней кроме вас никого нет. Но если в ситуации появляется человек, то сила, а вернее, ее проводник, участвует в процессе.

* Более подробно эти механизмы описаны в схемах созидания – в книге «72 ключа к пониманию происходящего с нами».

Вспомните старое наказание розгами. Человека клали на лавочку или подвешивали за руки, а затем «палач» лупил его розгами. С одной стороны, жертва «виновна» – она не просто так оказалась на лавочке и подвергнута наказанию. А с другой стороны, не стоит абстрагироваться от фигуры палача – он может бить сильно или слабо, в растяжку, вырывая мясо шматками, или фиксировать удар. Он может бить по-разному, доставляя разное влияние (страдание).

Не важно, почему он бьет так или иначе. Пока не важно. А важно то, что в ситуации присутствуют два фактора: фактор нарушения (за которое страдает человек) и факт корректировки (наказания), который реализуется другим человеком.

Так с любой ситуацией, где есть персона, которая создала нам проблемы. Есть факт «нарушения» – искажения, ошибки и даже преступления – и факт общественного или персонального влияния на процесс. И наша реакция, а именно злопамятность, тесно связана не с первым, а со вторым фактором события – мы не согласны с тем, как именно конкретный человек поступил с нами.

Злопамятство персонально

Злопамятство всегда персонально. Оно направлено против человека или группы людей, которые создали нам проблему. И прежде всего (и в основе нашей реакции) несогласие выражается в том, что они СЛИШКОМ или ИЗБЫТОЧНО реализовали свои возможности.

Ваша внутренняя оценка не согласна с тем, что было сделано. Имеете ли вы такое право? А вот здесь самое главное – это реакция вашего внутреннего мира. Вашему внутреннему миру – вашей оценке реальности и вашим чувствам – НАПЛЕВАТЬ на правоту или не правоту суждения; вы просто реагируете так, как считаете верным.

Давайте вспомним Уголовный кодекс – любую статью, в которой предусмотрено наказание, например от 8 до 15 лет. ОТ 8 ДО 15 – согласитесь, огромная вилка! Да, она обусловлена массой факторов и обстоятельств. Но на самом деле, если рассматривать процесс механически, видно сильное расхождение в реализации наказания.

Поэтому, когда мы реагируем на кого-то, когда испытываем неприязнь к его поступку, мы прежде всего формируем персональное отношение по форме, виду и размеру действий, опуская причинность понятия в анализе.

Злопамятство социально

Еще один фактор, о котором стоит сказать, говоря о злопамятстве, – это так называемая социальная составляющая этого эффекта. Действительно, помимо Законов вселенной или Закона Кармы, которые регулируют процессы в окружающем мире, есть еще и человеческий закон, который стремится компенсировать «недоработки» или «медлительность» Законов вселенной.

Хорошо это или плохо – тема отдельного разговора. Но самым важным в этом случае является сам ФАКТ мнения по отношению к поступкам, заложенный в человеческом обществе. Общество – страна, государство – НЕ ПРОЩАЕТ нарушителя (в том виде и в той форме, в которой существует Закон). Оно всегда реагирует на поступок и даже содержит в себе такое понятие, как «срок давности» – он варьируется в зависимости от проступка человека.

Что это значит? А значит то, что государственные мужи, создавшие наше общество (очень и очень неглупые люди), не только предусмотрели понятие злопамятства в структуре общества, но и попытались его регламентировать. А мы? – Мы, живя в том обществе, в котором живем, соглашаемся с его правилами и нормами.

Злопамятство бесконтрольно

Сама реакция – внутреннее несогласие с формой, видом или размером негативного деяния, изменившего жизнь человека, не подлежит контролю. Вы можете гасить эмоции, выбрасывать из памяти событие, стараться подавить в себе гнев и злость, но все это только отодвинет состояние из видимой и понятной области в глубины вашего подсознания, оставив все на своих местах.

То есть если говорить о злопамятстве, то этой формой невозможно управлять. Но возможно управлять пониманием ситуации. Не примятием! Не согласием! А именно осознанием того, что произошло. По сути, злопамятство – это раздражитель и побудитель к определенным шагам и поступкам.

Злопамятство с отложенным эффектом

Среди факторов влияния вселенной существует множество направленных на формирование побуждения или корректировку поведения человека. Как заболевание создает корректировку поведения человека, так и эффект злопамятства корректирует поведение человека как в отношении поступка, так и в отношении человека, который совершил этот поступок.

Да, злопамятство – видимая и простая форма корректировки. Она требует изучения причины и деталей события. Но есть в ней и «простая польза» – она демонстрирует несогласие с тем, что было реализовано в отношении человека. И никто не говорит, что человек прав в своей несогласии; но если он попытается исправить ситуацию – устранить внутреннее и внешнее несогласие, – он будет работать с предметом, вызывающим злопамятность, тем самым меняя свой внутренний мир.

Не воспринимайте злопамятность к событию или явлению плоско и односложно. Это ваше мнение, которое нужно учитывать. Оно может быть верным, может быть ложным. Но оно ваше, и другого пока нет. Работайте с ним, изучите его, и вы будете познавать свою природу.

ПРИНЦИП ОТРИЦАНИЯ

Отрицание – одна из величин, а вернее, манер поведения человека, при которой человек не хочет, не готов или не может воспринять какой-то факт из реальной жизни. Он не принимает (и не воспринимает) то, что пытаются внести в его жизнь.

Со стороны поведение такого человека выглядит неоднозначно. С одной стороны, каждый имеет право на собственное мнение и право его отстаивать. А с другой стороны, мнение человека может быть ошибочным. И тогда «спор с очевидным» выглядит странно.

Защита

Первое, что приходит на ум, когда мы видим человека, который что-то отрицает, это то, что он защищается – защищает свои взгляды, мнение, свой образ мысли. Слово «нет» – это, по сути, механизм, при помощи которого он говорит «не хочу», «не буду», «мне не нравится» и т.д.

Мир вокруг человека и мир внутри него разделены. Граница этого мира – это схемы восприятия, которыми обладает человек. И границы «защищены» теми принципами и схемами восприятия, которые позволяют быть в безопасности.

Представьте человека БЕЗ таких границ-стражей: что ни скажи, что не попроси – ВСЕ сделает, все посчитает правдой! «Такие люди есть?!» – можете воскликнуть вы. Несомненно! Они вокруг нас – не у всех полностью прочерчены границы, и не все 100% границ находятся под охраной.

Анализ и Суждение

Но спорщик или тот, кто отрицает, делает это не просто так. Он, несмотря на некоторую странность, анализирует (осознанно) и воспринимает (неосознанно) поступающую информацию. Он взвешивает, оценивает и прислушивается к своему подсознанию – активно работает «аналитический центр», который выдает ему нужные данные.

Прав ли он в своей оценке? Верно ли сделал вывод? Объективен ли он? – Бывает по-разному. Но важно здесь не это – а то, что он не огульно говорит «нет», а с определенным основанием. ЕГО мир не готов пустить в себя то, что пришло из внешнего мира. ЕГО мир не хочет, не готов или не может перестраиваться. А если впустить – нужно что-то делать. Причем не всегда понятное и разумное – для него разумное.

Заблуждение

И если отрицание искаженной или недостоверной информации воспринимается весьма разумно, то вот отрицание очевидного (для всех, и прежде всего с позиции рационального) представляется великой странностью.

Небо голубое! – Нет, розовое!

И что тут скажешь?! А что, если ДЛЯ этого человека небо действительно РОЗОВОЕ?

Понимаю, звучит дико. Но ведь есть немало людей, которые любят классическую живопись и на дух не выносят абстракционизм. Или, наоборот, – приверженцы абстракции и явные враги классики.

Но только ли вкусовые пристрастия влияют на подобное поведение?

Рациональность отрицания

Вкусовые пристрастия, художественные предпочтения, образ мысли и принятия решения – все это элементы взаимодействия с окружающим миром, которые предоставляют человеку возможность воспринимать этот мир. Как глаза, уши, как кожа или нос – все они участвуют в схемах восприятия мира, посылая нам те или иные сигналы.

Получив эти сигналы, мы формируем оценку того, с чем столкнулись. Так же и схемы внутреннего восприятия – они предоставляют данные и ДАЮТ ОЦЕНКУ – по сути, вешают бирки «свой» и «чужой», позволяя строить дальнейшие шаги в отношении данных влияний.

Отрицание рационально – рационально относительно мира, в котором живет человек, а не в отношении самого факта сужде-

ния. Отрицающий не всегда прав вообще; он прав в частности – в отношении того, с чем он столкнулся.

Громкость отрицания

Чем «громче», ярче, детальнее отрицание, тем больший конфликт суждения и восприятия оно породило.

Эмоция, которая исходит из человека в контексте отрицания, – это своего рода вычитание энергий влияния и энергий защиты. Чем больше, ярче и сильнее эмоция, тем больший защитный механизм вовлечен в работу (если не учитывать давление, которое оказывают на человека).

Громкость, равно как и детали, ярко и недвусмысленно демонстрирует нам позицию человека. Он практически полностью раскрывается, говоря нам о том, что ему нравится, а что нет.

И самое главное в этом крике – он, равно как и любой наблюдатель, может видеть стражей – личные поведенческие постулаты, с которыми он, или наблюдатель, может работать.

Работа с личными постулатами

Во Франции находится Международная палата мер и весов – организация, которая содержит фактические носители всех мер, весов и размеров. Дюйм, метр, килограмм, унция и т.д. – все это представлено в данной организации, и весь мир синхронизирует свои единицы мер и весов сообразно этим эталонам.

Такая «палата» есть и в каждом человеке – его система мер и весов, которая позволяет ему принимать решения, выносить суждения или просто оценивать происходящее.

Меры не идеальны – субъективны и крайне нестабильны, в том числе из-за эмоциональных факторов (когда взволнованный человек принимает решение, оно менее точное, чем решение, принимаемое в покое). Но других нет, и понять, верна мера или нет, человек может только двумя способами.

Первый способ корректировки – автоматические или безоговорочное принятие того, что ему говорят. Так сказать, все принимать за чистую монету.

Второй – провести ФАКТИЧЕСКУЮ ревизию: убедиться в собственной правоте или неправоте на основании фактического события. Верно – укрепить мнение, не верно – изменить.

Первый способ является самым «мягким» и в то же время содержит немало дефектов – ведь он основывается на ЧУЖИХ мерах и весах. А кто сказал, что они верны?

Второй способ более затратен, поскольку он требует эмпирических действий и обучения на своих ошибках.

То есть и в первом, и во втором случае ошибки возможны. И какой путь выбрать, или какие расходы нести, будет определять сам человек.

Противоречие

Отрицание полезно – в определенной степени и мере; полезно, если оно учит и позволяет развиваться. Но есть и очевидный вред, о котором также стоит упомянуть.

Вред этот – противоречие между суждением и поступком.

Вода холодная и купаться нельзя! – И в тот же момент человек идет и купается.

На ночь есть вредно! – И, дождавшись вечера, он идет и ест.

И это только видимая часть айсберга. В невидимой части все сложнее. Человек, давая таким образом команды и реализуя их в противоречии с собственным суждением, «морочит голову» стражам границы. Они попросту не могут понять, что такое хорошо и что такое плохо.

Утром что-то – хорошо. Вечером это – уже плохо. И так на протяжении массы поступков-событий. Как вы бы поступили, будь вы стражем?

Скорее всего, «плюнули» бы на команды и просто смотрели за тем, что происходит. Так и в человеке – система защиты (а равно и система мер и весов в данной области) просто отключается, поскольку не может существовать в состоянии конфликта.

Впрочем, конфликт остается, он перебирается в область морали и нравственных страданий – так сказать, схем оправдания своего поведения.

ПРИНЦИП ОТРИЦАНИЯ

Подведем итог. Отрицание – видимая часть весьма полезного инструмента по взаимодействию с окружающим миром. Этот инструмент нужно (или желательно) содержать в порядке и ни в коем случае не делать с ним двух вещей. Первое – не переделывать его без осознания. Второе – следовать ему в случае потребности (стремлений души) до тех пор, пока не будут найдены доводы в защиту обратного.

ПРИНЦИП ПРЕТЕНЗИИ

Говоря о Претензии, мы прежде всего подразумеваем претенциозное поведение – поведение, которое сопровождается недовольством и негативной реакцией на окружающие обстоятельства.

«С претензией», «быть в претензии», «высказывать претензии» – наиболее часто встречающиеся высказывания. И наиболее часто порицаемая обществом форма – демонстрация того, что человек неправ. Ты мне еще претензии высказывать будешь?! – Буду!

Суть и форма

Претензия – это осознанная и сформулированная реакция человека на событие, поведение, обстоятельство, демонстрирующая несоответствие его мнению или фактическому положению вещей.

Есть событие – есть оценка – есть реакция в виде неприятия – недовольства или претензии, которая следует за этой оценкой. Так что здесь может не нравиться?

По сути все корректно, если не предполагать, что человек ошибся в оценке ситуации, а произвел объективную и аргументированную оценку. Но часто окружающие в своей реакции на процесс «цепляются» не за суть претензии, а за форму.

Форма претензии, особенно у человека, который не умеет сдерживать свои чувства или не хочет их сдерживать, – яркая. Крик, возмущение, недовольство – все это сопровождает претензию. Но только ли из-за несдержанности так ярко выглядит это проявление?

Нет! Яркость видимых эмоций состоит из двух факторов – умения человека управлять своими эмоциями и дискомфортом, который создала претенциозная ситуация. Грубо говоря, чем больше, тем громче. Но «громче» как раз все портит. Почему? Смотрите далее.

Форма подменяет суть

Форма человеческой претензии – это эмоциональный всплеск, задача которого складывается из двух составляющих. Вернее, из одной, но человек очень хочет совместить и получить максимум.

Первая составляющая претензии, формирующая эмоции, – это дискомфорт, который создала ситуация. Человеку неприятно, человек сигнализирует об этом – вполне закономерная реакция.

Но если «сильно» неприятно, то всплеск очень высокий. А если к этому добавить взвинченность (например, во время спора, или надумывание, которое подливает масло в огонь), то получается, что человек усиливает основную эмоцию другими подспудными составляющими.

Ошибается? Не совсем.

Зачем человек высказывает претензию? – Чтобы высказать свое отношение и оценку.

Зачем он высказывает отношение? – Чтобы иметь возможность его исправить – изменить ситуацию.

Вот и получается, что «крик» большинства претензий – это попытка пойти дальше: **ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС** исправить ситуацию, повлиять на то, что вызвало дискомфорт.

Но «крик», а вернее, давление в процессе – это тоже влияние. И не важно, что оно вторично и появилось в результате первичного искажения. Один поступил некорректно – второй поступает подобным образом, совершая некорректное действие. И получается, что форма -неверно собранная форма, подменяет суть процесса.

Уровни претензии/ Уровни взаимоотношений

Прочитав строки, написанные выше, вы понимаете, что **ЛЮБАЯ** претензия имеет право на существование. Нет, не **ЛЮБАЯ** претензия оправданна – здесь очень многое зависит от точки зрения человека. И если она ошибочна, то и претензия ошибочна. Но человек имеет право рассказать окружающим о том, что он чувствует и как относится к процессу.

Если он прав – получает возможность изменить ситуацию.

Если он неправ – имеет возможность увидеть ошибочность своих выводов.

То есть претензия – это оправданная форма и должна высказываться всегда? – Нет!

Все дело в том, что претензия – а вернее, **ПРАВИЛЬНАЯ** претензия – должна обладать двумя основными качествами – **СЕКТОРОМ** события и **КАЧЕСТВОМ СЕКТОРА** события.

Сектор события – это описание или состояние жизненного процесса или явления, в котором произошла ситуация. Например, Дом супруга – претензия от одного супруга к другому. Или Дом карьеры – претензия от одного работника к другому.

А если ребенок предъявляет претензию родителю? – Некорректно! Это разные сектора – 5 Дом и 4 Дом. Равно как и наоборот – родитель не имеет корректного права высказывать претензии ребенку; критиковать, наставлять, корректировать, воспитывать – да, но не формулировать претензию.

Иным проявлением корректной претензии является Качество самой претензии – она должна описывать пункты или явления, которые вызывают недовольство, опираясь не на собственное отношение к процессу (это важно, но не настолько), а прежде всего объективное мнение.

Большинство претензий не дают результата лишь потому, что в них нет «идеальных форм». Так, заказчик может предъявить претензию строителю из-за кривых стен – их можно измерить, и понятие «кривой» становится из умозрительного фактически-оценочным.

А вот претензия из разряда «ты меня не балуешь» или «ты обо мне не заботишься» – не больше чем упрек, критика или каприз. Почему? – Потому что «балуешь», «заботишься» и иные формы поведения субъективны. И в глазах одного они «большие» или «достаточные», а в глазах другого – «маленькие» или «ничтожные».

Есть объективная аргументация, основанная на объективных механизмах, – есть повод выставить претензию. Нет? Тоже есть повод, но безо всякой надежды на изменение (или на последствия предъявления претензии).

Претензия = расплата

Любая качественная или корректная претензия подразумевает расплату – компенсацию за неудобство или исправление ситуации. То есть претензия всегда содержит требование о расплате и об исправлении, даже если это не подразумевалось логикой процесса.

И что, тот, кому предъявлена претензия, должен расплатиться? Должен – нет. Может – да!

Суть любой претензии (качественной и корректной), высказанной вслух, состоит в том, что человек публично заявляет о несправедливой ситуации. А дальше – либо «виновник» наведет порядок, либо за него это сделает Закон вселенной.

Правда? К сожалению для многих «виновных» – да. И самое наглядное объяснение дано в Псалмах Давида – собрании претенциозных материалов, которые демонстрируют не только механизм выставления претензии, но и последствия ее реализации.

«Кривая» претензия

А если претензия некорректная – скомканная, эмоциональная, искаженная или не соответствующая сектору? Тогда происходит то, что не нравится «жертвам», – претензия аннулируется.

Нет, событие еще можно отработать. Но уже не с тем качеством и размером. Почему?

Потому что искаженная претензия перестает быть претензией и становится формой недовольства, демонстрацией раздражения, гневом – перестает быть механизмом расплаты и становится механизмом обмена эмоциями.

Именно поэтому и предлагается внимательно и щепетильно относиться к ее ресурсу. Ведь, по сути, это ваш ресурс – это то, что вы можете получить по результатам реализации корректной претензии.

Претензия – полезный и весьма действенный инструмент, которым ни в коем случае не стоит пренебрегать. Если вы неправы – узнаете о себе много нового. Если правы – получите подтверждение своей правоты и выгоду от ее демонстрации. И только молчание без публичного высказывание не принесет вам никакого прока.

ПРИНЦИП ПРИРОДНОЙ СИЛЫ

(принцип вложенной привлекательности)

Принцип Природной силы перекликается с Принципом Стеснения – вложенных подсознательных ограничений, которые накладывает на себя человек, осознанно, а чаще всего неосознанно ограничивая или видоизменяя свое поведение.

Возможно, кто-то скажет, что современное общество достаточно распущено и нередко не скрывает ни своей привлекательности, ни своей природной силы, превратив это в распушенность и разнузданность. И с этим можно согласиться. Почти, но не в полной мере.

Рожденный

Если опустить из рассуждения «чудеса пластической хирургии», то в своих рассуждениях по вопросу Природной силы и Природной привлекательности мы вынуждены опираться на те данные, которые предоставлены нам от природы и от Рода.

Иногда «комплект» весьма привлекательный. Иногда сомнительный. Впрочем, привлекательный или сомнительный – кто решает? Кто говорит, что так «красиво», а так «уродливо»? Чаще всего некий общественный образ, который «ТОЧНО» знает, как нужно и что нужно.

Но правы ли те, кто ставят оценки? Думаю, вопрос неверный. Они не могут быть правы или неправы – они просто имеют право на СВОЕ суждение, свою оценку и свое отношение к ЛЮБОМУ процессу. Равно как любой человек, обладающий определенными физиологическими или личностными особенностями, имеет право на СВОЕ мнение.

Человек, рожденный с определенными личными качествами и характеристиками, обладает ВСЕЙ полнотой этих характеристик, а не только чем-то определенным. О чем я?

Природа шире, чем наше восприятие этой природы

Посмотрите на природные создания. Они различны по своему виду, состоянию и природным качествам, полученным ими от рождения. Кто-то красив (с позиции абстрактного восприятия) или уродлив (все с той же позиции).

И, возможно, с этим не просто спорить. Да, леопард более привлекателен, чем слон. Но так ли это? Как вы понимаете, правильный ответ на подобный вопрос только один – это личная оценка, которая не может быть полной и верной. Но это только часть ответа. Иная часть ответа заключается в том, что слону БЕЗРАЗЛИЧНО, как к нему относится леопард, суслик или таракан.

Да, можно говорить о том, что слон просто не знает, как его оценивают. А может быть, ему не нужно ничего знать?

Наши природные данные тесно сплетены с общественной оценкой нашего поведения и поступков – так называемой сигнальной системой нашего существования. Но одно дело получать сигнал на поступок, а другой – получать сигнал на состояние, причем физическое состояние, которое в большинстве случаев не может быть изменено.

Плюсы

Впрочем, реакция на «минусы» физиологического состояния – только часть всей картины состояния. Есть еще и «плюсы», которые также могут получать отклики общественного порицания или самопорицания.

Красив и привлекателен, обворожителен и сексуален? – И это тоже может восприниматься негативно. Почему? Из-за зависти, страха конкуренции, абстрактной или конкретной ненависти – в общем, список «претензий» может быть длинным. Но они есть, и они ВЛИЯЮТ на поведение человека, на которого направлена эта критика.

Что делать? Привлекателен – порицание, непривлекателен – порицание. Где правда и где правота? – НИГДЕ!

Рожденный с тем или иным багажом – физиологическим, природным, вы можете оперировать только этим багажом. Более того – достигать целей, реализовывать свои стремления вы можете в рамках той физиологии, которой наделены.

А как же общественная реакция? Как же порицание и комментарии? Как быть с этим? Не обращать внимания и абстрагироваться? Ни в коем случае!

Изоляция или невосприятие внешних раздражителей рано или поздно приведет к тому, что вы не сможете получать подсказки или обратную связь, которая влияет на ваше поведение. Но вот задумываться, фильтровать информацию, пытаться оценить качество и главное – ПРИЧИННОСТЬ появления этой информации – единственный способ получить качественную информацию и при этом сохранить адекватность восприятия окружающего мира.

Внутренние образы

Впрочем, как бы мы ни хотели контролировать проявление своей природной Силы, мы рано или поздно встретимся с тем, что называется Личным суждением или Образом, который мы сами создали для себя.

Образ – это своего рода «принц на белом коне», который создается человеком на основании стремлений, желаний, а самое главное – на основании ОБЩЕСТВЕННОЙ оценки о привлекательности, красоте и природной силе. Мы, осознанно и неосознанно впитывая этот образ, создаем себе «эталон» оценки, с которым постоянно сверяем свои данные.

Плох ли этот эталон? – Безусловно. И плох он не только и не столько тем, что идеален и часто не имеет ничего общего с вашей внешностью. Плох он тем, что не подразумевает такие вложенные природные качества, как психический и эмоциональный облик человека, его скрытые природные качества, такие как внутренняя привлекательность, внутренняя сила и вложенная сексуальность. Согласитесь, нередко вовсе не яркие, а скромные и внешне сдержанные люди более привлекательны, чем те, кто ярок, несдержан и подчеркнуто привлекателен.

И в этом случае диссонанс между РЕАЛЬНЫМ состоянием и внутренним ОБРАЗОМ только подчеркнет реализационные различия: считая себя «кошкой», вы будете вести себя, как кошка, но при этом фактически вы – «слон». Понимаете, как будет выглядеть слон, который прыгает с места на место?..

Итак. Подведем итог. Принцип Природной силы подразумевает:

- Принятие той природной силы и тех природных качеств, которыми вы обладаете.
- Улучшение, совершенствование или корректное изменение природных качеств, если для этого есть РЕАЛЬНАЯ необходимость.
- Применение, реализация, использование своей природной Силы без ограничений и оглядок ровно до тех пор, пока не будут получены корректирующие данные, – то есть раскрытие своей естественной природы до границ возможного и корректного поведения.
- «Борьба» с внутренними корректирующими образами или образами «табу» в период их возникновения. Рациональное объяснение корректности или некорректности поведения.

Понимаем, что труд немалый – особенно если учесть, что схема личных и общественных ограничений формируется с малых лет и очень быстро осваивается в нашем подсознании. Но если этого не сделать, то уровень неудовлетворенности собой и своими возможностями будет очень и очень высоким.

ПРИНЦИП ПРАВИЛ И ЗАКОНОВ

Мы все живем в мире, наполненном Правилами и Законами – величинами, которые используются как для комфортного существования конкретного индивидуума в социуме, так и для комфортного существования социума, состоящего из некоторого количества индивидуумов.

По сути, Законы и Правила – это инструкции, соблюдение которых позволяет человеку чувствовать себя комфортно, прежде всего среди других людей, и другим людям чувствовать себя комфортно в обществе конкретного человека.

Но законы законам рознь, правила поведения людей могут разниться от общества к обществу и от культуры к культуре, и все это узнать, запомнить – жизни не хватит! Так ли важны все эти условности, или можно разобраться «в процессе»?

Последствия

Самым важным следствием соблюдения или несоблюдения Закона или Правила является ПОСЛЕДСТВИЕ, которое наступает следом. Итог, который мы имеем после совершения определенного поступка – поступка, который был реализован в наших интересах.

По сути, мы хотим, чтобы наше ЖЕЛАНИЕ или наш ПЛАН были реализованы так, как нам хочется. И если мы сделали все ВЕРНО, то есть соблюдая Правила и Законы, то мы должны получить желаемый результат.

Это как приготовление блюда по рецепту – если сделать все правильно, соблюдая рецептуру, то можно получить тот результат, на который рассчитывали, приступая к готовке. Но что, если итог не устраивает?

Итог, а вернее, последствия – это и есть ДЕМОНСТРАЦИЯ того, как вы реализовали механизм. Если итог не совпадает с планом, то вы можете сделать два вывода – план не корректный (нарушен в том или ином месте), и/или ингредиенты плана использованы ошибочно.



Захочется ли вам получить итог, который не устраивает вас? Скорее всего, нет. Именно поэтому человечество и разработало перечень Законов и Принципов, которые нужны для повышения КПД любой реализации. Законы не гарантируют, что в 100% случаев вы получите желаемый результат, но гарантируют, что этот результат будет выше, а самое главное – более прогнозируем, чем при простом спонтанном действии.

Карма, или Отложенная реакция

Впрочем, все не так однозначно. Бывают – мы это видим день ото дня – случаи, когда люди НАРУШАЮТ законы, опровергают принципы, но при этом сохраняют позитивную реализацию. То есть откровенно (намеренно или ненамеренно) нарушают закон и избегают наказания. Закон несправедлив?

Нет, все чуть сложнее, и у Закона есть ТРИ ответа на этот вопрос. А вопрос, повторюсь, звучит так: почему люди, нарушающие Закон, не получают наказания?

Первое: никакого ФАКТИЧЕСКОГО нарушения закона не было! То, что вы видели, происходило в рамках иного проявления закона, чем тот, в рамках которого вы проводили оценку. И ваша оценка или неполная, или ошибочная.

Второе: у каждого человека есть не только «багаж нарушений», но и «багаж добродетелей» – именно совокупность этих багажей нередко учитывается в событии. Кто-то поскользнулся и сломал ногу. Кто-то в этом же месте получил легкий ушиб. Не успел собраться? Обладает худшей физической формой? Обладает худшими генетическими данными? – Совокупность ответов на эти и подобные вопросы даст полный ответ. И дело не в предвзятости Закона, а всего лишь в совокупности «плюсов» и «минусов» конкретного индивидуума.

Третье: «отложенный платеж» – то есть реакция Закона на поступок человека, отложенная во времени. Это происходит и из-за второго фактора, и из-за незавершенности ситуации – не всегда процесс длится конечное количество времени, и пока процесс не завершен, подведения итогов не происходит. А значит, и «приговор» не может быть вынесен. А может – и такое бывает, – что в

процессе движения к итогу человек успевает понять нарушения и исправить их. И тогда наказание ему не грозит или грозит в меньшем размере, чем в момент совершения преступления закона.

Разделенная карма и коллективная ответственность

Еще одним аспектом взаимодействия человека с Законом является так называемая схема «разделенной ответственности» – деяния, которое совершается не одним человеком, а группой лиц, где каждый несет свою часть последствий за искажения нормального рисунка событий.

Такой подход в большей мере объясняет (но не оправдывает) то, что тираны и жестокие правители не несут ВСЕЙ ответственности за совершенные деяния – по факту, механическому факту закона, они делали все это чужими руками – и эти «руки» также будут отвечать. Нет, не за тирана – за себя; каждый ответит в той мере и в рамках той части закона, который нарушил.

Что мог сделать простой исполнитель? Вопрос скорее риторический, чем практический: не важно, что он мог; он сделал и будет нести за это ответственность.

И, наверное, самое главное: не всегда поступок тирана можно и нужно рассматривать в плоскости того закона, которым вы оперируете. У правителей и у обычных людей РАЗНЫЕ законы. У страны – законы выживания нации. У человека – его личное выживание и благополучие. И НИКОГДА размер, вид и форма взаимодействия этих явлений не будет тождественна.

Последствия как опыт

Классик писал: «И опыт, сын ошибок трудных...» – о том, что наш опыт, а если быть точнее, наши нарушения тех или иных законов формируют личную базу восприятия мира.

Или вспомним слова другого классика: «Крошка сын к отцу пришел, и спросила кроха: что такое хорошо и что такое плохо?» Можно сказать, что постепенно мы отказываемся от «чужой» меры восприятия мира, заменяя ее собственной – основанной на законах и правилах.

Но повышать свой личный уровень за счет шишек и других травм – дорогое удовольствие. Поэтому и существуют Законы и Правила – свод ошибок других людей, выраженный в виде адаптированной инструкции.

Ликвидность

Да, ликвидность, а вернее, действенность таких Законов и Правил не всегда высока. Нередко это устаревшие или неверно адаптированные формы – предрассудки, страхи, временные выводы – искажения, которые являются НОРМОЙ до тех пор, пока не будет улучшено их качество (или пока они не будут опровергнуты).

И именно это порождает диссонанс: что же делать – следовать правилам или нет?

Вряд ли в рамках данного материала я смогу дать точный ответ на этот вопрос – по той простой причине, что ответ этот касается ВСЕХ Законов и Правил, которые существуют в мире в настоящий момент времени и которые действуют сейчас. Какие-то из них верны, а какие-то устарели, и их соблюдение – по факту уже не соблюдение Закона, а его НАРУШЕНИЕ.

Жить долго и счастливо

Мы все хотим жить долго и счастливо – жить в гармонии с собой и с окружающим миром. И именно ГАРМОНИЯ – внутренней баланс, без убеждений и самоуговоров, будет являться для вас первоначальной опорной точкой при взаимодействии с законами.

Да, понятие Личной Гармонии так же эфемерно и непонятно, как надписи пещерного человека. Но у вас нет и не будет ничего более качественного, чем эти данные. Не будет ДО принятия решения, и не будет ПОСЛЕ. Да, после того как вы совершите поступок, в вашем багаже появится ИТОГ поступка. Его вы можете оценить и осознать – сделать вывод о законности или незаконности того, что вы сделали. И то – условно и весьма приблизительно.

Все длиннее, чем кажется

И это только часть вывода. Не забывайте о том, что не всегда поступок оценивается здесь и сейчас. Событие еще может существовать в сетке бытия, и вывод будет сделан чуть позже. И если

Закон «не поймал» вас сейчас, это не значит, что нарушение не зафиксировано. Просто отсутствие наказания дает вам время что-то исправить и в чем-то навести порядок.

Именно так или почти так думают некоторые люди, когда, совершив нарушение (или преступление), делают пожертвования и «очищают карму» – и иногда это работает. По крайней мере, они получают психологическое облегчение – самообман, который снимает внутреннюю напряженность.

А теперь подведем некоторый итог

Законы и Правила – человеческие Законы и Правила – сборник статистических данных по взаимодействию человека и окружающего мира. Сборник полезный, если бы не два ВОЗМОЖНЫХ «но». Первое – данные должны быть достоверными (не сфальсифицированными и не надуманными). Второе – они должны быть свежими. Тогда сборник весьма полезен. В ином случае часть такого сборника подлежит сомнению.

Но тогда на помощь приходит второй сборник – ваш личный, основанный на личном опыте и здравом смысле. И если использовать его беспристрастно (без самоубеждения и фальши), то можно получить очень высокий уровень комфорта при взаимодействии с реальной жизнью.

Следование Законам – это не законопослушность как таковая. Прежде всего это комфортное и удобное существование в мире или участие в процессах, где Закон и Право регулируют происходящее. Стремление к такому существованию в целом более существенно, чем стремление к подобному существованию в малом – в сомнительных схемах и искаженной реализации, которая вместо «приза» выпишет «штраф».

ПРИНЦИП АПАТИИ

Если обратиться к историческому значению апатии, то можно узнать, что слово произошло от греческого слова «страсть, волнение, возбуждение» с приставкой «без». Другими словами, человек, ощущающий апатию, на самом деле не ощущает какой-либо эмоциональной привязанности и эмоционального отклика в определенной ситуации.

Волнение, возбуждение, страсть или признаки эмоциональной вовлеченности. Ключевые определения эмоциональной вовлеченности, данные древними греками, которые одними из первых детально и скрупулезно исследовали человеческую душу, интересны тем, что описывают состояние человека не в контексте отрицательных эмоций или эмоциональных проявлений, возникших в человеке, а в контексте отсутствия ярко выраженных эмоций в связи с каким-то процессом.

В чем ключевая разница, и есть ли она вообще? – Безусловно! Разница в том, что основной инструмент восприятия процессов – чувства человека – не реагирует на происходящее.

Не реагирует – не вовлекается, не откликается или не может чувствовать происходящее в контексте чувственно-эмоционального состояния. Хорошо ли это?

Апатия как болезнь

В настоящее время апатия чаще всего рассматривается как психологическая проблема, возникающая вследствие сильных эмоциональных переживаний и проявляющаяся в так называемом эмоциональном выгорании. Человек, находящийся под давлением жизненных обстоятельств, устает испытывать какие-либо эмоции, и организм «уходит на перерыв».

Подобное происходит в том случае, когда эмоциональная нагрузка изматывает человека, и он уже не может формировать полноценные отклики в контексте происходящего.

И все это считается «плохо» – плохо, потому что организм перестает функционировать корректно. Возможно; но у апатии есть и другие, не менее важные определения.

Вовлечение и Демонстрация

Чуть раньше мы использовали термин «эмоциональное вовлечение» – термин, который говорит нам о том, что у человека возникает эмоциональная связь с процессом.

Такая связь формируется со всеми событиями и явлениями, происходящими в жизни человека. Иногда она яркая, сильная и видимая. Иногда она слабая, опосредованная, менее заметная в контексте иных эмоций. От чего это зависит?

Во-первых, от природы индивидуума – от его умения, способности чувствовать определенные процессы.

Во-вторых, от силы и времени давления самой ситуации – от ее способности оказывать эмоциональное влияние.

В-третьих, от подготовленности (искушенности или тренированности) самого человека.

В-четвертых – и это самое главное в контексте исследуемой темы, – от ОЦЕНКИ человеком происходящего: насколько ВАЖНО или НЕ ВАЖНО то, что происходит в жизни человека.

Если человек считает, что ситуация ВАЖНА, то и фокус внимания, интереса более высокий – человек перераспределяет максимум сил и внимания на сектор события.

Определение ВАЖНО

Понятие Важно или Не важно – индивидуальное в 95% случаев. Только 5% случаев, которые относятся к проявлениям выживания и сохранения жизни, психического и физического здоровья, универсальны. Но человек редко оперирует понятиями Важно и Не важно в отношении 5% случаев, а вот оставшимся 95% уделяет максимальное внимание.

Что такое внимание? – Внутренние установки в областях восприятия, которые «выделяют красным» все процессы, которые человек определил как важные. Прав ли он в своей оценке? – Возможно. Скорее всего, он прав, ведь это его оценка и его жизнь,

в которой происходят те или иные события. Но этого мало, поскольку помимо важности или не важности события в каждом из них кроется еще и размер самого влияющего события.

Размер события

Размер влияющего события – это способность оказать последствия в жизни человека. Если ВОЗМОЖНЫЕ последствия значительны – реакция также значительна. События малозначительны – таковы и эмоции в связи с этим событием. Все верно?

Механически – да. Но вот фактически все не однозначно, поскольку нередко Фактическое влияние и Важность влияния не всегда настроены корректно – человек волнуется по мелочам, а вот важные – действительно важные – проявления игнорирует.

Такого рода диссонанс между реакцией и событием возникает из-за работы личной шкалы восприятия – человек ТАК видит окружающий мир. Видит как под воздействием всего спектра влияний, так и на основании собственного суждения.

Социальная нагрузка

Еще одним элементом, который оказывает значительное влияния на мировосприятие человека, являются его социальные особенности и социальные привязанности. О чем речь?

Речь идет о реакциях – эмоциях, чувствах, переживаниях, которые мы испытываем в отношении событий в жизни других людей – друзей, близких, знакомых. Событий, которые в 95% случаев не имеют к нам НИКАКОГО отношения.

Они не изменяют наш мир, они не изменяют наши планы, они просто происходят рядом, но при этом не существенны ФАКТИЧЕСКИ.

Цинично? – Нет, объективно. Эмоция, а вернее, чувство, которое возникает в связи с позитивным или негативным событием в жизни нашего знакомого – это эмоция побуждения: организм выдает нам подсознательную оценку происходящего. Зачем? – Потому что он так устроен: получает раздражитель – реагирует на этот раздражитель. Ну, и ВСЕ!

Нет – не ВСЕ! Большинство людей НЕ ТОЛЬКО реагируют на событие в чужой (но близкой) жизни, но и фиксируют свое отношение к этому процессу – продолжают следить, продолжают переживать и, что самое главное, делают ЧУЖОЕ событие частью своей жизни.

Последствия вовлечения

Одно из ключевых последствий вовлечения в жизнь других людей – недостаток сил и внимания к процессам, происходящим в своей жизни. У человека недостает сил и внимания на свои заботы – какая-то часть личных проявлений «ушла» в жизнь других людей.

Что дальше? А дальше, по мере того как уровень контроля за событиями нашей жизни падает, мы теряем контроль над НАШИМИ событиями, продолжая контролировать ЧУЖИЕ. Мы ошибаемся? – Нет!

Почему мы так внимательны к чужому? Потому что мы, а вернее, наши инстинкты (5%) считают, что оттуда может появиться УГРОЗА нашему миру. Угроза? – Да, поскольку размеры и качество ЧУЖОГО не могут в полной мере быть понятны и осознаны. И значит, невидимая и непонятная часть чужого события вызывает опасение. И... и остается в секторе «врагов» и в области внимания.

По мере того как мы «растворяемся» в чужих проблемах, размер наших проблем увеличивается: если не убираться в своем доме, а убираться в чужом, то рано или поздно количество мусора и грязи, образующихся в собственном доме, превысит критическую отметку. И?..

И просто возникнет конфликт – мы не сможем ни нормально существовать в собственной жизни, ни «помогать» чужой. Возникнет АПАТИЯ – как сигнал к тому, что стоит ПЕРЕСТАТЬ генерировать эмоции, которые вовлекают человека в ЧУЖИЕ события.

Ошибка, сигнал и рекомендация

Получается (если следовать описанной логике и сделать подытоживающий вывод), что появление апатии является сигналом допущенной человеком ошибки. И еще рекомендацией к изменению

своих оценочных координат и к необходимости понять, что важно, насколько важно и почему важно.

Не хочется совершать ошибку и приходить в конец «эмоционального рассуждения»? – Переместитесь в начало процесса. Формируйте бесстрашие и спокойствие ДО того, как сделали событие частью своей жизни, а не после.

Сложно? Поначалу – да, но если вы попробуете раз и покажете своему подсознанию новый метод оценки, вам, несомненно, понравится новая схема взаимодействия с окружающим миром.

Апатия – сигнал к остановке и перестроению внутренней оценочной шкалы – как минимум в контексте породившей апатию ситуации, а как максимум к отношению к сектору в целом. Апатия «неприятна» сама по себе, как неприятно и то, чем она была сформирована. И если просто «ждать», то произойдет усугубление процесса. А вот ждать и действовать – то есть действовать последовательно и вдумчиво – значит управлять процессом и влиять на структуру поступка.

ПРИНЦИП БЕЗЖАЛОСТНОСТИ

Безжалость – одна из спорных поведенческих величин, которая описывается среди 72 Принципов. Она противоречит большинству моральных и нравственных постулатов, существующих в нашем обществе. С одной стороны, по причине наличия более «весомого» постулата: «Мне отмщение, аз воздам», с другой – из-за страха, который присутствует в каждом человеке и выражен в русской поговорке: «От тюрьмы да от суммы...».

Поступок

Безжалость – отношение к своим действиям в отношении другого человека или людей, в которых отсутствуют «позитивно-смягчающие» факторы, такие как сострадание, сопереживание, милосердие и т.д.

Предположим, вам нужно «наказать» человека. Можно наказать «по-человечески», можно наказать безжалостно. В первом, милосердном случае вы, формируя вывод наказания, компенсируете итоговый вердикт позитивными эмоциями и суждениями, добавьте оптимизма, сострадания, сопереживания и постараетесь сделать вывод на основании всего этого коктейля данных. Во втором случае – безжалостном – ваш вердикт будет «чист» от эмоций: действие порождает адекватную оценку.

Если прочитать все изложенное, то вроде бы ничего в понятии безжалостность нет – просто адекватное или зеркальное поведение. Но такая «зеркальность» не всегда на пользу – во всяком случае, так говорят.

Страх как заблуждение

Первое, что говорит против безжалостности или в пользу жалости, – это ЛИЧНЫЙ страх, который есть в каждом человеке. Человеку СТРАШНО оказаться на месте «жертвы» в любом другом процессе. Он думает, что если он проявит сострадание, то и к нему проявят сострадание.



И совершает первую ошибку.

Да, мы все хотим, чтобы к нам относились более лояльно. Мы все хотим в случае наступления «тяжелых времен», чтобы проблемы и лишения, с которыми мы столкнулись, были минимальными. Но это зависит не от нас и не от «палачей».

Каждое действие порождает противодействие, и размер нашего наказания РОВНО такой, какой может быть в данный момент времени. Достойны сострадания? – Получите. Нет? – Получите максимум из возможного. Почему? – Потому что и несмотря на то, что существует Закон кармы, который суммирует и вычитает, решение по поступку принимается ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС.

Более того, неадекватность или несообразность нарушения и наказания только усугубляет последствия нарушения.

Заблуждение как нарушение

Когда вы ДОЛЖНЫ отреагировать на нарушения, когда вы должны отреагировать на некое противоправное действие в отношении вас, в ваших интересах действовать ЗЕРКАЛЬНО или СООБРАЗНО действию.

То есть вернуть 100% того, что пришло в ваш мир.

А если 125%? – Значит, будет 25% злоупотребления, жестокости, отсутствия собственной воли в ситуации. По сути, 25% – это будет создание НОВОЙ ситуации на базе старой.

А если 75%? – Значит, 25% будут недоработаны; 25% останутся и смогут стать продолжением, развитием ситуации.

Аз воздам

А как же «Мне отмщение, аз воздам»? – Да, можно и так.

А можно: «На Бога надейся, но сам не плошай».

А в чем разница? В том, что вы сами решаете, кто будет наводить порядок в вашей жизни – вы сами или Закон кармы. Вы наведете порядок так, как сочтете нужным. Закон кармы – так, как сочтет нужным Закон.

Он не будет учитывать ни ваше мнение, ни суждение, ни отношения, ни другие факторы. Он просто наведет порядок. И нередко руками ДРУГИХ людей.

Что это значит – мы, реализуя свои действия в отношении других, можем быть проводниками Закона? Да, все верно. Если вы посмотрите на юридическую систему любого государства, то увидите, как это происходит. Есть люди – они наказывают, карают, милуют и выносят приговоры, но при этом не имеют никакого отношения к преступнику и жертве.

Другими словами, это ваше право – реагировать или не реагировать на то, что происходит с вами или в отношении вас.

Адекватность безжалостности?

А что, если при проявлении безжалостности – беспринципности, зеркальности, будет допущена ошибка? Что, если под термином «безжалостность» будет скрыт садизм или жестокость?

Значит, тот, кто совершает подобное, сам нарушает. Но нарушает не в зеркальности или адекватности, а в самом действии. Помните про 25% в «плюс», о которых мы говорили?

Этот «плюс» – ЛИЧНЫЕ эмоции: боль, страх, личное суждение, злость и иные факторы, которые суммируются при формировании вердикта. Кто их автор? Кто создает эти включения? Кто может исключить их из системы оценки? – Вот и ответ на ваши вопросы.

Ошибка суждения, или Эмоциональная примесь

Эмоциональная примесь в реакции – одна из наиболее распространенных форм искажения ЛЮБОГО процесса. Она естественна, поскольку является частью природы человека. Исключить ее НЕВОЗМОЖНО – и более того, не нужно.

Без эмоций – проводника действий и формирования мотиваций – невозможно что-либо сделать. Но понять, где и на каком этапе нужны эмоции, значит минимизировать их влияние в процессе.

Как? Просто – на словах. А в реальности механически и теоретически рассчитать, ЧТО ВЫ хотите от данной ситуации. Не в формулировках – ХОЧУ НАКАЗАНИЯ или ХОЧУ ВОЗМЕЗДИЯ, а в некой адекватной форме.

Как вы думаете, почему в 90% случаев мести тот, кто мстит, не получает желаемого результата? Да потому, что результат НИКАК не совпадает с тем, что человек потерял или утратил.

Вы чего-то лишились? – Адекватной реакцией будет возвращение того, чего вы лишились. Невозможно? – Значит, действие в векторе «глаз за глаз» также невозможно. И тогда наступает период прозрения: кто и за что вас этого лишил?

И, наконец, самое главное – что делать с «проводником» действия. И тогда вы начинаете понимать формулу: «Мне отпущение...».

Жалость или безжалостность?

Так как быть: проявлять жалость или безжалостность в тех или иных ситуациях?

Ситуации, с которыми вы сталкиваетесь, – ваши ситуации. Никто не вправе говорить вам, как ВЕРНО поступить, поскольку это ваше решение и ваше действие, даже если оно продиктовано сторонними раздражителями, такими как действия со стороны.

Ваш поступок – это поступок вашей личности, который для ВАС является правильным.

Правильно в одном – в том, что действие, с которым вы столкнулись, является ФАКТИЧЕСКИМ: оно пришло в ваш мир по определенной причине. И вы, реагируя на это действие, стремитесь исправить положение вещей и оспорить то, что происходит с вами.

Корректировка и ее Последствия

Ваше действие – это прежде всего попытка скорректировать свою жизнь. А еще – попытка скорректировать жизнь «врага». И если первая часть корректировки понятна, то вот со второй возникают вопросы.

А имеем ли мы право вмешиваться в чужую жизнь? – Нет! Как не хотим мы, чтобы вмешивались в нашу жизнь.

А если кто-то вмешивается, как проинформировать его, что он неправ? – Сказать об этом.

А если не слышит? – Значит, подкрепить свои слова еще более ВЕСОМЫМИ аргументами.

Вы, корректируя свою жизнь, корректируете и чужие – те жизни, что пересекаются с вашими. Перенося свои границы, вы

АВТОМАТИЧЕСКИ переносите границы вашего соседа. Готовы вы ЖЕРТВОВАТЬ своими владениями, чтобы не беспокоить «соседа»? – Ваше право. Готовы беспокоить? – И это ваше право!

Не путайте безжалостность с жестокостью. Проявляя жестокость, мы всегда хотим БОЛЬШЕ, чем можем хотеть в данном случае. Проявляя милосердие, мы всегда хотим МЕНЬШЕ, чем то положено ситуацией. Проявляя БЕЗЖАЛОСТНОСТЬ, мы стремимся к адекватной реакции на создавшуюся ситуацию. Какой мерой мерить? – Той, которая вам понятнее и удобнее.

ПРИНЦИП БЕЗРАЗЛИЧИЯ

Безразличие – один из принципов, отношение к которому со стороны общества умеренно-отрицательное (и к такому отношению уже можно привыкнуть). Безразличие – с одной стороны, равнодушие и незаинтересованность, с другой – апатичность и бездеятельность. И то, и другое вроде плохо?!

Общественный клич

Вы равнодушны к чужой боли! Вы равнодушны к страданиям!
Вы равнодушны к произведениям искусства!

Вы можете продолжить цепочку упреков по своему знанию и вкусу. Так общество, активно и целеустремленно, пытается «пинать» человека, стремясь расширить его духовный мир. А если не получится? – Порождать комплексы и четкое понимание того, кто он **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** такой, каким его хотят считать.

Но позвольте! Вчера я порезал палец, а никто, никто меня не пожалел – **РАВНОДУШИЕ!** Я получил нагоняй от начальника за опоздание. Но я задержался из-за важных причин. Почему он такой **РАВНОДУШНЫЙ**? Вместо того чтобы пожалеть, он наказал меня! Я нарисовал картину, но люди не поняли ее – они **РАВНОДУШНЫЕ!** Ведь это так красиво (я думаю – я просто уверен в этом).

Как вы думаете, можно так использовать слово **РАВНОДУШИЕ**? Думаю, да, ведь его использование ничем не отличается от того, как оно было использовано ранее.

Внешняя субъективная оценка

Чуть выше я привел пример «игры» определений, в которых значение и функция слова сохраняется, но при этом суть влияния слова, равно как и окраска оценки, меняется.

И слово «игра» я взял в кавычки не случайно, поскольку это не совсем игра, а вернее, вообще не игра; это манипуляция словом –

использование инструмента так, как хочется, и так, как удобнее в данный момент времени.

В большинстве случаев «равнодушие» – слово, пришедшее в жизнь человека извне, из окружающего мира и от окружающих людей. Сам про себя человек никогда не скажет: «Я равнодушен», – но может сказать про другого, или другой про него. Это оценочная форма – СУБЪЕКТИВНАЯ оценочная форма.

Внешний фактор морального управления

И если субъективизм этой формы понятен – ее вольность и ее предвзятость, то зачем использовать такой неточный «измерительный инструмент», делая его таким важным?

Ответ только один: если он не нужен вам, значит, он нужен кому-то еще. Или, иначе: тот, кто его использует, использует его с определенной целью. И цель эта, основываясь на вашем морально-нравственном облике, – создание дискомфорта, неудобства, стеснения своего «неуместного поведения».

Давят. Сильно и активно давят, ЗАСТАВЛЯЯ быть лучше. Но так ли это важно?

А что там с чувствами?

Вполне возможно, что действительно очень важно быть лучше. Быт восприимчивее, чувствительнее. Как со слухом – очень важно слышать больше, чем слышите сейчас. Стараетесь? Развиваете свой слух? Растете над собой?

Что за бред?! Неуместные параллели! – Возможно. Почти неуместные.

Все дело в том, что мир вокруг нас мы воспринимаем при помощи чувств. Мы любим, ненавидим, радуемся и огорчаемся, потому что ИСПЫТЫВАЕМ эти эмоции. Не по приказу, не по понуканию – просто потому, что так чувствуем.

Да, мы можем развивать область чувств в той или иной мере. Но развивать то, что есть, и так, как есть. Развивать, расширять, но НЕ СТИМУЛИРОВАТЬ!

Вам нравится «Черный квадрат» Малевича? А если нет? Нужно стоять перед ним днями и часами для того, чтобы проникнуться его духом?! Поможет?

С чувствами так же, как и с другими аспектами восприятия окружающего мира: можно расширить, улучшить, развить – но на определенной базе и при определенных условиях.

Поведенческий аспект

Но если на время забыть об оценочной реакции Безразличия, то остается еще одна составляющая этого процесса – фактор внешнего поведения человека, выраженный как апатичность и бездеятельность.

По сути, человек ничего не хочет и ничего не делает! Это плохо?

Наверное, да, особенно если в его жизни происходит что-то, что требует его внимания. Он опустил руки, он не борется и не стремится что-либо изменить. Почему?

Ответ кроется все в том же оценочном механизме, который был использован по отношению к человеку. Только теперь он сам реализует этот механизм. Он (безвольный и апатичный субъект) решил, что ничего не может сделать или ничего не хочет сделать с тем, что происходит сейчас. Его оценка субъективно-личная – с одной стороны, может быть искаженной или неполной, а с другой – все-таки личная. И как быть в этом случае?

Пинать или не пинать

Мы прекрасно знаем, что в большинстве случаев активные действия (и даже моральные пинки) дают результат – у нас получается расшевелить человека, вдохнуть в него уверенность, приободрить, перенастроить на нужный лад. Но перед нами непременно, осознанно или неосознанно, должна встать моральная дилемма: помогать человеку или нет? Пытаться ли вывести его из этого состояния?

Каждый должен сам отвечать на этот вопрос. И не потому, что вопрос личный, а потому, что ОЦЕНКА, которая дает ответ на этот вопрос, – личная. Да, есть право, но может быть что-то еще помимо права.

Чувства, оценки, поступки

В схеме Безразличия участвуют три составляющие: чувства человека, оценка ситуации, продиктованная чувствами, и поступок – то, что его чувства стремятся реализовать в связи со своими ощущениями.

Чувства, как мы выяснили, – сугубо индивидуальный и очень тонкий инструмент. Способен слышать многое, но в то же самое время ко многому может быть абсолютно глух. Другими словами, тот, кто безразличен, может быть таковым только потому, что пока или вообще чего-то не чувствует.

Оценка – также величина субъективная, основанная и на чувствах, и на понимании информации. По сути, оценка ситуации – это весы, которые измеряют не все, что есть в ситуации, а только то, что ПОЛОЖИЛИ на весы. А значит, весы могут «врать».

Поступок – действие, продиктованное Чувствами и Оценкой ситуации. А если оба компонента или даже один компонент ошибочны? – Тогда и поступок будет ошибочный.

И это дает нам право вмешиваться?

Его мир – наш мир

Мир человека – его собственный мир. Да, если вы знаете что-то о человеке, то есть ваши миры пересекаются. Если вы взаимодействуете с человеком, то в ваших мирах существует взаимовлияние. Но все это – общий взгляд на структуру взаимоотношений, который не позволяет вам дать ответ на вопрос: вмешиваться или не вмешиваться?

А как вы хотите?

А почему я спрашиваю о вашем желании?

Да потому, что ответ на вопрос о выборе находится в вашем мире, как и ответ на вопрос человека находится в его мире. Хочет ли ваш мир (вы лично) вмешаться?

Если вы готовы, если ваши чувства, оценка создали поступок под названием «помощь» – что в этом плохого?

Ничего! Кроме одного: ваше мнение – как Слово Императора, вот только действует оно только в вашей «империи». В его «империи» Император – он, и ему решать, как быть с вашей помощью.

Безразличие ситуационное и Безразличие осознанное

Безразличие как реакция на определенные раздражители имеет множество аспектов, которые можно суммировать в два основных: Безразличие ситуационное и Безразличие осознанное.

Безразличие ситуационное – по сути, это растерянность человека, которому не хватает ощущений или данных для верной оценки ситуации. Человек безразличен не потому, что это его истинная реакция, – это реакция, продиктованная ситуацией.

Но хитрее дело обстоит с Безразличием осознанным – состоянием, в которое человек вошел намеренно. Примеры? – Психолог, чтобы дистанцироваться от эмоций пациента и сохранить контроль; судья, выносящий вердикт живому и страдающему человеку или обоснованно отказывающийся жертве преступления; военный, защищающий родину и убивающий врагов. Все эти люди стараются сохранить безразличие не потому, что не готовы чувствовать, но потому что чувства будут диссонировать с реальностью и ее реальной оценкой.

Впрочем, и в менее экстремальных ситуациях человек может быть безразличен – это его точка зрения.

И помимо вопроса, помогать или не помогать, ответ на который вы получили, встает вопрос: как помочь?

Маркер или признак готовности

Вначале я бы предложил вам считать вопрос о виде и форме помощи несущественным. Да, можно построить план, выстроить стратегию, продумать детали. А человек возьмет и ОТКАЖЕТСЯ! Зачем все это?

Незачем! Именно для этого, а также для понимания готовности человека к помощи или к взаимосвязи и существуют маркеры. Всего их три – для данного конкретного определения.

Маркер понимания. «А ты знаешь, что происходит?» – И ответ человека, находящийся в пределах «А что происходит? Что ты имеешь в виду?» и т.д., – демонстрация заинтересованности человека, желания понять больше и узнать шире о ситуации.

Маркер ощущения. Откликается на любую эмоциональную провокацию в контексте события, демонстрируя изменение векто-

ра эмоции. Человек грустит – вы его развеселили. Человек замкнулся – вы вывели его из кокона, пусть даже агрессивно. Любая эмоция, отличающаяся от той, в которой находится человек, – маркер эмоциональной готовности.

Маркер поступка. Предложите план: «Давай сделаем так» или «Давай сделаем по-другому». Если объект говорит «нет» и рассказывает, почему «нет», – все не очень здорово. Но если уточняет, продумывает, спорит и, возможно, говорит «нет», то далеко не все потеряно.

Безразличие – индивидуальное состояние человека, вызванное определенными факторами влияния. Ваше безразличие по отношению к его безразличному состоянию – категория схожая. Состояние не требует публичной оценки (если, конечно, вы не хотите понукать человеком), но может требовать помощи или участия. Но только в том случае, если вы этого хотите и можете что-либо изменить.

ПРИНЦИП БЕЗУЧАСТНОСТИ

Принцип Безучастности – еще один принцип, разбираться с которым стоит начинать не с изучения природы принципа как такового, а с определения этого принципа в обществе и словарях.

О Безучастности мы можем узнать следующее: это холодность, отстраненность, индифферентность, равнодушие и иные реакции на происходящее в жизни человека. Коротко, ясно, но не очень понятно.

Что именно мне не понятно? Мне не понятно – зачем использовать иные ОПРЕДЕЛЕНИЯ, чтобы дать определение другому определению. Да, для того чтобы описать событие, явление, мы вынуждены использовать аналогии, проводить параллели и использовать образы, давая более точную картину события или явления. Но использование определений для определений – это всегда попытка поставить одно в ряд с другим, а если быть точнее – спрятать за другими.

Например, самовар и древний китайский чайник. И то, и другое используется для приготовления чая, и теоретически между ними можно поставить знак равенства. Но если чайник ДРЕВНИЙ, УНИКАЛЬНЫЙ – если он ценен как культурно, так и фактически? Поставив его в ряд с самоваром, или даже «спрятав» за самовар, вы тем самым лишаетесь возможности оценить именно его. А можете лишь оценивать «сосуд для кипячения воды».

Ключевое слово

В слове «безучастие» присутствует ключевое слово, которое образует его, описывая процессы, скрытые за этим словом, – УЧАСТИЕ.

Участие – фактически-физическое, а также эмоционально-нравственное понятие. В одном случае оно указывает на то, что кто-то фактически участвует – присутствует в процессе, ситуации, событии. В другом случае присутствие-участие ограничивается только эмоциональной составляющей.

Вы участвуете? – И вы знаете, что от вас ждут решения по участию в каком-то процессе. Вас спрашивают, интересуются вашим мнением. Хотя может быть и иначе: вы участвуете – и вот уже тот, кто имеет право, сделал вас частью процесса.

Участие – и вы в процессе. Вы в футбольной команде и ФАКТИЧЕСКИ играете на поле. Или вы на трибунах и УЧАСТВУЕТЕ в процессе эмоционально. В общем, вы стали частью чего-то – на время или навсегда.

Предлог или повод?

И получается, что появления предлога «без» так сильно меняет структуру события? Ведь если посмотреть дословно на значение предлога, то он означает, а вернее, дает определение процессу или человеку, который находятся вне чего-то.

Без – отсутствие. Без – нет связи.

Без участия – отсутствие фактического или эмоционального участия в процессе.

Другими словами, вы НЕ УЧАСТВУЕТЕ в каком-либо процессе, ситуации, но знаете о ней. Знаете? – А как бы вы тогда сформировали «НЕ»?

Длинно, сложно и по делу

Понимаю, что столь длинное рассуждение может утомить. Но согласитесь, что моральное обвинение в безучастности может утомить сильнее. Или более глубокое порицание, построенное на вашем нежелании входить в чью-то «футбольную команду».

Почему мы принимаем решение стать частью чего-то? Фатально, то есть по рождению, когда мы автоматически становимся частью семьи, населения города и страны. Или выборочно, по собственному желанию или воле – например, когда устраиваемся на ту или иную работу.

Отличие между «автоматически» и «избирательно» довольно просто – достаточно сказать НЕТ, и... Либо вы можете «исчезнуть» из ситуации, либо нет. С городом, равно как и со страной, все понятно: захотели – переехали. А вот с семьей сложнее: даже на расстоянии от семьи вы – часть семьи. Но часть ли всех ее процессов?

Вряд ли. Вернее, даже так – НЕТ. Вы часть того, в чем сами решили быть или оставаться частью. Вы имеете на это право, и если опустите моральные, нравственные и иные факторы, то останется просто механическое право – как со штепселем, который включают в розетку или не включают.

С эмоциями, а вернее, с эмоциональным отношением все так же. У кого-то песня вызывает бурю чувств. У кого-то – полное равнодушие. И не потому, что человек равнодушен, а потому, что душа не откликается на какие-то факторы, которые есть в песне.

Он обязан не быть равнодушным? Он должен переживать? Он должен рыдать и давить из себя слезы? – ЗАЧЕМ?

Реально или притворно

Многие люди притворяются. Притворяются, потому что так проще. Притворяются, потому что хотят сделать приятное другим людям. Притворяются, потому что считают, что «по закону Кармы» бумеранг снисхождения вернется к ним и проявит лояльность в их ситуации.

Другими словами, люди БОЯТСЯ быть такими, какие они есть. СТРАШНО! И глупо. А главное, пагубно.

Представьте ребенка, который делает что-то не так. Например, зайдя в магазин самообслуживания, ест конфеты, не заплатив за них. Мама не видит (или не хочет видеть – ей удобно). Окружающие стыдятся сделать замечание – кто-то считает, что «от конфетки не убудет», а кто-то жалеет «голодную деточку» – в общем, всегда найдется обоснование для бездействия.

Что будет дальше? В ребенке закрепиться модель поведения, которая будет подразумевать, что правила можно обойти – главное, найти личное обоснование, почему это можно сделать. Нет, я не предрекаю ему будущее преступника. Но будущее с проблемами гарантировано. Почему?

Потому что рано или поздно, совершив подобный поступок, он попадет под волну общественного порицания. Ему сделаю замечание, его пристыдят, может быть, поступят с ним еще более жестко, чем я описал.

Почему? Потому что таким образом общество говорит, что НЕДОВОЛЬНО таким поведением человека. И ПОКАЖЕТ ему гра-

ницы поступка – по сути, научит, а может быть, и предостережет от будущих ошибок.

Но это порицание. А что с безучастностью?

А все то же самое.

Компания подростков подбивает мальчика совершить вместе с ними кражу конфет из магазина. Но ребенок НЕ ХОЧЕТ участвовать. Не хочет вовлекаться в процесс – проявляет БЕЗУЧАСТИЕ.

Это просто, скажете вы, в реальности все сложнее. Извольте:

Мужчина отъезжает от магазина и видит – стоит девушка-подросток в потрепанной одежде и весьма плачевного вида. Ему становится ее жалко, он сажает ее в машину и предлагает довезти до полиции или до нужного ей места. Довозит. А спустя какое-то время (обычно быстро) появляются люди (иногда в форме) и говорят, что девушка заявила о насилии и теперь у него большие неприятности.

Не верится? – К сожалению, это один из распространенных преступных механизмов, который используется для вымогательства денег. Проявил участие? – Получи!

Или попроще. Пришли вы в гости. А родители поставили на стул своего отпрыска и демонстрируют его вокальные данные. Вокальные! А если он петь толком не умеет? Тогда вы сидите и хмуро смотрите на происходящее. Или радуетесь и фальшиво хвалите юнца?

В «хмуром» случае это создаст неприятную атмосферу, может стать поводом для конфликта, а может быть, даже разрыва отношений с друзьями.

В «фальшивом» случае, в случае ИМИТАЦИИ участия, вы получите лояльность общества к вам и продолжите веселье.

Что получит ребенок в «хмуром» случае? – Реальную оценку его таланта. А также это принесет некоторый дискомфорт родителям – может, не будут больше заниматься глупостями и выставлять ребенка на посмешище?

А в «фальшивом» случае ребенок укрепитя в своем мнимом «таланте», а родители будут еще больше уверены, что их «рыбка, птичка, зайчик» такой гениальный и продолжат ставить себя, а главное, ребенка в неловкое положение.

Что правильно? Что лучше? – Решать вам. Чаще всего правильный поступок все знают, но никто не стремится его совершить. Это ли не верх Безучастия? Или Участия? Я запутался...

Правила участия и правила безучастия

Если вы вернетесь в начало материала, то вспомните, что участие подразумевает определенные правила. Участие в бизнесе – правила, закрепленные Законом и Уставом фирмы. Участие в футбольной команде – правила игры и внутренний распорядок команды. Правила. Это ключевое слово в схемах участия.

Кто помогает бедным и брошенным детям, подростками или просто людям? – «Скорая помощь», полиция, социальные службы и иные организации, которые созданы именно для этого. Обходить эти механизмы возможно, но только когда обстоятельства чрезвычайны.

А что с безучастием – у него тоже есть правила? А как иначе? – Ведь участие, равно как и безучастие, – общественный механизм, и его правила продиктованы нормами общества и ВАШИМ ЖЕЛАНИЕМ.

Вы НЕ ОБЯЗАНЫ страдать, если вас об этом просят. Вы НЕ ОБЯЗАНЫ тянуть, если не хотите. ВЫ НЕ ОБЯЗАНЫ только потому, что вы рядом. Все, что вы обязаны, – это здраво мыслить и понимать, что, став частью чего-то, вы получите все, что создаст это «что-то».

Укоры, претензии, недовольства, понукания – лишний повод усомниться в том, что все корректно. Равно как и попытки спровоцировать или создать эффект «слабо». Если на вас давят, мягко или жестко, – вас пытаются ЗАСТАВИТЬ участвовать. А если вы ОЩУЩАЕТЕ давление, физическое, моральное, эмоциональное, это значит лишь одно – у вас НЕТ ЖЕЛАНИЯ становиться частью какого-либо процесса.

Если вас загоняют в какую-то схему, и при этом решение остается за вами – подумайте, зачем КОМУ-ТО нужно, чтобы вы стали ее частью! Вы не хотите, но кто-то активно формирует это желание. А значит, не вы, а он ХОЧЕТ чего-то. Безучастие – вполне пристойный механизм, который призван уберечь нас от глупостей. Участие – наше право на совершение этой глупости.

ПРИНЦИП БЕСПРИНЦИПНОСТИ

Беспринципность – очень тонкая категория. С одной стороны, банальна до безобразия, – если следовать общественным определениям, которые говорят о том, что человек, наделенный беспринципностью, определяет свои поступки с учетом собственной выгоды и интересов, отвергая моральные и нравственные категории. Но с другой стороны, в копилку противоречий можно положить такие определения: «Благими намерениями устлана дорога в ад» или «Хотел как лучше – получилось как всегда».

Так что такое беспринципность на самом деле?

Где и как

Если говорить о беспринципности как о методе оценки происходящего, то прежде всего стоит говорить о том, что данный механизм полностью отвергает (или не использует) морально-нравственные нормы при построении вывода. Жалость, сострадание, сопереживание, следование нравственным ориентирам – все это отвергается (или не используется) при оценке процесса. Оценка происходит в большей степени механически или алгоритмизированно.

Своего рода компьютерная программа, которая делает математические вычисления, не учитывая ни эмоции человека, ни страдания, – ничего, что нельзя было бы взвесить или оценить. Или ничего, что поддавалось бы расчету.

Так жить неправильно? – Возможно. Возможно, когда вы делаете покупку в магазине, продавец при назначении цены должен опираться на личные симпатии или антипатии. Тех, кто ему не нравится, не обслуживать или обслуживать втридорога. А симпатичных людей обслуживать со скидкой.

Так же и при приеме экзаменов – экзаменатор должен учитывать, нравится ему человек или нет, и если нет – безжалостно заваливать!

Скорее всего, вы не согласитесь с подобными высказываниями, которые содержат толику лицеприятия. Но ведь именно лицеприятие вытравливает беспринципность.

Не все и не везде

Наверное, вы скажете, что в некоторых случаях можно проявить беспринципность, а в некоторых стоит от нее отказаться. А как понять, как, где и в каких случаях?

Скорее всего, вы не сможете ответить на вопрос, поскольку ответ на него формируется в МОМЕНТ события – тогда, когда мы видим (и ощущаем) весь объем ситуации. Это во-первых.

А во-вторых, не стоит забывать, что понятие принципиальности (милосердия, сострадания, сопереживания) – личное понятие и возможно ТОЛЬКО в личных отношениях.

Если вы управляете СВОИМ автомобилем, вы вольны – по доброте душевной и велению сердца – подвезти кого угодно. Но если вы работаете шофером, то вы должны возить тех, кого положено, независимо от мнения и отношения – главное, чтобы они соблюдали вложенные правила. И если вы вздумаете проявить самостоятельность – возить людей задаром, то САМИ расплатитесь за это. Готовы? – Действуйте!

К чему я пытаюсь вас подвести? К тому, что проявление беспринципности (абстрагирование от чувств и эмоций в ситуации, где они не уместны), позволяет вам не вовлекаться в ситуацию и не становиться ее частью.

Расплата моральная

Мы расплачиваемся за все – расплачиваемся за беспринципность и расплачиваемся за принципиальность.

Расплата за беспринципность? – Осуждение со стороны отдельного человека или общества того, кто не проявил сострадание, сопереживания и вообще – не «вошел в положение».

Принципиальность – иная сторона, которая позволит человеку оценить ситуацию, ИСПОЛЬЗУЯ морально-нравственные критерии; но совершенно не значит, что применяемые оценочные формы УСТРОЯТ оппонента. Вполне возможно и даже вероятно, что что-то будет не так. Не верите?

Судья пожалел человека по фамилии А и смягчил ему наказание. Человек А доволен! Человек Б совершил преступление по отношению к человеку А. Но «добрый» судья пожалел человека Б. Человек Б доволен. А человек А – в бешенстве!

Другими словами, использование морально-нравственных категорий ВСЕГДА смягчает схему и делает ее более гибкой и человечной. Но за эту человечность ВСЕГДА наступает расплата. Для начала эмоциональная. За «добро» и удовлетворенность сделанным добром вы получите РОВНО то количество зла, которое компенсирует ситуацию.

Расплата фактическая

Впрочем, это была видимая часть расплаты. Но есть еще и фактическая расплата: если кто-то кому-то дал БОЛЬШЕ, чем тот мог взять (или расплатиться), то за излишки платит тот, кто дал.

Продавец продавал товар по 100 рублей за штуку. Но из сострадания и человеколюбия он продал единицу за 20 рублей. А 80 рублей положил из своего кармана. Он готов к этому? – Да, несомненно – он ВИДЕЛ это.

Но в том-то все и дело, что не везде и не всегда мы в состоянии это рассмотреть. Мы отдаем что-то (внимание, силы, эмоции) – мы чего-то лишаемся.

Когда мы вовлекаемся в ситуацию – чужую ситуацию, стороннюю ситуацию, мы начинаем отдавать то, что позволяет нам сохранить наше взаимодействие с ситуацией. Иногда это фактические траты. Иногда это косвенные – скрытые траты, которые мы несем. В 90% случаев, узнав о последствиях, люди не считают, что их поступок был верным. Вот только уже поздно...

Спланированная расплата

Впрочем, не все так плохо. И 10% незапланированных трат как раз говорят об этом. Да, мы отдаем другим людям то, чем обладаем. Но не всегда то, что мы отдаем, важно, полезно и необходимо.

Другими словами, иногда то, что мы отдали, позволяет нам получить скорее выгоду, нежели проблему. На этом принципе и построены схемы милостыни-благотворительности – совершая «бла-

гое» деяние, мы формируем сделку с совестью, что помогает нам избежать определенных негативных последствий.

Так хороша беспринципность или плоха? Вряд ли вы сможете дать единственно верный ответ на этот вопрос. Проявите беспринципность – получите порицание и вряд ли сможете рассчитывать на лояльность того, кого обидели. Проявите сочувствие – будете расплачиваться за совершенный поступок, и не факт, что заслужите одобрение.

Как же быть? – Так, как подсказывает вам ваша совесть. В данном случае только совесть является более или менее адекватным мерилом события. И если совесть «молчит» – не пытайтесь ее «разговорить». Совесть была неправа? Вы узнали об этом постфактум? – Поправьте шкалу восприятия и сделайте вывод: «Никогда так не делать».

А можете просто наплевать и идти дальше – страдать, любить, переживать, сочувствовать – никто не может приказать вам делать это. И если по каким-либо причинам вы не готовы – не стоит делать: будет только хуже.

Беспринципность – не антагонист принципиальности, а ее основа – структура, которая была до того, как ее «украсили» массой морально-нравственных форм и общественных смягчений. И вот она уже не та, что была вчера. И вы, а вернее, ваши поступки уже не те, что могли бы быть. А значит, и жизнь – ее качество, вид и форма, не такие, как бы этого хотелось лично вам. Есть над чем подумать?

ПРИНЦИП БОГАТСТВА

Принцип Богатства – один из так называемых видимо-простых принципов, который в большинстве случаев не вызывает видимого отторжения и в то же самое время вызывает большое количество подсознательных конфликтов.

О чем речь? Разве кто-то не хочет быть богатым? Не может – другое дело (и отдельный разговор); но не хочет?

Определение

Давайте вначале разберемся с тем, что же представляет из себя «богатство».

Богатство, в первую и основную очередь – это ИЗОБИЛИЕ и ДОСТАТОК имущественных, материальных и иных вещественных ценностей относительно **НЫНЕШНИХ** фактических жизненных потребностей.

Как вы понимаете, термин «богатство» может подразумевать «золотые унитазаы» и огромное количество денег в банках. Но может не подразумевать – и при этом также продолжать сохранять свой первоначальный смысл.

Если вы обратили внимание, то термин «богатство» опирается на **НЫНЕШНИЕ** – существующие, фактические потребности человека. По сути, это то, что ему **НУЖНО** для того, чтобы жить – и жить качественно. То есть это и качественная еда, и качественная одежда, и крыша над головой.

Когда все условия соблюдены, то включается понятие «ДОСТАТОК», от которого исчисляется **БОГАТСТВО**. Рубль, сто рублей свыше **ДОСТАТКА** – и человек **ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ** богат.

Не согласны? – Возможно, но это так называемая схема определений, которая дает нам такие данные.

Цель и Смысл

Когда вы чем-то обладаете, в этом есть цель и смысл. Не важно, какая машина у человека – дешевая или дорогая; в понятии владения этим имуществом заключен ПЕРСОНАЛЬНЫЙ смысл для человека.

Да, более дорогая машина подразумевает такие понятия, как РОСКОШЬ или элемент БОГАТСТВА, но тем не менее функционально это предмет несет определенный смысл.

Для кого-то это элемент общественного имиджа – рубашка, галстук и дорогая машина, которая оказывает влияние на окружающих. Для кого-то – элемент надежности и стабильности, комфорта и самоудовлетворения – своего рода «медалька»-награда. Для каждого – свое, и в каждом есть определенный смысл.

И что для этого нужно? – Заработать – это же банально!

На самом деле не совсем так.

Перенесемся на лоно природы, а вернее, на поле, и исследуем два состояния: сбор урожая и посадка.

Начнем со сбора урожая. Сколько его можно собрать? – Столько, сколько нужно, или столько, сколько получится унести. Просто, логично и понятно.

А что с Посадкой? – Высадить можно столько, сколько позволяет площадь поля и количество семян.

Идею уловили? Если в будущем вы хотите получить БОЛЬШЕЕ количество урожая, чем в прошлом, то нужно и БОЛЬШЕЕ количество семян, и БОЛЬШЕЕ количество земли (в идеале).

С деньгами, а вернее, с Богатством, все обстоит ровно так же – вы имеете поле (талант или таланты), а дальше собираете урожай и засеиваете поле – циклично.

Это только в представлении окружающих людей богатые люди «ничего не делают» – просто они ИМЕЮТ хорошие поля и УМЕЮТ их засеивать.

И многие их тех, кто не получают того, к чему стремятся, также имеют хотя бы ОДНО хорошее поле. Но в то же самое время НЕ ВИДЯТ, как именно их жизнь может стать лучше. Не видят, а чаще – не хотят видеть!

Не вижу и Не хочу видеть!

Многие люди – действительно многие – не видят возможности для улучшения собственной жизни. Они, встав в колею событий, совершенно не хотят с нее сдвигаться – все идет, как идет, и никаких **НОВЫХ** усилий-полей им не хочется осваивать. И только **ЖИЗНЬ**, дав мощный стимул, дает им шанс на изменения.

Но это – полдела. Среди таких людей есть и те, кто **ХОТЯТ** жить в богатстве, но при этом **НЕ ХОТЯТ** ничего делать!

Да, русские воспитаны на сказках о волшебной щуке или царевне-лебедь – сказках, в которых нужно просто попасть в удачное место в нужное время, и все будет хорошо. Но если вы оглянетесь вокруг, то заметите, что среди ваших знакомых **НЕТ** таких, кому бы повезло. Или есть, но один на сотню? Тысячу? И не факт, что все произошло именно так, – со стороны ситуация выглядит иначе, чем на самом деле.

К чему это я? – К принципу отрицания, который рушит **БОЛЬШИНСТВО** возможностей.

Петля конфликта

Наши взаимодействия с окружающим миром можно описать схематически – мы «забрасываем удочку» и тянем то, что попадет-ся на крючок.

Мы публикуем свои желания и стремления, а затем получаем результат. Не всегда полный – иногда в 1% от ожидания. Но урожай таков, каково поле. И если приложить усилия, то будет и 2, и 5, и 50% от запроса.

И все бы ничего. Но человек в момент получения начального результата формирует петлю конфликта – негативную или критичную оценку в форме «не нравится», «неправильно», «не буду» и т.д.

«Не жили богато – нечего и начинать!»

«Богатство честно не зарабатываешь!»

«Не в деньгах счастье!»

И это видимые общественные постулаты, которые формируют петли конфликта. А есть еще и семейные: работать нужно с утра

до вечера, тогда заработаешь много денег! А если полчаса в день и много? – Так не бывает!

Все эти постулаты приводят к одной простой формуле: ДЕРЖИ! – НЕ НУЖНО! – то есть к отказу от возможностей или ресурсов (читай – от семян или земли), которые предоставляются человеку.

Это Большие петли конфликта. А есть и малые. Все они так или иначе связаны с эмоциями. Можете ли вы надеть на публику дорогую или яркую вещь? – Если нет (и не важно, какие доводы вы приведете), то вы знакомы с малыми петлями конфликта.

Малые петли конфликта – это ситуации, в которых вы сами себе ставите «оценку»: не достоин, вычурный, выпендривается и т.д. Или, по-иному, – стеснение, дискомфорт, отсутствие уюта, которые ПРОДИКТОВАНЫ вашей искаженной оценкой.

Но посмотрите: вы ЗАРАБОТАЛИ (смогли, заслужили, повезло) – вы ХОТИТЕ (и не важно, что, пусть даже бестолковое – от цветов на поле не много проку) – вы ПРИОБРЕЛИ – вы «НАКАЗЫВАЕТЕ» (ругаете, порицаете) себя за это.

Что происходит? Ваша система мировосприятия в целом и в аспекте зарабатывания денег в частности теряет адекватность. Заработал – плохо! Как все, в черном и страшном, не выделяешься – хорошо!

Но разве все так?

Лозунги и Слепота

Лозунги, Большие и малые петли помимо формирования искаженного восприятия мира формируют еще одну проблемную составляющую Богатства (а вернее, НУЖДЫ) – слепоту или невозможность рассмотреть предпосылки и возможности к увеличению своего богатства.

Вы, как зашоренная лошадь, – это нельзя, тут неправильно, а этого вообще не бывает!

В самом богатстве (см. описание) нет ничего дурного или зазорного. По сути, это то, что нужно и немного (или много) больше. Лишнее? – Поделитесь! Но не «выбрасывайте» на этапе формирования.

Богатство порицается и осуждается множеством конфессий. Но единственное, чего достигают такие осуждения, это увеличение количества бедных и нуждающихся – количество богатых и их мировоззрение не меняется. Вы хотите быть счастливым? – Кто вам мешает? Вы хотите, чтобы в последний день вашего бюджетного месяца в вашем кармане были хоть какие-то деньги? – Сделайте это! Богатство никогда не было злом – зло заключается в том, как распоряжаются богатством, и в том, как оно влияет на своего обладателя. И если поступки корректны и человек не испортился, то, может быть, все не так плохо?

ПРИНЦИП БРЕЗГЛИВОСТИ, ИЛИ НЕПРИЯЗНИ

Брезгливость или неприязнь – реакция вполне естественная, учитывая, что это скорее бессознательная, нежели осознанная реакция на внешние раздражители – людей, события, предметы. И все же брезгливость в целом и неприязнь в частности нередко подвергаются «гонениям» – малому или большому общественному порицанию. Почему?

Не хочу и не нужно!

Брезгливость – яркая эмоциональная реакция нашего подсознания, формирующая между нами и объектом отношения эмоциональный барьер, и в то же самое время сигнализирующая о том, что не стоит вступать в контакт с этим объектом. Почему?

Причин может быть множество, и, скорее всего, их множество, начиная с внешнего облика объекта и заканчивая его поведением или позиционированием. Все это в большей или меньшей степени делает объект неприемлемым для нашего мира.

Протухшая селедка?! – Не хочу – брезгую, не принимаю! А в Исландии, несмотря на вонь и фактически испорченный вид, она является одним из деликатесов. Колбаса из сырого мясного фарша?! – Спасибо, не буду! А в Германии это едят и радуются.

О чем это я? О том, что, несмотря на индивидуальные и личностные настройки приемлемого и неприемлемого в нашей жизни, все весьма относительно. И как быть?

Право и отношение

Как быть с собственными чувствами и эмоциями? Есть ли селедку или фарш? – Это ваше ЛИЧНОЕ дело. Дело настолько личное, что в него не вправе вмешиваться ни общественные нормы, ни давление толпы.

Вы, а вернее, ваш мир, не приемлют то, что отвергают. Вообще не приемлют или в данный момент – не суть важно! Важно, что ЭТОМУ нет места в вашем мире. И для кого-то хлеб, который пролежал на прилавке час, неприемлем. А для кого-то черствая горбушка недельной давности в радость – все относительно!

Впрочем, мир часто считает иначе.

Позиция мира

Мы нередко видим, как окружающие люди мягко или жестко пытаются пресечь описываемые нами реакции со стороны других людей. Как вы думаете, зачем это нужно?

Диссонанс! – Все «не такие, как все» представляют собой некую диссонирующую форму оценки – форму, которая, как им кажется, вступает в конфликт с их оценочной формой.

Мол, если они согласились, значит, и все согласились. Но почему давят и заставляют? Зачем убеждают тех, кто не согласен? – Потому что сами не уверены на 100% в том, о чем говорят.

Чаще всего УБЕЖДЕНИЯ и МНЕНИЯ – величины осознанные: «выстраданные» и сформированные на основании определенных личных и общественных мнений. А реакция брезгливости или неприятия – величина природная. И вот тут-то и возникает «спор» с природой.

Они «СМОГЛИ» убедить природу в себе, что все хорошо. Значит, и другие ДОЛЖНЫ смочь сделать это. Возможно. Вероятно. Но зачем? Затем, что проще бороться с искушением, когда его нет, чем тогда, когда оно перед глазами. Нет так? – Возможно – это мое ЧАСТНОЕ мнение.

Частное мнение

Неприязнь – частное мнение и частная реакция нашего подсознания, с которым, вполне возможно, вступит в конфликт наше сознание. Здравый смысл и общественная терпимость постараются переубедить вас не проявлять столь яркие эмоции. А еще лучше – ПОМЕНЯТЬ свое отношение.

А может, стоит так сделать? – Может, и стоит, вот только ничего не получится. Это как тигр в клетке – он будет оставаться

тигром всегда и будет безопасен до тех пор, пока сидит в клетке. Но если зритель забудет ее запереть – то есть ваше сознание расслабится и успокоится, – вы немедленно столкнетесь с голодным хищником.

Это одна аллегория. Но есть и другая. В каждом из наших уровней подсознания множество зверей, птиц, рыб и т.д. Их вид, форма, принадлежность не могут быть изменены по нашей прихоти или воле. Максимум, что возможно, – приучить их гармонично существовать.

А что это значит в реальности? Более корректно выражать свои чувства – в частности, брезгливость и неприятие, а еще лучше научиться понимать, ЧТО в окружающем мире вызывает эти чувства.

Важно

В брезгливости и неприязни крайне важно – именно важно – не то, как вы демонстрируете эти чувства окружающим, а то, как вы сами ощущаете их. Ваш внутренний мир оперирует ВСЕМИ чувствами, которыми вы наделены от природы. Часть ВИДИМА, часть невидима. Но это совершенно не значит, что невидимая часть не реализует себя в вашем мире – просто вы не видите этой реализации или не отдаете отчет о происходящем.

Но, поймав себя на яркой эмоции неприязни – эмоции защиты или отторжения чего бы то ни было, вы видите, какие формы и оттенки чувств были проявлены.

Ну, если позволите миру и себе «задавить» эти чувства, станете беднее – эмоционально и фактически.

А может, аппендикс?

А может, эти чувства, как и многие другие, сродни аппендиксу в организме? Если его отрезать, то ничего не происходит? Возможно – спорить сложно с подобным утверждением.

Более того, можно расширить список «ненужных» частей тела – глаз, почка, часть кишечника, селезенка, желчный пузырь, ноги/руки – можно «вычистить» множество частей тела и сохранить функциональность. И принимать решение вам – жить целиком или в обрезанном виде.

Говоря о брезгливости, стоит сказать еще об одном факте – о людях, которые вызывают подобное чувство. О людях, в которых вы что-то категорически не приемлете. Но жизнь нас ЗАСТАВЛЯЕТ взаимодействовать с такими людьми, с утра до вечера испытывая это негативное чувство.

Как быть? – Если не можете избежать контакта – смиритесь. Да, не очень приятно чистить грязный унитаз. Но нужно! Рано или поздно это закончится! Главное, чтобы чистка унитаза, вызывающая чувство брезгливости, не стала приносить удовольствие – вот тогда это действительно катастрофа!

Брезгливость и неприязнь – два ключевых сигнала нашей эмоциональной составляющей, два сигнала защиты и два знака внимания, которые мы в данный момент времени посылаем сами себе. Эти сигналы – формы оценки, которые УЖЕ даны нами. Нет смысла их переоценивать и переосмысливать – это путь к ошибке и заблуждению. А вот принять и адаптировать свое поведение согласно этим сигналам – можно и нужно.

ПРИНЦИП ВОСПРИИМЧИВОСТИ, ИЛИ ПРИНЦИП ЭМПАТИИ

Эмпатия или Восприимчивость – способность человека, прежде всего его энергетики и психики, воспринимать сигналы состояния от объектов окружающей среды. По сути, эмпаты – люди, обладающие очень высокой восприимчивостью к различным внешним несобытийным раздражителям вкупе со способностью воспринимать собственное изменение чувств под влиянием данной формы.

Все эмпаты?

По сути, мы все эмпаты – мы все воспринимаем сигналы окружающего мира: ощущаем чужие эмоции, чувствуем энергию пространства, способны настроиться на волну определенного человека. Но это, так сказать, в изначальной комплектации, данной нам природой.

То, что у нас есть такое свойство – воспринимать сигналы окружающего мира, совершенно не говорит о том, что мы способны воспринимать ВСЕ сигналы.

Простой пример. Рядом с группой людей работает приемник на громкости 10 единиц – все его слышат. Затем громкость понижается до 5 единиц и теперь его слышат только 50% участников. А если снизить громкость до 1 единицы, то услышит его только один человек.

Так и с эмпатией – у всех она есть, но не все способны слышать сигналы из-за личных природных особенностей.

Механизм эмпатии

Впрочем, уровень восприимчивости зависит не только от природно-вложенных особенностей организма человека. Услышать, воспринять информацию окружающего мира – полдела. Ее еще нужно адаптировать – понять.

Восприятие информации и энергетическо-эмоционального состояния происходит при помощи осознанных и неосознанных клише восприятия окружающего мира – при помощи систем восприятия, которыми мы наделены от природы и которые развили на протяжении своей жизни.

Чем больше и качественней клише – не важно, осознанные это клише или нет, – тем больше сигналов они в состоянии передать нам о том, что происходит вокруг. У кого-то несколько клише, и спектр его восприятия весьма ограничен – боль, радость, гнев; он в состоянии почувствовать только «громкие» проявления и осознать-почувствовать их. А у кого-то возможностей больше, и, как следствие, видит и чувствует такой человек несоизмеримо больше.

Впрочем, то, что изначально дано, можно (а может быть, и нужно) развивать – чем более сложное клише, чем больше мы заду- мываемся над чужими эмоциями и чувствами, тем более трени- рованными и осознанными становятся наши реакции. Да, есть предел – природный предел, но в большинстве случаев он доста- точно высок.

Нужно или нет?

Говорить о том, нужно или не нужно понимать (а вернее, при- нимать) чувства и эмоции людей, значит затрагивать достаточно скользкую тему. Ведь, с одной стороны, люди ХОТЯТ, чтобы их чувствовали и понимали. Если вы обратите внимание на окно на- бора сообщений в любом телефоне, то заметите там пиктограм- мы – различные мини-картинки, которые можно встраивать в со- общение, передавая те или иные оттенки состояния.

Что это значит? – То, что люди ХОТЯТ передавать сообщения о своем состоянии, и что люди ХОТЯТ знать, какие эмоции и чув- ства испытывает другой человек.

Но не все так просто. Желание не подтверждает нужность, а лишь говорит о том, что в этом есть потребность. Но какой прак- тический смысл в этом качестве?

Когда мы общаемся с людьми, мы настроены на определенное влияние. Мы ХОТИМ оказать ВЛИЯНИЕ – это происходит во всех случаях общения. Какое влияние? Разное – от выполнения приказа

или указания до простого эмоционального впечатления. Но наш разговор, наша речь – это форма влияния.

Чего мы хотим добиться? Определенного отклика – определенного ожидаемого нами отклика на наше влияние.

Как понять, что отклик получен? По фразам-словам, по жестам, а еще – ПО ОЩУЩЕНИЯМ, которые мы воспринимаем от человека.

Другими словами, мы крайне заинтересованы в обратной связи – и чем больше данных мы получим, тем более осознанным будет наше влияние.

Механизм восприятия или Механизм управления?

Но, с одной стороны, мы ЧУВСТВУЕМ, а с другой – подвергаемся БОЛЬШЕМУ влиянию со стороны окружающего мира. Ведь отклик на эмоциональный позыв – это отклик, который меняет нас – наше отношение, наши выводы, наши планы. И получается, что человек, обладающий высокой восприимчивостью, более подвержен влиянию со стороны окружающего мира, чем человек с менее низкой восприимчивостью.

Циник, прагматик, реалист – люди с такими качествами менее подвержены влиянию со стороны общества. И причины этому две. Хотя, если следовать рассуждениям, может показаться, что одна.

Первая и главная причина – низкая природная восприимчивость. Все эти люди могут слышать радио на громкости в 10, может быть, и только в 15 единиц. И это понятная природная данность, как музыкальный слух – у кого-то он есть, у кого-то его нет.

Но есть и вторая причина – умение осознавать и контролировать поступающую информацию. Обладание «пультом» управления: хочу – слышу, не хочу – не слышу.

Выключатель!

Просто сказать, но не просто сделать – выключить или включить способность к восприятию, позволить ей функционировать по собственному усмотрению.

Да, все так. И более того, ее невозможно выключить! – Невозможно вставить беруши, чтобы слышать хуже или меньше. Но воз-

можно КОНТРОЛИРОВАТЬ, тем самым обладая возможностью к управлению этой функцией.

Если вы еще раз обратите внимание на механизм, то поймете, что достаточно большая часть информации проходит через неосознанный, а значит, не контролируемый канал получения информации.

Осознание и понимание – вторично, а первично восприятие. И именно в этой области находится и ключ к работе с эмпатией, и, по сути, «выключатель», который поможет вам управлять данной функцией.

Почему определенная часть сигналов (большая часть сигналов) проходит через область неосознанного? Ответ один: мы не обладаем базой данных – выводов, отношений к получаемой информации, оценкой данных. У нас нет – пока нет – инструментов для ее осознания и перенаправления данных из области ЧУВСТВУЮ в область ПОНИМАЮ.

Ведь понимание тоже возникает – мы ПОНИМАЕМ чувства других людей, мы ПОНИМАЕМ мотивацию, но при этом действуем весьма ограниченно.

Проверка понятного

Одним из наиболее «простых» и доступных способов работы с собственной эмпатией является ПРОВЕРКА полученных данных. Вам нужно ПОСТАРАТЬСЯ систематизировать все звуки-эмоции, которые поступили из окружающего мира, и затем доказательно соотнести их с реальностью.

Гнев, злость, радость, печаль, грусть, тоска – все сигналы вам необходимо собрать и прописать. А затем найти ПОДТВЕРЖДЕНИЕ этим ощущениям.

Как? Не так сложно, как может показаться с первого взгляда. В начале вам стоит вспомнить о том, что ЛЮБАЯ эмоция, которую вы видите-чувствуете, – это побудитель к действию. Другими словами, человек, ощущая ту или иную эмоцию, будет действовать ОПРЕДЕЛЕННЫМ образом – и никаким другим.

Например, если человек в гневе, и даже если он себя сдерживает, его поступки будут раздраженными, слова – резкими, а жесты –

агрессивными. А если это не так? Либо человек себя контролирует (что тоже важный показатель), либо вы ОШИБЛИСЬ и он не испытывает данного чувства.

Наблюдая, проверяя и соотнося собственные данные с реальностью, можно достаточно быстро и эффективно развить и укрепить свою восприимчивость.

Прагматизм восприятия, или соотношение с реальностью

А если не получается какую-то из реакций осознать и систематизировать? – В утиль!

Выбросите ее из головы и не позволяйте своим мыслям возвращаться к ней. Только так вы оградите себя от сомнений и, что самое главное, – от ошибочных выводов в данном конкретном случае.

Жалко? Опасаетесь пропустить важное? – Не волнуйтесь. Вокруг нас так много информации, что за первой последует вторая и т.д.

Ведь даже в простом диалоге, когда один человек пытается донести мысль до другого и не может – он начинает подбирать слова, строить фразы так, чтобы было понятно. Так что вы непременно получите новую информацию.

Восприимчивость – великий дар и великая возможность, которая позволяет как минимум более комфортно, а как максимум гармонично существовать в этом мире. Но только КАЧЕСТВЕННАЯ и осознанная восприимчивость может рассматриваться как ДАР. Искаженная, спонтанная и непроработанная восприимчивость – ПРОКЛЯТИЕ, которое портит жизнь ее обладателю и всем, кто находится рядом с ним.

ПРИНЦИП ВЫСОКОМЕРИЯ

Высокомерие – поведение, демонстрирующее собственное превосходство по отношению к окружающим, пренебрежение и надменность по отношению к людям. Что это и почему это существует?

Демонстрация

Прежде всего давайте задумаемся над тем, что высокомерие – величина общественно-демонстрационная. Человек, находясь один на один с собой, не может и не будет демонстрировать ни надменность, ни пренебрежение к кому бы то ни было по одной простой причине – не к кому!

Но, с другой стороны, он может это делать в мыслях, а в дальнейшем переносить в поступки, закрепляя подобную схему поведения в реальности. Но если отбросить дальнейшие и вернуться к началу рассуждения, то можно с уверенностью утверждать, что высокомерие – это поведение, основанное на явном или косвенном контакте с окружающими объектами-людьми.

Другими словами, человек, демонстрируя высокомерие, как бы возвышается над определенными людьми. Но зачем?

В горы самооценки

Когда человек «возвышает» себя над другими людьми, делает он это на основании оценки окружающих и самооценки, которую он дает, опираясь на реакцию окружающих. Я лучше, я сильнее, я богаче, я успешнее и т.д. – все эти и многие другие оценочные формы позволяют ему превалировать над теми, кто рядом. Зачем?

Если ты лучше, сильнее, успешнее – зачем тебе чувство превосходства над другими людьми, выраженное в высокомерном поведении? Ведь подобное поведение сродни скрытой агрессии – попытке забраться на гору раньше других, чтобы иметь преимущество.

Преимущество в чем? В собственных глазах, мыслях и суждениях. Поставим рядом двух людей – одного с преимуществом, второго без. Как вы думаете, кто из них будет чувствовать себя уютнее и комфортнее среди людей? Ответ достаточно очевиден: тот, кто «стоит» выше – тот, ко обладает преимуществом.

Преимущество и поступок

Получается, что преимущество делает человека сильнее и потенциально успешнее – ведь если выбежать чуть раньше, то можно раньше и прибежать. Раньше кого-то другого – и тем самым победить.

Зачем побеждать? Чтобы не проиграть! – Именно в этом месте будьте особенно внимательны.

Фактическое преимущество – бóльший шанс на успех. Психологическое, поведенческое, стратегическое и иное преимущество – так же, и все они связаны с достижением цели, получением желаемого – фактическим результатом или поступком, который является следствием преимущества. А если без поступка?

Преимущество без поступка

А если без поступка, то преимущество становится не чем иным, как высокомерным, надменным и превалирующим поведением, направленным на ПОДАВЛЕНИЕ противника и ВОЗНЕСЕНИЕ себя на трон победителя. Смешно?! Зачем это нужно?

Думаю, вы уже поняли. И вопрос «зачем?» можно и нужно заметить другим вопросом – «почему?» Потому что человек БОИТСЯ проиграть. Он сразу, здесь и сейчас, хочет думать и ощущать себя победителем. Ведь победитель идет с гордо поднятой головой, все склоняют перед ним головы в знак уважения. А если победы нет? – Склоненные головы и «уважение» тоже подойдет.

Скромность и скрытность

Впрочем, есть и другие – те, кто, обладая ФАКТИЧЕСКИМ преимуществом, ведут себя скромно и скрытно. Они не хотят слава и признания? – Думаю, ответ кроется в другом. Ведь если «кругом враги» – а, к сожалению, это недалеко от истины, – то demonstra-

ция своего арсенала и своих возможностей – первая непростительная глупость, которую можно совершить.

А еще «обидеть» окружающих людей и расширить круг своих врагов или недоброжелателей. Так что с точки зрения военной стратегии и культуры поведения лучше проявить скромность и скрытность. Но возможно ли? И почему те, кто ведут себя высокомерно, не задумываются над этим?

Задумываются. Но еще больше они задумываются над тем, что будет, если они ПРОИГРАЮТ. Ведь тогда образ победителя, созданный умелым и послушным воображением, разрушится. Но это не только и не столько образ – это часть внутреннего мира, часть личности человека.

Личина

Итак, высокомерие – это прежде всего свойство личности, а не личины – свойство образа, который существует в голове человека и не имеет с его реальным миром ничего общего (или мало что общего). Но именно этот образ позволяет другим людям с такой же личиной находить общий язык.

Вы высокомерны? Вам приятно, когда люди ведут себя высокомерно по отношению к другим людям (не к вам)? Вы знаете себе цену и готовы ОТСТАИВАТЬ и ДОКАЗЫВАТЬ свою ценность или даже стоимость, важность и нужность?

Тогда вы... Кто вы? Тот, о ком мы говорим, или кто-то другой?

Скрытое высокомерие

Но если видимое высокомерие достаточно легко вычислить, то вот скрытое высокомерие, происходящее в голове, а не в поступках, вычислить гораздо сложнее.

Как оно проявляется? А также, как и видимое, – в виде ЗАНИЖЕННОЙ, ИСКАЖЕННОЙ оценки других людей и деструктивном эмоциональном подходе к таким людям. Вы как бы начинаете себя убеждать, что он ХУЖЕ, СЛАБЕЕ, ГЛУПЕЕ, НЕУДАЧЛИВЕЕ. Но когда и как вы это делаете?

В двух случаях. Когда ВИДИТЕ, что он ЛУЧШЕ вас, и УСПОКАИВАЕТЕ себя. Когда вы ПРЕДПОЛАГАЕТЕ, что он может

стать ЛУЧШЕ вас, и также начинаете успокаивать себя. А это действительно нужно?

Начальник идиот?! – Но он ВЫШЕ вас, УСПЕШНЕЕ вас и получает БОЛЬШЕ денег.

Подруга стерва? – Но она УСПЕШНЕЕ, СИМПАТИЧНЕЕ и УСТРОЕННЕЕ.

Подчиненный идиот? – БОИТЕСЬ, что окажитесь СЛАБЕЕ его, и он займет ваше место?

Да, высокомерие как структурный элемент позволяет человеку выстроить защиту. Но защиту умозрительную, а не фактическую. А ведь если вам действительно кто-то угрожает, то никакое поведение-высокомерие не защитит вас.

Рабские привычки

Впрочем, у высокомерия есть и «плюсы» – они условны, но тем не менее нередко помогают людям. Есть категория людей, которые, ВИДЯ снисходительное, высокомерное и надменное поведение, искренне считают, что человек, который демонстрирует такое поведение, имеет на это право.

Они думают, чувствуют, ощущают поведенческое и психологическое превосходство над таким людьми, и люди СОГЛАШАЮТСЯ с этим. А быть может, ПРАВИЛЬНО соглашаются – ХОЗЯИН сильнее РАБА?!

Тема высокомерия – сложная тема, поскольку поднимает вопросы, которые ВЫГЛЯДЯТ просто, но на деле уходят в глубинные слои подсознания, когда СТРАХИ – животные и первобытные – определяли наше поведение. Мир изменился, многие угрозы исчезли, но вот место, где живут страхи, у некоторых людей осталось пустым. И они его заполняют и ПОЗВОЛЯЮТ заполнять другим людям.

Мы – люди – сами позволяем заполнять свою жизнь тем отношением, которое считаем достойным. А вот правы мы в своих выводах или нет – ответ на этот вопрос личный, и вы сможете дать его себе, когда встретите проявление ВЫСОКОМЕРИЯ в себе или в окружающих.

ПРИНЦИП ДОСАДЫ

Несмотря на кажущуюся простоту, чувство Досады является крайне полезным инструментом личного развития – если, конечно, правильно применяется. Давайте сначала посмотрим, как выглядит определение досады.

Досада – неудовольствие, раздражение, обида вследствие какого-либо неудачного стечения обстоятельств, ошибки, иных неудач.

Что вокруг

А «вокруг» досады поступок, который совершил человек – запланировал, организовал и получить неприятное или нежелательное развитие событий. Плохо? – Безусловно, но этого мало. Ведь большинство людей, испытывающих досаду, вполне осознанно действовали, планировали и взвешивали свои шаги. Что-то пошло не так? Возможно. Но чаще иное.

Наш мир, несмотря на изученность и ясность, представляет собой загадку в том смысле, что большая часть процессов не изучена или не понята нами. Да, мы все верно сделали, но при этом ошибка, которую мы совершили, – это ошибка ребенка, который не знает и не умеет пока делать то, что нужно делать.

Если упростить формулировку, нужно сказать, что мир вокруг не согласился с нашим желанием лишь потому, что у него другие планы, которые вы не заметили или не поняли. Досадно? Конечно! – Но и полезно.

Нет врага!

Чувство досады – полезное чувство; полезно оно прежде всего тем, что в его структуре нет врага – нет персоны, которая своим «злом» или «пакостями» оказала влияние на процесс. В досаде мы недовольны только собой, и это недовольство дает нам уникальный шанс.

Недовольство собой – раздосадованность – это по факту признание ошибки в ситуации. Своей ошибки. И какой в этом прок? – Так ведь если вы, неосознанно или полу-осознанно, признаете свою ошибку, значит, вы чувствуете ее – нет, не понимаете и не осознаете (это чуть дальше), но имеете связь с ее образом и ее очертаниями.

Досада порождает злость

Досада порождает злость – это достаточно частое явление – стремление «уничтожить» что-то или от чего-то избавиться! От чего? – От ошибки – от того, что вызвало неудовольствие и что представляет собой причину возникшего искажения.

Злость, приправленная досадой, или досада, приправленная злостью, – гремучая смесь разрушительной энергии, которая может позволить человеку избавиться от первоначальных помех, которые помешали ему создать жизнеспособную структуру.

Каких помех? Идеализации, избыточного оптимизма, наивности – да мало ли псевдопозитивных образов, которые, становясь частью плана, успешно сводят все усилия на нет.

Ломать, крушить, рушить – возможно, но все это внутри себя и без привлечения окружающего мира.

Активность, переходящая в статичность

Еще одним важным качеством досады является статичность, которая ей сопутствует. Человек, раздосадованный и расстроенный, на какое-то время теряет свои привычный ритм движения – перестает действовать так, как действовал до этого.

Это может касаться всего – протекающих процессов или процессов, которые были максимально подвержены этому эмоциональному удару.

Зачем? А может быть, лучше – почему? Или – какой механизм был запущен, что смог остановить инертность процесса и человеческое желание? Процесс, который был описан в Принципе уныния: не можешь двигаться правильно – не двигайся!

Действительно, человек УЖЕ наломал дров, оперируя искаженными данными. Двигаться прежним курсом не хочется и не

стоит. А стоит как минимум осмыслить происходящее и разобраться в том, в чем возможно разобраться. Именно из-за этого и для того, чтобы минимизировать последствия, наш организм дает команду «стоп».

Участие

Нередко те, кто находится рядом, стараются проявить участие, сострадание, понимание и сочувствие человеку. Плохое стремление!

Во-первых, плохое потому, что вектор внимания и вектор влияния направлены вовнутрь. Если человек сфокусируется на ВНЕШНЕЙ реакции других людей, то как минимум ослабит вектор, а как максимум потеряет возможность к поиску и осознанию причины – растратит всю энергию на перенаправление вектора интереса.

Во-вторых, процесс досады – процесс внутренней ошибочной или искаженной оценки человека, знает ли он об этом или только догадывается. И если из внешнего мира он получит поддержку и сочувствие – он воспримет (а это именно так) эту реакцию как сигнал к тому, что он хороший, а что-то пошло не так и кто-то плохой ему помешал. Что сделает человек, утвердившись в подобной оценке? Не будет ничего делать – по факту получается, что все хорошо и «им виднее».

В-третьих, ни одна самая умная и опытная внешняя оценка не может быть адаптирована под реалии человека – «сколько людей, столько и мнений». Но, услышав слова поддержки и некоторого пояснения, он адаптирует их к своей выгоде. Какой? – Как можно быстрее перестать страдать!

Не то чтобы страдание – это хорошо, но страдание – это следствие ошибки, как рана – это следствие процесса, который ее вызвал. И если нет причинно-следственной связи Ошибка – Страдание, то человек может прийти к заблуждению в том, а есть ли логическая связь между процессами. Преступление – наказание! Или преступление – бурное сочувствие и понимание.

Один на один, но под контролем

Хотите помочь тем, кто находится в раздосадованном состоянии? Хотите помочь себе в тот момент, когда досадуете и печалитесь? – Не мешайте!

Не мешайте злиться на себя! Не мешайте ругать себя! Не мешайте искать причины, даже если видите, что ищет не там и не тут. Позвольте сформироваться злости!

Злость или агрессия – деструктивная форма, способная разрушить то, на что она направлена. А ведь в нашем случае ее вектор направлен на ошибку, заблуждение, неточность поступка – то есть на то, что «криво», «косо» и требует пересмотра.

Впрочем, в «священной задумчивости» он может начать крушить и полезные формы. В этом случае можно и даже нужно вмешаться – но ровно в тот момент, когда сам человек перестанет справляться со своим состоянием.

Досада – демонстрационный инструмент, созданный для информирования нас о наших ошибках. Он прекрасно сфокусирован и крайне полезен: он позволяет искать ошибку там, где они изначально и существуют – в самих себе, в своих суждениях, оценках, мыслях и отношениях. Досада – это оценка «2» или в лучшем случае «3», поставленная себе самому. Смог увидеть-почувствовать? Смог оценить? Сможет и исправить!

ПРИНЦИП ДОСТОИНСТВА

Принцип достоинства является одним из наиболее сложных принципов как для понимания, так и для оценки. И сложность его прежде всего в том, что, с одной стороны, Достоинство является общепризнанной категорией – признанием факта достоинств и исключительных качеств человека, уважением и самоуважением. Но с другой стороны, жизнь человека в окружении других людей нередко ставит под сомнение сам факт признания человеческого достоинства, и тогда или «смирение и подчинение», или борьба – с присутствием ярких деструктивных ноток.

Достоинство как факт

Сам факт наличия (равно как и отсутствия) достоинства – уважения к себе – является величиной неоспоримой. Достоинство есть у каждого человека, и его «размер» определяется только самим человеком – понятие «больше» или «меньше» здесь недопустимы.

Правда, из подобного утверждения мы незамедлительно перемещаемся к таким понятиям, как «гонор», «гордыня», «самооценка» и т.д., которые вмешиваются в наше понимание сюжета.

Но здесь, равно как в любых аспектах исследуемой темы, самым главным является оценка со стороны человека – оценка, определяющая ЦЕННОСТЬ того или иного проявления личности.

Достоинство как демонстрация

Впрочем, достоинство – не только внутренняя величина и уважение к тем составляющим личности, которыми обладает человек. Достоинство является и внешней величиной – пониманием, осознанием и определяющим фактором взаимодействия с другими людьми.

Почему с нами взаимодействуют окружающие люди? Из-за наших возможностей – разного порядка, но несомненного для

них качества. Иногда окружающим нужны позитивные достоинства, иногда негативные – не суть важно; а важно лишь то, какую ЦЕННОСТЬ они представляют для НИХ и для ВАС.

Большинство процессов взаимодействия с окружающим миром – это процессы демонстрации достоинств и продажи этих достоинств.

Грубо звучит? – А разве не так?

Мы все, и грузчик, и миллионер, создаем определенный продукт, который затем потребляется обществом. Иногда это «прямой продукт» – чаще всего услуга. Но бывает и косвенный продукт, в котором «не видно» автора не меняет схемы: я продаю – ты покупаешь.

И даже в ситуации, где деньги не видны и не важны, схема продолжает существовать. Да, монетизация начинает происходить в мире эмоций, в мире чувств, идей и морального долга. Но независимо от «валюты» обмена схема будет все та же – один продал, другой купил.

Достоинство как внутренний стержень

Следующей составляющей достоинства как качества является его способность создавать так называемый внутренний стержень – некую личностную структурную базу, на которую будет опираться человек.

Зачем она нужна? – Для защиты от прямых и косвенных влияний окружающего мира.

«Они» влияют – непременно! Люди, которые нас окружают, обладают влиянием на нас и на наш мир. Слова, поступки, высказанные мысли и невысказанные эмоции – все это воспринимается нами. И если бы не «стержень», то нас бы не было как личности – нас бы просто стерли многочисленные «хочу» окружающего мира.

Мы попросту забыли бы, чего мы хотим, и в нашей жизни остались бы только чужие желания (так бывает, но по крайней мере у человека остается хоть какой-то шанс на реабилитацию).

Зачем отстаивать свои желания?

Возможно, незачем – особенно «странные» или сомнительные желания. Но в большинстве случаев даже такие странности являются «продуктами» человека – тем, что он воспроизвел и реализовал.

Желания человека – это его объяснения того, зачем он живет: зачем совершает те или иные поступки, зачем прикладывает усилия. Не важно, насколько сильны эти желания и насколько они реализуемы, – важно, что они ЕСТЬ. И это «есть» – это наличие – позволяет человеку двигаться и совершенствоваться, развиваться и становиться сильнее.

Но только при наличии своих желаний, не подмененных другими – чужими – непонятными и часто нецелесообразными для человека.

Исследование собственной личности или Ценность

Как человеку понять, насколько он ценен и насколько ценны его качества и возможности?

Самым простым и в то же время «муторным» способном можно назвать исследование «спроса» на его личностные характеристики со стороны окружающего мира.

Механизм выглядит так: вы делаете то, что вы хотите, – вы исследуете фактические отклики на свои действия – вы оцениваете как свои усилия, так и спрос со стороны окружающего мира.

Какая-то банальная денежная арифметика! – Возможно. А есть ли лучший способ оценить свое ДОСТОИНСТВО? Оно важно, нужно, но при этом важно и нужно не контексте «личного употребления», а в контексте общественной значимости.

Только общество своей оценкой – верной или неверной, жесткой или мягкой, лояльной или отталкивающей – способно дать первоначальный вектор. А дальше? – А дальше, как на базаре, – начинается торг, который длится ВСЮ жизнь человека.

Деструктивные нотки

К сожалению (но к данности), вокруг нас живут люди со своими желаниями. И наши желания их интересуют постольку-поскольку – чаще всего из-за культурного уважения или из-за прямой или

косвенной выгоды. Но как только выгода становится выше, чем размер высказываемого уважения, ваши интересы будут забыты. Это не цинизм и не скотство – это человеческая природа, которая ставит свои интересы превыше других.

Да, общественная мораль пытается привить нам иные качества. Не всегда получается. И тогда «нас используют», нам «салятся на шею» и принижают нашу ценность и наше достоинство.

Что делать? Варианта два – соглашаться или защищаться! При чем выбор не всегда определяется осознанно; иногда отклик на внешнее давление проходит по неосознанной части нашего разума и защита – агрессивная защита – срабатывает против «обидчика».

Но он же не хотел! Он сделал это ненамеренно! – Так и вы не хотели – и сделали это рефлекторно: он ошибся – вы ошиблись. Впрочем, о какой ошибке идет речь?

Если вам наступили на ногу, есть ли разница в том, как это сделали – намеренно или ненамеренно? Да, есть разница для дальнейшей цепочки событий. Но в самом начале вы, равно как и любой человек, постараетесь ИЗБАВИТЬСЯ от чужой ноги на своем ботинке.

Агрессия, так активно порицаемая или не понимаемая обществом, особенно в рамках защиты достоинства, не может и не будет регулироваться мнением этого общества. Почему? – Потому что достоинство – величина личная, как и дискомфорт или боль, которые могут возникнуть, если кто-то доставит человеку неприятность.

Сможет ли общество ощутить эту боль? Вряд ли! – Даже при наличии сильной эмпатии возможно лишь ощутить отголоски реального состояния человека.

Самоуважение

Нередко понятие достоинства идет рука об руку с самоуважением – с оценкой себя и своего поведения в окружающем мире. Или можно сказать по-другому – самоуважение позволяет вашему достоинству быть сильнее, позволяет смотреть на себя и свои поступки со стороны.

Но при этом шкалы достоинства и самоуважения – разные шкалы, которые не стоит путать. Вы можете сколь угодно уважать себя, но при этом не иметь значимых достоинств.

Нет достоинств? – Не так! Нет значимых, или видимых, или развитых достоинств. Так бывает у детей, когда таланты и способности не развились. Так бывает у взрослых, которые не смогли или не захотели развивать свои достоинства. Стоит ли их уважать? – Стоит! Но только сообразно тому, как они себя ведут, что они из себя фактически представляют и как они себя сами уважают.

Достоинство – добродетель. Но его появление в Принципах Хаоса не случайно, поскольку оно является одной из величин, способной обеспечить человеку комфортное и гармоничное взаимодействие с окружающим миром. Обладая достоинством, вы обладаете контролем над собственной личностью. Теряя достоинство, мы теряем связь с личностью. Но важно помнить, что процесс обретения или потери – процесс, который существует постоянно – всегда, даже если мы не обращаем на него пристального внимания.

ПРИНЦИП ДУХОВНОГО ТАЛАНТА

Духовный талант – величина крайне призрачная и, можно сказать, эфемерная, так же, как и «духовный рост» или «духовное развитие». Можно ли измерить духовный талант? Можно ли почувствовать его? Можно ли сравнить данное проявление (свойство или качество) с чьим-то талантом?

Скорее всего, НЕТ! Но некоторые индивидуумы считают иначе. Более того – делают подобную категорию и частью оценки, и доводом, и даже обоснованием к поступку.

Попробуем сначала определиться, что же это за «коктейль» из определений? Из каких проявлений состоит словосочетание «духовный талант»?

Талант как таковой

С талантом как с определением все просто – это качество, свойство, навык и умение что-либо делать. Кто-то хорошо убеждает людей, кто-то хорошо пишет музыку, кто-то хорошо подметает улицы; все это – знания, навыки, умения, наложенные на ВРОЖДЕННЫЕ природные характеристики человека, которые в совокупности позволяют ему достигать каких-то жизненных целей.

Талант в своей сути не является ни хорошим, и плохим. Да, можно (так бывает) при помощи таланта коммуникабельности обманывать людей, но ровно с тем же успехом можно и помогать людям. При помощи музыкального таланта можно писать красивую музыку, но с тем же успехом можно писать музыку, которая портит психику и ухудшает состояние людей.

Талант – инструмент, которым пользуется Хозяин таланта так, как считает нужным, или так, как заставляют-побуждают-предлагают внешние обстоятельства.

Духовность

Если вы заглянете в энциклопедию, то увидите общепринятое (кем-то и когда-то) определение Духовности – совокупность проявлений Духа в мире человека. И?..

В «мире человека» – это понятно – категория, которым обладает конкретный индивидуум. Его собственность, его мерило, его взгляд на мир.

А вот проявления Духа – это где и что? Есть мораль, есть нравственность, есть честь, есть принципы – все они могут быть оценены, рассмотрены и поняты. А Дух – он где?

И даже если вы посмотрите в энциклопедиях и справочниках, максимум, что вы получите – это то, что Дух – категория СОБСТВЕННАЯ, состоящая из определений интуиции, воли, чувств и воображения. Из категорий, которые не только глубоко личные, но еще и крайне эгоистичные.

Духовный эгоизм

Да, когда я написал, что духовность, а вернее, понятие Духа эгоистично, я понимал, что это может вызвать определенные негативные реакции. Но прежде чем злиться на автора, посмотрите на следующие тезисы:

- Интуиция – личное, индивидуальное, неосознанное восприятие окружающего мира, процессов, людей, основанное на неосознанном анализе и оценке происходящего. Выглядеть это качество может как «Я ТАК ЧУВСТВУЮ!»

- Воля – личное качество, свойство и умение направить свои ВНУТРЕННИЕ силы на достижение определенной цели. Какой цели? – Цели, определенной САМИМ человеком. Тезис воли может звучать как «Я МОГУ!»

- Чувства – способность к неосознанному (но впоследствии осмысливаемому) восприятию процессов окружающего мира; способность и возможность воспринимать мир, используя не логически-осознанную, а неосознанную оценку процессов. Тезис: «Я ЧУВСТВУЮ!»

• Воображение – еще одно непонятное базовое определение Духовности, которые сводится к работе фантазии человека – «Я МОГУ ЭТО ПРЕДСТАВИТЬ!»

И если вы соберете все тезисы воедино (а это возможно, поскольку все они являются частью базового определения Духовности), то увидите, что все они начинаются с букв Я, Я, Я и еще раз Я. Мы, они, там, здесь – ничего, что как-то способно идентифицировать или привязать духовность к реальности, нет. Ничего, кроме Я самого человека.

Сравнение и рациональность

А теперь позвольте вам предоставить сравнительную таблицу – данные, которые можно и нужно сравнить, оперируя РЕАЛЬНОСТЬЮ происходящего:

Мнение, суждение, оценка человеком происходящего с ним	Реальное положение вещей или оценка, которая может быть доказана или осознана
Я так чувствую!	А что именно вы чувствуете? Если колбаса воняет, потому что испортилась, то это почувствуют и те, кто находится рядом с вами. А если они не чувствуют? Варианта два – либо вы ошибаетесь, либо ошибаются они.
Я могу!	Проверить просто – делай! Сделал – твои выводы верны. Не сделал – что-то пошло не так, и не известно, кто переоценил свои силы, но в любом случае в жизни произошло что-то, что ты не предусмотрел и что не позволило тебе достичь цели.
Я чувствую!	И вновь чувства, но уже в контексте интуитивной оценки происходящего. За дверью слон – я так чувствую! Откройте дверь и впустите слона! Слона нет – ваша интуиция в данный момент времени дала сбой. И все из-за того, что следующий пункт нашего сравнения «помог» вам в этом.

Мнение, суждение, оценка человеком происходящего с ним	Реальное положение вещей или оценка, которая может быть доказана или осознана
Я могу представить!	Да, наше воображение способно на многое. И чем меньше в инструментарии мозга отточенных логических определений, тем больше возможностей для ошибочной оценки наших предположительных ощущений. Да, мы обладаем способностью к визуализации наших планов и стремлений – способностью, которая позволяет нам творить и созидать. Но то, что мы смогли визуализировать нашу мечту, не говорит о том, что мы можем сделать ее реальной.

Что же мы получаем? – То, что все компоненты Духовности, о которых мы говорили в течение всей главы, являются **ВЕРОЯТНЫМИ, ВОЗМОЖНЫМИ, ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ** категориями. Категориями, схожими с понятием «кота Шредингера» – пока не откроешь коробку, не будешь знать, есть ли в ней кот и в каком состоянии он находится.

А нужно ли открывать коробку?

Нужно ли открывать коробку? Нужно ли проверять, осознавать и оценивать свои стремления? – Да, да, да и да (4 «да» на 4 категории духовности). И вот почему:

- Вы **НИКОГДА** не сможете избавиться ни от одной из составляющих духовности – это качества нашей личности и качества состояния нашего физического тела. Вы в большей или меньшей степени будете ощущать, стремиться, переживать и представлять.

- А если вы **НИКОГДА** не сможете перестать чувствовать и фантазировать, единственным выходом из данной ситуации будет **ПОСТОЯННАЯ** проверка того, что пришло в ваше подсознание.

- И самым главным критерием, равно как и результатом проверки, может быть **ТОЛЬКО РЕАЛЬНОСТЬ** – прямое или косвенное доказательство вашего **ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ**.

Так что же такое Духовный талант? – Это (по нашему эгоистично-циничному неосознанно-осознанному мнению) совокупность инструментов, при помощи которых человек оценивает окружающий мир, не стремясь к осознанию, а лишь к формированию удобной формы мировосприятия.

Испортился матрас? Неудобно спать? – Выброси, вместо рассказов о «духовном подвиге» и терпении, которое рано или поздно будет вознаграждено. Или спи так – здесь, как и в критериях духовного таланта, нет никаких ограничений. Можно жить внутри себя, можно жить в мире. Но это разные жизни.

Духовный талант – это личностный инструмент, при помощи которого мы можем и оказываем влияния на мир вокруг нас. И чем лучше, качественнее, интереснее «продукт», произведенный нашим талантом, тем выше качество исходных данных, которые лежат в основе таланта. Реальность и реализация – «дела его» – вот что действительно важно для личной и общественной оценки того, что представляет собой человек.

ПРИНЦИП ЗАВИСИМОСТИ

Все мы зависимы друг от друга и от обстоятельств, в которых находимся. И, по сути, уровень, размер и качество зависимости тесно связаны прежде всего с тем миром, в котором мы живем. Но это только первая, видимая часть образа зависимости. Ведь по факту зависимость определяется не тем влиянием, которое оказывается на нас, а тем восприятием, которое мы вкладываем в это понятие.

Я не раз слышал о том, что люди не хотят зависеть от конкретного человека или конкретных обстоятельств. И каждый раз такие высказывания вызвали искреннюю улыбку (видимую или внутреннюю). Почему?

Зависимость объективная

Объективная зависимость – это **ФАКТИЧЕСКОЕ** влияние обстоятельств или людей, с которыми приходится считаться. Обстоятельства – это и природное влияние, и законы общества, и участие мнения других людей в ваших схемах.

Зависимость становится фактической и объективной ровно в тот момент, когда вы осознанно или неосознанно строите свое движение с учетом фактора влияния от объекта зависимости.

Например, погода – вы **ДОЛЖНЫ** или **ВЫНУЖДЕНЫ** одеваться теплее, потому что холодно. Или, наоборот, одеваться легче, если на улице жара. Другими словами, **ВАШЕ** «независимое» решение продиктовано внешними факторами, и вы **ДОЛЖНЫ** или **ВЫНУЖДЕНЫ** строить свой план в зависимости от этих факторов.

То же и с людьми: ваше **ХОЧУ** – ваш план, ваша реализация, если она связана с другими людьми, претерпевает изменения, если происходит пересечение ваших интересов. Даже когда вы просто идете по улице и перед вами стоит человек, вы **ВЫНУЖДЕНЫ** его обойти и двигаться дальше. Да, это мелочь, но ваша воля, ваше стремление и ваши планы **ИЗМЕНИЛИСЬ** под влиянием этого фактора.

Впрочем, даже если вы не обойдете человека и каким-либо образом попытаетесь оказать на него влияние, чтобы он отошел с вашего пути, вы и здесь попадаете в «зависимость». Почему? Да потому, что в вашем движении появиться новая, не вложенная вами составляющая, которая в определенной степени изменит ваш план. В большей, в меньше, в значительной, незначительной – это не так важно; важно, что изменит.

Субъективная зависимость

Но если факторы Объективной зависимости понятны и в той или иной степени видимы (чтобы понять, оценить и сделать выводы), то вот с Субъективной зависимостью все обстоит несколько иначе.

Сложность Субъективной зависимости заключается в том, что она является ВОЗМОЖНОСТНОЙ и ОЦЕНОЧНОЙ формой, но не фактической величиной. Она ВОЗНИКАЕТ в силу определенных факторов и не может быть осознанна на 100%

О чем речь? О МНЕНИЯХ людей, об ОЦЕНКАХ людей, о ВЫВОДАХ людей и об их поведении.

Предположим, вам нужно что-то от человека; не важно, что именно, – важно, что нужно. Вы задумываетесь, на минутку или на секунду, как это что-то от него получит. Вы задумываетесь и СТРОИТЕ свой план, учитывая свою оценку данного человека. А далее – далее реализуете план.

Человек согласится? – Возможно. Но это «возможно» – итог нескольких факторов; часть из них создана вами (разговором, просьбой – вашим влиянием), а часть является его собственностью, на которую ваше влияние не распространяется. И, по сути, вы сделали только «половину» действия, другая половина – за человеком.

Могли ли вы в своей «половине» допустить ошибки? – Да и еще раз да. Вы могли не учесть личностные факторы, эмоциональное состояние, иные элементы, которые станут базой для отказа или для замедления процесса. И вы будете ДОЛЖНЫ или ВЫНУЖДЕНЫ смириться с ними, когда будет реализована схема.

Но это объективная – невидимая, но объективная – зависимость, с которой многие знакомы. А есть еще и зависимость-заблуждение, о которой многие забывают.

Субъективная зависимость как форма заблуждения

Если вы еще раз внимательно посмотрите на описание осознанной субъективной зависимости, то обратите внимание на то, что она как бы состоит из двух составляющих, которые можно назвать «ВЫ ХОТИТЕ» – «ОН ХОЧЕТ», – то есть факторами двух влияний.

Но каков размер вашего желания и каков размер его желания? Это самый важный вопрос, ответ на который и подводит нас к объективности или субъективности зависимости.

Вы идете встречаться со знакомыми. Вы тщательно одеваетесь, вы причесываетесь, вы продумываете свои слова, жесты, приводите мысли в порядок. Вы делаете так, потому что ДОЛЖНЫ вести себя определенным образом – вы ЗАВИСИМЫ от будущей ситуации.

ЗАВИСИМЫ? – А кто вам такое сказал?

На что ФАКТИЧЕСКИ повлияет ситуация? Или – на что она может ФАКТИЧЕСКИ повлиять?

Возможно, на отношение к вам. Возможно, на вашу оценку в вашем обществе. Возможно, на какие-то будущие планы. Так? ТАК?

Наверно, так. Но на самом деле нет. Да, когда вы идете на собеседование при приеме на работу, ваш внешний вид, ваша манера общения, ваше поведение – все это факторы вашего ХОЧУ, которое будет наложено на ХОЧУ работодателя. И здесь, равно как и в любой подобной ситуации, вы в состоянии проследить или осознать происходящее.

Но вот в абстрактной схеме с неопределенным итогом этого не происходит. И вы ДОЛЖНЫ что-то делать не на основании фактических оценочных форм, а на основании предполагаемых оценочных форм.

Общественное удобство

Да, общество давно знает о таких уловках и придумало множество схем-шаблонов, которые если и не позволяют избавиться от шаблонных зависимостей, то помогают минимизировать последствия.

Придумали дресс-код. Придумали правила этикета. Создали правила и нормы поведения – в общем, создали универсальные схемы, которые должны помочь человеку в определенных обстоятельствах.

Но в то же самое время ВСЕ эти схемы – или большинство их – создали БЕЗУСЛОВНУЮ или АВТОМАТИЧЕСКУЮ зависимость, в которую мы попадаем, не задумываясь.

Плохо это? – Нет, разговор не идет с позиции «хорошо» или «плохо» – разговор идет прежде всего с позиции ЗНАЕТЕ ли вы о том, что происходит, или нет. Если знаете – можете оценить, понять и сделать выводы. Не знаете – просто поступаете так, как кто-то хочет, без учета вашего личного мнения и суждения.

Вложенные образы

Помимо общественных форм-рамок (вспомогательных, но все же ограничивающих форм поведения человека) есть еще и так называемые человеческие формы, которые также формируют зависимость.

Это прежде всего позитивные и негативные Образы-Авторитеты. «Мама говорила, что нужно так...», «Подруга советовала это...», «Любимый артист рекомендует делать это...» и т.д. То есть ВЛИЯНИЕ, которое оказывают все эти образы, фактически НЕ СУЩЕСТВУЕТ – мы для простоты, удобства или от лени создали эти клише в собственной голове и всячески подвергаем самих себя управлению с позиции этих образов.

Хорошо ли это? Не уверен. Да, эти образы схожи с общественными нормами. Но если нормы можно отследить механически – понять и осознать их причины, то Вложенные образы очень и очень индивидуальны. Более того, они настолько сильно связаны с нашими эмоциями и чувствами, что отделить их не представляется возможным.

Вы уважаете родителей! – Вполне нормальная реакция. Вы слушаете то, что они советуют! – И это нормально. А каковы качества этих советов? – Совершенно не обязательно, что мнение родителей на все 100% верно.

И что получается? А получается, что «жить чужой головой» означает жить в зависимости от кого-то – не потому, что кто-то хочет, а потому, что вы СОГЛАСИЛИСЬ с этим.

Больше, Меньше, Равно

По виду, форме и качеству Зависимости можно разделить на три категории – равные вашим интересам, больше ваших интересов и меньше их.

Равные зависимости – это зависимости, с которыми можно и нужно работать – учитывать, осознавать, но при этом РАБОТАТЬ, не уходя из схемы события.

Например, вы стоите в очереди и зависимы от цели (вы что-то хотите) и от окружения. Но вы ЗНАЕТЕ, чего вы хотите, окружение ВЕДЕТ себя корректно в контексте данной схемы – вы ощущаете гармонию события (о нетерпении и нежелании тратить время я не говорю). И самое важное: вы в ЛЮБОЙ момент можете прервать схему – просто выйти из очереди.

Большая зависимость – это довлеющая зависимость, с которой вы ничего не можете сделать. Погода, общественный строй, физиологические особенности вашего организма – это «длинные схемы влияния», которые вы должны учитывать и подчиняться им. Да, вы можете выйти из данных форм, но не полностью – вы простой перейдете в другое качество зависимости.

Меньшая зависимость – зависимость, которая не является таковой. Вы ДУМАЕТЕ, что зависимы, вы СЧИТАЕТЕ, что зависимы, но фактические ничего этого нет. О чем речь? Да все о тех же мнениях, суждениях и оценках людей, которые мы так жадно ждем. Что сказал тот или иной человек? Что обо мне подумали? Скривили лицо на мою реплику? – Меня не любят!

Но если вдуматься, то РЕАЛЬНОГО влияния НЕТ! Есть МНЕНИЕ об этом влиянии – ваша личная проекция.

Зависимы вы, зависимы от вас

А теперь самое интересное: как вы зависимы от мира и людей вокруг вас, точно так же мир и люди зависимы от вас. Они СЧИТАЮТ, что что-то ДОЛЖНЫ вам – причем не только фактически, но

и умозрительно – в своей голове. И получается, что они ЖДУТ от вас команды – делай так и не делай эдак! Плохо? Странно?

Ни то, и другое! Все, что делают люди, равно как и то, что делаете вы, всего лишь поступки, которые имеют последствия. Не важно, как мыслил человек, совершая тот или иной поступок, – важно, что он совершил.

«Сброс» принятия решения на другого человека или вовлечение в принятие решения не меняет самого факта – принятия решения. И ваша задача, если она стоит перед вами, использовать зависимость от вас так, как корректно в данном конкретном случае.

Заблуждается человек? Пусть заблуждается – это его мир, и ему ТАК комфортнее. Подрастет как личность – все измениться.

Можно ли использовать тех, кто находится в зависимости от вас? Это ваше личное дело, особенно, если вам позволяют себя использовать. Вы не хотите? – Не делайте! Хотите? – Делайте. Только не преступайте закон.

Мы зависимы от мира и мир зависит от нас – нет такого состояния и такой точки, где зависимость полностью исключена. И вам придется научиться удерживать баланс между своими стремлениями и пожеланиями, направленными к вам. Это непросто – видеть весь мир вокруг себя. Но только так можно жить в реальном мире, не тая свое время на иллюзии и иллюзорные образы, трансформировав зависимость в практичную или практическую взаимосвязь.

ПРИНЦИП ЗАВИСТИ

Если оперировать общественными нормами и рассматривать описание Зависти как социально-культурную форму, то можно говорить о том, что Зависть – это жажда обладания чем-либо, чем обладает другой представитель общества.

Например, у вашего знакомого есть новый телефон (простите за такую избитую аналогию, но в период написания данного материала это одна из наиболее распространенных причин зависти среди людей). И вам очень-очень хочется им обладать. Но не просто обладать, а сделать так (или ожидать, что так произойдет), чтобы он лишился этого телефона.

По сути, механика проста и заключена в эмоциях и механизме управления этими эмоциями. Она состоит из двух понятных вещей. Первая – Я ОБЛАДАЮ – получаю положительную эмоцию оттого, что получил «это». Вторая – ОН НЕ ОБЛАДАЕТ – исчезает конкурент, и ваша позиция становится «выше» в ваших глазах.

Быстрее, выше, сильнее

«Citius, Altius, Fortius!» («Быстрее, выше, сильнее!») – девиз Олимпийского движения, а по сути, всех атлетов и спортсменов всего мира. Стать САМЫМ быстрым. Достигнуть НАИБОЛЬШЕЙ высоты (см. высоты пьедестала). Стать САМЫМ сильным!

А как иначе? – спросите вы. Как иначе можно достигнуть высот и стать победителем, если не ставить перед собой такие цели и не формировать подобную мотивацию? Все верно!

Но в то же самое время в этом «верно» есть одно НО, которое наводит на дальнейшие размышления: быстрее/медленнее, выше/ниже, сильнее/слабее. Наводит на размышление о наличии шкалы оценки – критериев, которые помогают распределять атлетов по их местам.

К чему стремиться каждый атлет? – К победе!

К победе! – То есть победе не в чем-то целом и абстрактном, а в конкретном – победе над своими противниками-соперниками.

Он оценил – он сравнил – он стремится стать лучше, делая (а как иначе?) своих соперников хуже себя.

И так в большинстве областей человеческого общества, где присутствует дух соперничества, – каждый пытается получить то, что есть у другого, или лучше, и при этом сделать так (или просто согласиться с тем), что у соперника будет «еще хуже» – так преимушество станет максимальным.

Похоже на механизм Зависти? – Безусловно. Но это не значит, что описанная форма является Завистью как таковой.

Белая зависть

Но ведь есть и «белая зависть» – общественный термин, который говорит о том, что хотя человек и хочет получить что-то такое, что есть у другого человека, но при этом не испытывает деструктивных составляющих.

Но так ли это на самом деле?

Нет! Понятие «белая зависть» – всего лишь уловка, созданная для самообеления перед собой или перед обществом. Мол, да, я хочу это, но при этом не хочу сопернику зла – просто хочу быть выше его.

Никто не говорил, что ВЫШЕ – хочется ТАК ЖЕ! То есть не хочется, «как вы сами», а хочется «как у него»? – Да, приблизительно так – без уничтожения, разрушения и иных деструктивных форм. Согласен – «бело».

А вот теперь «шаг вперед» – представьте, что «объект белого желания» будет у вас перед глазами день за днем – это то, что вы ХОТИТЕ. Но в силу каких-то причин вы не можете себе этого позволить. Вы ХОТИТЕ – и НЕ МОЖЕТЕ! Как говорят в народе: «Видит око, да зуб неймет».

Возможно, у вас низкая возбудимость и хорошая сила воли. Но для большинства людей (посмотрите на статистику – сколько наркоманов, алкоголиков, больных ожирением и т.д. – сколько людей, причина проблем которых кроется в силе воли) это будет шоком и день за днем будет раскачивать эмоциональное состояние человека. И вот спустя время (для каждого свое, но оно непременно

наступит при наличии побудителя-раздражителя) вы начнете испытывать злобу и ненависть – прежде всего к тому, кто обладает тем, что вам недоступно.

Зависть! – Чистой воды, только в развитии. В развитии из белой зависти...

Реклама и общественная аналогизация

В настоящее время, а именно во времена открытых и обширных информационных технологий, объектов для зависти стало больше. Раньше человек не видел дальше собственного забора – дальше того мира, в котором он жил. Теперь мы видим весь мир и можем проецировать свои желания дальше и распространять их на большее количество объектов.

Та же реклама, а вернее, рекламодатели – производители «материальных благ» – активно помогают нам в формировании опосредованной зависти – зависти в целом, но не зависти в частности.

И, с одной стороны, это не так уж и плохо – ведь нередко реклама содержит информацию о продукте, который нам будет полезен. Но чаще этот продукт не приносит пользы, а содержит «эмоциональный эффект» – повод для утоления своей зависти и повод для побуждения зависти в других.

Побуждение чужой зависти

Да, помимо того, что мы завидуем кому-то, нам почти всегда **НРАВИТСЯ**, когда завидуют нам. Даже есть такое выражение: «Если тебе завидуют, значит, ты все верно делаешь!».

Зависть, направленная на нас, – это, по сути, оценка, которую дает общество нашим успехам. И получается, что нам (или некоторым из нас) важно не только обладать чем-то, но и **ЗНАТЬ** о реакции общества на наше обладание.

Зачем? Это подстегивает наше воображение, усиливает эмоции обладания. А еще... А еще это как зрители на спортивных состязания – это «болельщики», ради которых стоит выступать все более и более активно и продуктивно.

Мимикрия

В ряду схемы «общественного возбуждения» и общественной оценки есть еще одна очень важная составляющая – мимикрия. Это умение, стремление или желание уподобляться обществу, не выделяться из общества – «быть как все».

Это очень удобно – НЕ БЫТЬ «белой вороной». С одной стороны. А с другой – стремление «быть как все» начинает влиять на наше принятие решений и на наши желания.

И наши желания в определенный момент времени становятся не нашими – это «их» желания. А нам они нужны для того, чтобы гармонично существовать в мире «с ними».

Немного запутанно, но по факту это именно так, и выражается это в виде: «Мы хотим, потому что все хотят!».

Польза...

Рассмотрев с разных сторон «зависть», очень и очень сложно найти в этом проявлении пользу. А она есть:

– Все учатся читать! – Я тоже хочу научиться читать! – Я буду читать лучше всех!

– Все учатся играть на скрипке! – Я тоже хочу научиться играть! – Я буду великим скрипачом!

И получается, что побуждение – стремление, описанное в каждом из этих примеров, вполне позитивно. Оно создает вектор развития: человек стремится что-то сделать и стать еще лучше именно за счет общественного примера.

А если не получится? – Да, может и не получиться. Но тогда останется урок, а также возможность стремиться к чему-то ОБЪЕКТИВНОМУ.

Победа над врагом!

С побудителем понятно, – скажете вы, – а как же стремление разрушить или лишить предмета обладания «врага» или «конкурента»?

А вы сможете его лишить этого? Сможете – в двух случаях. Во-первых, если будете СИЛЬНЕЕ его. А во вторых, если он будет СЛАБЕЕ вас.

Его слабость – это его недостаток – повод для развития, движения, для получения новых знаний. Не будет развиваться – рано или поздно его «победят». Но не рассматривайте СИЛУ и СЛАБОСТЬ как физическую категорию. Известный певец может быть СЛАБЕЕ известного борца (это очевидно), но вот голос у певца СИЛЬНЕЕ!

Наши враги – это стимулы для развития. Мы движемся, потому что хотим и потому что нужно.

Зависть – не плохо и не хорошо. А вернее, так: хорошо, если объект интереса вам нужен. И плохо, если это ошибочное стремление. Впрочем, и это не страшно – получив «чужое», вы точно будете знать, что оно вам без надобности. А вечно желать чужое и не получить – всегда допускать возможность того, что оно вам было действительно нужно. Важно только абстрагироваться от второй части зависти, если она не является фактической частью ситуации. Хотите? – Получите! Но при этом совершенно не обязательно, чтобы кто-то чего-то лишился. Сохраняя этот «фокус» внимания, вы тратите свои силы и ресурсы, лишая себя достижения первой части цели, поставленной завистью.

ПРИНЦИП ЗДОРОВЬЯ

Принцип Здоровья или Принцип Физического состояния – одна из острых тем в современном обществе, оценка, которая не является однозначной. Раньше, лет 100-200 назад, никто не заострял своего внимания на этой теме – выжить бы! Но сегодня, когда вопрос о выживании немного отошел на второй план, на первый вышел вопрос качества выживания.

Исходные данные

Вопрос о здоровье и качестве физической формы очевиден с первого взгляда – чем лучше здоровье – тем лучше человеку. Несмотря на это, мы не можем не обратить свое внимание на так называемые исходные данные – а именно родо-генетическую информацию, с которой мы встречаемся при рождении.

Да, условно и образно, все равны. Но уже от рождения возникает понимание, что равенство это условно, и находится оно где-то не в этом мире. Родители – а точнее, род -сформировали такое состояние организма ребенка, которое он будет иметь при рождении. Там могут быть и родовые врожденные заболевания, и дефекты, и иные малые и большие физиологические слабости.

И получается, что в исходной схеме мы не имеем равенства – мы просто имеем ту схему, с которой будем работать дальше.

Корректировка в действии

Состояние здоровья в частности и физиология в целом – глобальная корректирующая форма поведения человека. Она начинается с рождения – с исходных данных, и продолжается всю его жизнь, улучшаясь или ухудшаясь в зависимости от факторов и обстоятельств.

Но прежде всего, и независимо от того, станет ли она хуже или лучше, физиология продолжает управлять человеком. Вдумайтесь: ведь не все могут заниматься балетом! Не у всех есть определен-

ные ПРИРОДНЫЕ данные. Не все могут стать успешными бегунами – просто потому, что и здесь важны данные. Даже знаменитые певцы стали таковыми прежде всего благодаря наличию природно-физиологические данных.

Получается, что физиология – это «прокрустово ложе» наших поступков, четко демонстрирующих, что можно, а что нельзя – просто не получится.

А если прибавить к базовой корректировке факторы болезней, то получается, что корректировка, вложенная от рождения, никогда не заканчивается. Нас, как лошадей, пинают, понукают и двигают к определенным схемам поведения, держат в определенных рамках.

Лучше, Хуже – безразлично

И тем не менее не все так фатально, как может показаться с первого взгляда. Да, нас корректируют. Но и мы ПОЗВОЛЯЕМ себя корректировать!

Наше питание вызывает вопросы. Наше отношение к спорту в большинстве случаев скептически и дистанцированно. Наше внимание к своему организму в большинстве случаев сводится к медикаментозной помощи и корректировке внешнего облика, что, согласитесь, не меняет общей структуры.

Большинство людей безразлично относятся к тому, что происходит с ними в аспекте 6 Дома – в аспекте Здоровья.

И к чему все это? – Да, мы имеем исходное тело. И да, мы не стремимся к его улучшению. И что в этом такого? Это всем известно!

Известно... А известно ли вам, сколько людей СТЫДЯТСЯ себя, своего состояния здоровья и своего физического тела?

Судя по индустрии, которая занимается косметологией, пластической хирургией, питанием, здоровым образом жизни и иными вспомогательными направлениями, вопрос о физиологии стоит очень остро. А ведь это не только конфликт между данностью и восприятием, это конфликт между той жизнью, которой живет человек, и той, которой МОЖЕТ жить.

Конфликт для, а не против

Но если вы проследите цепочку событий и постараетесь воспринять ее без эмоций, то поймете, что конфликт, вызванный влиянием на организм человека, несет в себе не деструктивный, а стимулирующий характер. Он направлен не против человека (хотя, если говорить точнее, против – но против образа жизни и определенных пристрастий), а для корректировки и самое главное – для развития человека.

Те, кто готовы развиваться на одном плане, могут не согласиться. И будут правы – для себя и для своей жизни. Они будут говорить, что важно духовное развитие. Или эстетическое, или культурное. И будут правы. Правы ровно до тех пор, пока не заболит. А в состоянии болезни все эти доводы будут второстепенными: когда болит зуб, не хочется слушать Моцарта или созерцать картину Айвазовского.

Но, преодолевая «предоставленные» нам болячки и физические ограничения, мы развиваемся; решая те или иные задачи, мы трансформируем себя и свою личность.

Ограничение или подсказка?

И тем не менее мы ограничены в своих возможностях. И человек, имеющий потенциал вырасти до двух метров, не сможет стать гимнастом. А вот баскетболистом – пожалуйста!

Явно и очевидно, что физиология формирует ограничения, открывая перед нами лишь часть возможностей. Но, с другой стороны, природа как бы подчеркивает, где лучше реализовать то, что вложено от рождения.

Если в животном мире все однозначно – рождение волком подразумевает определенные схемы поведения, – то в человеческом мире рождение человеком подразумевает огромный спектр возможностей, в которых человек может реализовать себя.

Посему «подсказка» в виде физиологической базы – хорошая подсказка, если уметь ею воспользоваться.

Личное (системное) и Общественное

И нельзя не сказать о том, что понятие Здоровья представлено в виде двух составляющих, имеющих точки пересечения, но тем не менее представляющих разные оценочные формы Здоровья.

Условно их можно назвать Здоровье личное и Здоровье общественное.

Общественное здоровье – это отношение общества к человеку в контексте его состояния здоровья, внешнего вида и облика. Здесь и факторы привлекательности, и факторы осуждения того или иного человеческого облика, базирующегося на здоровье.

Общественное здоровье – величина субъективная и крайне социальная. Сегодня «в моде» одно состояние, завтра – другое. И человек здравомыслящий и разумный будет задумываться над тем, что представляет собой Личное здоровье.

Личное здоровье – это совокупность факторов, которые позволяют человеку достигать поставленных целей и чувствовать себя комфортно. Это состояние можно выразить словами одного популярного киногероя: «Жить хорошо! А хорошо жить – еще лучше!»

Но все это «хорошо» и «лучше» только в том случае, если человек смог абстрагироваться от внешних отсылок-раздражителей – от «норм» общественного здоровья, и ориентируется только на объективные факторы и свое отношение к ним.

Отношение к здоровью других

Поскольку здоровье – базовая частица человеческой жизни, наше отношение к этому факту представляет собой эфемерную категорию. У нас нет ни прав, ни фактических возможностей влиять на чужую жизнь в угоду себе.

«Не себе! – скажете вы. – В интересах другого человека! Ему будет лучше!»

Тогда давайте пойдем дальше. Давайте будем вылавливать на улицах всех и проводить диспансеризацию, а затем лечить, если больны. Им будет ЛУЧШЕ!

Я передергиваю факты? – Да, немного. Но вместе с тем я предлагаю четко разграничить свое и чужое. И в своем – именно в сво-

ПРИНЦИП ЗДОРОВЬЯ

ем – здоровье и своем мире мерило вы. В чужом мире мерилом является Хозяин. Хозяин «впустил» вас в свой мир? – Имеете право что-то изменить.

Не стоит спасать всех – начните с себя, и, возможно, ваш пример покажет другим, как это хорошо – быть здоровым.

Принцип Здоровья можно сформулировать следующим образом: здоровье человека – механизм, который работает для человека и вопреки мнению человека. Он беспристрастен и категоричен, но в то же время всегда готов к разумному компромиссу. Здоровье, реализуясь в принципе, формирует и жизнь, ее качество развития. И, осознавая это, человек может сделать свою жизнь иной – хуже, лучше; он может поступить по собственному усмотрению.

ПРИНЦИП ЗЛОСЛОВИЯ И ЗЛОМЫСЛИЯ

В обществе бытует мнение, что думать со злостью или говорить со злостью о ком-то или о чем-то плохо. Говорят, что злость – это плохо, в целом.

С одной стороны. Но, с другой стороны, если вас что-то раздражает, вам что-то не нравится, вы что-то не приемлете, то почему вы должны сдерживаться? Или вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** плохо думаете о человеке – и думать так плохо?

О ком думаете, о чем думаете

Говорить о том, что думать плохо – плохо, равно как и говорить, что думать хорошо – хорошо. Какая-то тавтология – попытка убедить себя делать то, что не хочется делать, и не делать то, что делать хочется.

Но прежде чем пойти на поводу у своих чувств и эмоций, подумайте, о чем или о ком вы плохо думаете или думали? Скорее всего, ответом будет «о человеке или ситуации, доставившей определенные неудобства». Можно сказать – утрированно – принесшего зло или проблемы в ваш мир.

Итак. Кто-то принес проблемы. И вот о таком человеке нужно думать хорошо?

Не получится! Зло – раздражение, неприятие, внутреннее недовольство – все это реакция на произошедшее. Вы не готовы и не хотите мириться с этим – вы не хотите, чтобы искажения в процессе стали частью вашего мира. Вы защищаетесь – в мыслях или словах.

«Приправлено» пороками

Впрочем, злословие и зломыслие, соединенные с различными пороками, такими как зависть, корысть, неприятие чужих успехов и достижений, действительно вредны. Почему? – Потому, что (при условии) ни одно из этих событий не является частью вашего мира.

Сосед купил новую машину. – Вы злитесь, потому что завидуете.

Сосед купил новую машину, украв (в прямом или переносном смысле этого слова) деньги у вас. – Вы злитесь, потому что видите неправоту или несправедливость ситуации.

В первом случае злость – ваш враг, поскольку вы ТОЖЕ хотите получить желаемое, но тратите время на злость и не достигаете цели.

Во втором случае злость если и не друг, то защитник – защитник ваших интересов и мировоззрения, а может, и инициатор разбирательства. Ведь закон работает не только «по умолчанию», но и по факту обращения.

Спонтанная злость

Я обращаю ваше внимание на то, что злость – полезный инструмент в умелых руках. Прежде всего потому, что, когда злость настроена и выработана корректная стратегия ее использования, то это РЕАКЦИЯ на ЛЮБЫЕ раздражители – угрозы, планы, давление, которое оказывается на ваш мир.

Пример? Пожалуйста!

Вы занимаетесь своим делом. Вы думаете о деле, и вдруг у вас возникает раздражение, злость. Не предметная – не на тот процесс, которым вы заняты, а на совершенно посторонний раздражитель. Что это? Всплеск эмоций без причин? При верно настроенной злости – нет.

Такой всплеск эмоций «на пустом месте» бывает только в двух случаях – в случае предчувствия и в случае фактического влияния.

Предчувствие – это ощущение вторжения или планов вторжения в ваши дела. Вторжение, которое будет иметь последствия. Вы практически чувствуете это. Почему чувствуете? Потому что пока это не поступок и не действие. Как сгущающиеся тучи перед грозой – они подсказывают, что будет дождь.

Ощущение фактического влияния сильнее, но схоже с Предчувствием – в ваши дела/планы кто РЕАЛЬНО вмешивается, и скоро вы об этом узнаете.

Настройка злости

К сожалению, от рождения мы получаем злость как инструмент, который работает сам по себе. По мере взросления он начинает обрастать формами контроля и со стороны морали, и со стороны общества. Постепенно мы понимаем, как им управлять.

Но управление, а чаще всего подавление и искажение – на самое лучшее, что вы можете сделать с этим инструментом.

Минус злости кроется в ее неосознанной природе. Мы злимся РАНЬШЕ, чем понимаем, на что мы злимся. И ваша задача, если вы хотите использовать этот инструмент, – научить себя понимать сигналы организма.

Сделать это можно двумя путями – прямым и обратным.

Обратный путь наиболее «простой» – находить подтверждение своей злости ПОСЛЕ ее возникновения на основании события. Другими словами, проводить логическую цепочку между ЗЛОСТЬЮ и ОБОСНОВАНИЕМ, как бы говоря себе: я был прав, что злился, потому и потому.

Прямой путь сложнее. Он не подразумевает, что вы ждете СОБЫТИЯ. Вы, предполагая его (на основании злости-предчувствия-анализа), пытаетесь выстроить схему поведения так, чтобы событие было минимизировано, – так сказать, стелете соломку, но не потому, что боитесь, а потому, что поступил сигнал.

Понимаю, это займет какое-то время. Но это лучше, чем исходить желчью и кипеть злобой беспочвенно или неосознанно. Почему?

Неуправляемая злость

Если вы не поставите свою злость под контроль, то все, чего вы добьетесь, – это сделаете токсичными и свои мысли, и свои дела, и, по сути, – всю свою жизнь. Да и окружающие чаще всего сторонятся таких людей – в природе человека заложен оптимизм. Злость же – реакция пессимистическая, а значит, ее не очень любят окружающие.

И получается, что вы сами будете разрушать свою жизнь с каждой каплей НЕУПРАВЛЯЕМОЙ или бесконтрольной злости. Да, в таком поведении есть «плюс» – в случае поиска врага, который испортил вашу жизнь, далеко ходить не нужно – посмотритесь в зеркало. Но, к сожалению, такой самокритичностью люди, обладающие раскачанной и неуправляемой злостью, не обладают.

Без нее никак?

Без злости никак? – Почему? Еще как! Но «как» – это определенный этап развития, когда вы перестаете злиться не потому, что убе-

дили себя, а потому, что ЗНАЕТЕ причины ВСЕХ проблем, невзгод и сложностей своей жизни. Знаете, или можете узнать и исправить.

Сила злости не всегда пропорциональна влиянию на вашу жизнь, часто она связана с вашим умением слышать реакцию организма. И если вы слышите тихий всплеск, то «орать» вам на ухо никто не будет.

Но это идеальная перспективная картина, над созданием которой стоит потрудиться.

Бессилие

Впрочем, есть еще один момент, который заслуживает внимания в контексте обсуждения злости – бессильная злость. То есть оправданная, логичная, обоснованная злость, которая не может быть удовлетворена. Как быть?

Да, такая злость, а вернее, такие ситуации бывают. И они имеют только две природы – вас наказали или вас скорректировали.

Как в одном, так и в другом случае «кнут» события – это кнут управления, который сработал. Да, он неприятен, но вы чем-то допустили, что он был применен.

Я понимаю, что ухажу от злости в сторону Закона Кармы, но именно в этом законе содержится ответ на этот вопрос.

Чужой мир

Будьте внимательны к злости в отношении «чужих миров» – миров, которые с вами НЕ ПЕРЕСЕКАЮТСЯ или пересекаются умозрительно. Они не влияют на вас. Но если вы тянете их в свой мир – вы делаете их частью своего мира. А потом боретесь. Не много ли усилий на ровном месте?

Злитесь? Злитесь! Но не злитесь впустую. Научите свою злость быть рациональной и осознанной. Тогда ваша злость, способная принести вам еще больше проблем, станет удобным инструментом, который поможет и защитит.

ПРИНЦИП ЗЛОСТИ

Злость – один из инструментов, которым природа награждает нас начиная с самого первого нашего вдоха. Хотим мы этого или не хотим, мы злимся. Злимся на себя, злимся на окружающих, злимся на обстоятельства, поступки и слова. Причин, а вернее, побудителей злости существует огромное количество, и все они в большей или меньшей степени формируют в нас влияние, которые затем вы (и окружающие) видим в форме злости.

Но если Природа наделила нас таким инструментом, и если она наделила нас этим инструментом в «базовой комплектации», значит, чем-то этот инструмент нам полезен.

Да, злиться – плохо. Да, злость разрушает человека. Но скажите об этом злости, особенно в момент наивысшей концентрации!

Наш мир

Взаимодействие человека с окружающим миром построено по принципу Свой/Чужой. Свой мир – все то, что, по МНЕНИЮ и ОЩУЩЕНИЮ человека, является нашим. Это ВСЕ, что, как нам кажется, мы контролируем – и физиология, и чувства, и мысли – и это только внутренние категории. Внешние тоже входят в «состав» НАШЕГО мира – это люди, события, явления, предметы, которые ДОЛЖНЫ существовать так, как нам бы этого хотелось. Смешно? Дальше – больше.

К миру под названием ЧУЖОЙ мы относим все, что нас не касается, не волнует и не беспокоит. И не важно, является ли ЧУЖОЙ СВОИМ, – мы искренне считаем, что он ЧУЖОЙ, и не готовы к взаимодействию с ним. Мы не готовы! А что же мир? – А ему БЕЗРАЗЛИЧНО, что мы думаем о нем и как мы его оцениваем. Мы можем неделю злиться на дождь, но он даже не заметит нашего раздражения.

К чему я подвожу ваши мысли? – К тому, что каждый человек имеет суждение о том, как выглядит его мир и выглядит мир вокруг него. И не важно, верны ли эти выводы, – важно, что они ЕСТЬ.

Наш мир и вывод о нем

Наше представление о мире – своем и чужом, крайне необходимо нам для того, чтобы выстроить схемы взаимоотношения с этим миром. Для того чтобы понимать и ощущать свое место в этом мире. Своего рода осознанная и неосознанная координатная сетка, которая помогает нам строить взаимоотношения с миром.

Но, как вы понимаете, не все в этой секте, а вернее, не все в реальности нам может нравиться. Что-то «трет», что-то «давит», что-то вызывает недоумение – реакций, построенных на сравнении нашего ХОЧУ и ДАННОСТИ, множество. И мы, хотим мы этого или нет, делаем выводы.

Выводы о том, каков наш мир и каково наше состояние в этом мире. Часть выводов формируют стимулирующее влияние – побуждают (мотивируют) нас к расширению и видоизменению нашего мира. А часть – та часть, которую мы исследуем, – совершенно нам НЕ ПРАВИТСЯ, и сигналом такого вывода является ЗЛОСТЬ, о которой мы говорим.

Злость как вывод

Мы злимся и злимся потому, что нас что-то или кто-то не устраивает. Мы злимся потому, что наш мир под влиянием ВНЕШНИХ факторов претерпевает определенные изменения. И мы НЕ ХОТИМ этого, и мы ЗАЩИЩАЕМСЯ.

На нас нападает человек и хочет у нас что-то отнять (описание банального грабежа). Мы стараемся защититься – и мы злимся на него. А вернее, на то, что он делает. Логично, просто и понятно.

Знакомый не сделал вам подарок ко дню рождения – и вы ЗЛИТЕСЬ на то, что он не уделил вам внимание. Тоже известная ситуация. Но вы можете видеть, насколько они различны.

В первом случае – случае грабежа – злость являлась неоспоримым индикатором того, что ваши интересы нарушаются и вам грозит опасность.

Во втором случае ваши интересы НЕ НАРУШАЛИСЬ и вам ничего НЕ ГРОЗИЛО. Но ведь он меня не поздравил! – Да, не поздравил. Так же, как и несколько миллиардов жителей Земли, которые тоже НЕ ПОЗДРАВИЛИ вас. Но на них вы не злитесь, а на знакомого – злитесь. Почему?

Потому что по какой-то неведомой пока причине вы считаете его частью СВОЕГО мира и СВОЕЙ собственностью. Вы уверены, что ВАША собственность должна себя вести так, как ей это предписано. Но в действительности этот человек ВАША собственность, или вы в чем-то ошибаетесь?

Ошибаетесь, как ошибаются многие люди, путая определения СВОЕГО и ЧУЖОГО и испытывая на основании этой путаницы искаженные реакции.

Злость как повод

Итак, с одной стороны, злость «полезна», но с другой – «вредна». И разница между пользой и вредом, или между оправданной и неоправданной злостью, заключается прежде всего в правовой оценке – вы имеете ПРАВО злиться или не имеете такого права?

Да, даже если мы не имеем такого права, мы все равно можем продолжать злиться. Но чаще всего это происходит потому, что мы не готовы пересмотреть ГРАНИЦЫ нашего мира и правила, по которым происходит «защита» этих границ.

Ведь не только рациональные выводы, но и абстрактные сужения присутствуют в жизни человека. Вы не имеете права злиться на знакомого, который не поздравил вас и не подарил вам подарок. Но вы ЗЛИТЕСЬ и демонстрируете эту злость ему. И он, не желая конфликта, или испытывая стеснение, или чувствуя неловкость, стремится загладить свою вину.

Вы правы? – Нет! Вы ведете себя, как грабитель из первого примера, ЗАСТАВЛЯЯ человека отдать кошелек. И то, что вы получили кошелек, не делает вас ни сильным, ни правым. Но делает вас преступником – в любом смысле этого слова.

Перечень ошибок

Как вы понимаете, основная проблема человека, испытывающего злость, заключается в векторе этой злости. Или, если говорить проще, – злиться на себя или злиться на других.

Злиться на себя – недовольство, определенное ЛИЧНЫМ ОШИБОЧНЫМ отношением к другому человеку. Как в примере с днем рождения. Вы можете РАССТРАИВАТЬСЯ, что вас не поздравили.

Вы можете ЗЛИТЬСЯ на себя, если вы хотите найти в себе ошибки и ПОБОРОТЬ их. Но злиться на человека, который не является частью вашего мира и чья воля суверенна, – странно.

Злиться на других – на тех, кто намеренно или ненамеренно вторгаются в ваш мир и меняют его. Они становятся «врагами» – во всяком случае, в части этого поступка. И ваше право – не только ЗЛИТЬСЯ, но и защищаться.

Сложно? Да, скорее всего, непросто. Непросто потому, что изначально злость нам выдается без инструкции к применению. И непросто потому, что злость контролируется как со стороны осознанной, так и со стороны неосознанной частей нашей личности.

Формы контроля – не повод для злости

Осознанный контроль – наше понимание и возможность аргументированно ответить на вопрос: почему ты злишься? Но даже это не гарантирует вашу правоту.

Преступник ограбил человека, потому что у человека было то, что ему нужно, а у преступника нет! – Мол, от него не убудет, а мне лучше! Странное объяснение. Но это объяснение, причем такое, которое нередко встречается в реальном мире. Или: «он сам ворует», «ему не нужно», «у меня сложные жизненные обстоятельства», «а чего он меня искушает» – и так далее в том же духе. Но все это НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ни правом, ни возможностью поступка, а лишь ПОПЫТКОЙ как-то узаконить поступок.

С подсознательной формой контроля все обстоит так же, как и с осознанной, с той лишь разницей, что мы не осознаем сам факт принятия решения (действия под воздействием злости или возникновение злости как таковой), но это совершенно не значит, что мы не правы.

Мы можем быть не правы в векторе, но не в самой реакции.

Ищите вектор

Злость – естественна, оправданна и вполне реальна. Нереальной, а вернее, угрожающей или деструктивной ее делают сами люди, совершая ошибочную (или намеренную) ошибку с вектором приложения злости и с ее качеством.

Но «ошибка» в применении злости или в ее возникновении – это, по сути, нарушение, а иногда и преступление, за которое придется нести ответственность. Впрочем, если вы «ошиблись» и не разозлились, вы также «наказаны» тем, что потеряли что-то и не смогли защитить.

Дилемма? – Да, и ее придется решать КАЖДЫЙ день, а вернее, КАЖДЫЙ раз, когда вы начинаете злиться. Будете искать ответы и находить верные решения? Будете строить обоснования и опираться на здравый смысл и РАВНЫЕ права для все участников ситуации? Ваша злость будет превращаться в инструмент, который позволит вам более комфортно существовать в этом мире.

А иначе? – Иначе злость будет злом, которое портит вашу жизнь каждый раз, когда она появляется из вашего сердца.

*Злость – повод для оценки и повод для реакции – реакции, имеющей два вектора. Один из векторов меняет вас, другой – мир вокруг вас. Меняет или может изменить – здесь, равно как и в любом подобном случае, только вы способны понять, что вам **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** нужно, а что только кажется нужным.*

они проводят свои «неприятные» действия. Неприятные? – А кому нравится критика? Но полезные – хотя бы потому, что существуют со времен Древней Греции и не спешат исчезать как профессиональный вид.

Впрочем, признаки долгожительства – не довод считать критиков полезными.

Но давайте задумаемся, скажем, над кинокритиком – человеком, который отсматривает фильмы и выносит свое суждение по данному вопросу. Как он это делает? Или спросим по-другому: что позволяет ему это делать?

Первое и, наверное, основное – наличие образования в данной области, багаж знаний, который позволяет ему оперировать на внутренних весах его личности.

Второе – это так называемая общественная тождественность: он обладает точкой зрения на произведение, схожей с точкой зрения всего общества. Но простые люди могут быть не сильны в рассказе о том, что происходит у них в душе после просмотра фильма; он же может не только оценить, но и аргументировать выводы.

А почему он тождественен обществу? – А если бы он, к примеру, говорил «плохо» о том, что нравится людям, и «хорошо» о том, что противно, то быстро бы остался без работы – его попросту перестали бы слушать.

Третье, не менее важное, что, собственно, и делает его критиком, – способность рассказать о чувствах и переживаниях, об эмоциях и ощущениях, которые возникли в нем. Мы немало чувствуем, столь же много ощущаем. Но вот передать все эти ощущения – сформулировать, подчеркнуть, акцентировать на чем-то внимание – получается далеко не у каждого. Критик умеет и делает это для тех, кто пока не разобрался со своим внутренним миром, но очень и очень хочет.

Четвертым пунктом идет довод в пользу автора. Именно критик в состоянии не только показать, что «плохо», и рассказать, где «плохо», но и дать размышления для повышения качества творения-продукта. Да, при условии, что автор его послушает – но это уже воля автора.

Диванные войска

Впрочем, в век интернета и социальных сетей в полку критиков прибыло. Есть даже такое шуточное название общественных критиков – «диванные войска». Это те, кто, «лежа дома на диване», знают все и обо всех – готовы высказывать суждения, критиковать и спорить.

Да, они вызывают неоднозначную реакцию. Но вдумайтесь: в данный момент времени количество произведений – количество продуктов – исчисляется не десятками и сотнями, а тысячами и сотнями тысяч. Все эти продукты – часть нашего мира; они оказывают влияние, и по факту этого влияния возможна реакция.

Вышел фильм известного режиссера? – Его оценивает известный критик.

Вышел маленький ролик домашней студии? – В числе его зрителей те, кто обладает такими же оценочными навыками, как и автор. Все гармонично.

Но это совершенно не значит, что такой ролик недостоин внимания! Или что слова общественных критиков не важны по отношению к серьезной картине! Но согласитесь, есть уровень знаний и профессионализма – он будет определять уровень соотношения продукта и оценки.

Страх и опасения

Впрочем, не все и не всегда готовы к критике. Есть такие чувства, как страх и опасения – реакция автора на слова критика. И в определенной мере они оправданы – чувства. Почему?

Во-первых, потому что автор сам знает, как и что он сделал. И его детище, если оно подвергается критике, страдает вместе с автором. Хочет ли он страдать? Вряд ли – и он защищает свое произведение.

Во-вторых, автор консервативен и не слишком резонирует с обществом. Чаще всего это происходит в каких-то новых процессах или произведениях. Для оценки этого произведения пока нет единых норм. А попытка усреднить оценку – в большей степени профанация, нежели реальное отношение к процессу.

В-третьих, не всегда автор искренен. Бывает (и нередко), что автор намеренно делает «брак», и тогда критик – его враг, который создает ему проблему, – не позволяет всучить брак окружающим.

И все это – а именно, реакция автора-хозяина, его поступки и его слова, адресованные критику, могут пугать. И что, не критиковать? – Прежде всего думать о последствиях критики, а не о самой критике.

Размер вашего мира

В процессе рассказа о критике я не раз ссылался на так называемый принцип влияния. Предмет или событие вызывает в человеке реакцию – эта реакция и есть первое основание для ответной реакции, в том числе и для критики.

Ваш мир – это ваши интересы, стремления и желания; вы создали их, и они создают вас. По отношению к каждому процессу, подпадающему под эту категорию, вы можете (более того – вы делаете) сформировать реакцию и оценку. А можете и обосновать. Это и будет критикой.

Что определило ваше право на критику? – Уровень или слой события, соотнесенный с вашим реальным миром.

Можете ли вы критиковать духовой оркестр, выступающий в каком-либо театре? – Да, при условии, что вы услышите его выступление и сделаете свой вывод. Да, это будет частный вывод и частная критика – то, на что вы имеете полное право.

Размер вашего мира – ваших действий – определяет объекты, по отношению к которым вы можете высказывать свое мнение.

А политика? А чиновники? А события в мире? – Все так же. Вы – частица страны, которой управляет власть. Вы – частица города или сообщества, по отношению к которой чиновники реализуют свои действия. Вы – часть мира, и так называемые «усредненные» или глобальные вопросы вас касаются.

Право, Обязанность и Необходимость

По сути, критика – это ваше право, право, данное вам устройством человеческой личности. На вас оказывают влияние? Вы реагируете и можете рассказать о причинах такой реакции.

Обязанность? – Отчасти да, поскольку вы не только индивидуум, но и часть общества. И если часть общества молчит (ленится, боится, не понимает), то те, кто не находятся в этом состоянии, могут сказать «за всех» только лишь потому, что это нужно обществу.

В некоторых случаях присутствует критика чиновников – вполне оправданная. Но в то же самое время причина «ошибок» чиновников не только в их лени или безалаберности, но и в том, что они РЕАЛЬНО НЕ ВИДЯТ ПРОБЛЕМУ. Расскажите – исправят!

Необходимость! – Но только в том случае, если вы хотите изменить свой мир, сделать его лучше. Все устраивает? – Пожалуйста – ворчите под нос и живите так, как живете!

Не хочу!

Не хотите критиковать? – Не критикуйте. Только помните, что критика – это механизм обратной связи между вами и объектом критики. И если он не узнает, «что не так», то не сможет ничего изменить.

У него – у объекта критики – есть свое мнение. Но в большинстве случаев все эти объекты готовы идти на контакт: в большинстве случаев они существуют для нас.

И если доводов недостаточно, то можно предположит, что вы боитесь – боитесь сделать больно или доставить неприятность тому, кого будете критиковать. Согласен, такое возможно. И в этом случае такт, умение и аккуратность помогут вам минимизировать дискомфорт.

Критика, умелая и корректная, злая и ироничная, добрая и тихая – не важно, какая – все это инструмент корректировки нашего мира – пространства, которое находится рядом с нами. Впрочем, то, что у вас есть инструмент, не означает, что вы сможете ВСЕ исправить. Но попробовать стоит – лучший мир, более качественный и комфортный, того стоит.

ПРИНЦИП КРИТИЦИЗМА

Критицизм как форма и производная критики представляет весьма болезненный инструмент взаимодействия с окружающим миром. По сути, критика любого человека, объекта или явления состоит из двух основных составляющих – собственного мнения (оценки) вопроса и корректирующего действия – самой критики.

Так, любой родитель использует критику для корректировки поведения или поступков ребенка. Любой учитель, используя критику, порицает те или иные поступки ученика. Все это – не «просто так», а с вполне определенными целями: высказать свое отношение к вопросу и провести корректирующее действие события или поступка человека.

А теперь самый главный вопрос: зачем это нужно?

Критика вторична, но имеет первичные корни

Если задумаетесь над природой критики, то поймете, что она всегда вторична. Она всегда «приходит» после события, явления, поступка – она оценивает то, что УЖЕ произошло. Да, можно критиковать планы, можно критиковать мысли – они еще не материализовались. Но и здесь критика лишь продукт, но не причина. Ведь она оценивает что-то, что УЖЕ есть, независимо от вида, формы или уровня события.

И получается, что с точки зрения объекта критики в ней нет большой пользы – она не может исправить ситуацию СЕЙЧАС, а лишь (и то при стечении определенных факторов) она может помочь в будущем. Но это с точки зрения объекта критики.

А что с позиции того, кто критикует? Он как вовлечен в эту ситуацию?

Поскольку событие (или, как минимум, информация о событии) достигло органов чувств человека, он не может не осознать то, с чем столкнулся. Он должен взвесить, измерить и понять то, о

чем идет речь. По сути, это называется «восприятие». Но воспринимать он будет не абстрактно – так мы не умеем, – а через призму своей личной базы.

Другими словами, каждый факт события будет взвешен, и на него будет наклеены бирки: «согласен», «не согласен», «нет явного мнения». Это происходит всегда и со всеми явлениями. И те явления, которые получили бирку «не согласен» – не нравится, неприятно, некрасиво и т.д., – вызовут у человека эмоциональный всплеск. А дальше? – Мы увидим этот всплеск в том или ином виде (при условии, что человек не будет подавлять этот всплеск).

Но какой смысл рассказывать о том, что происходит внутри, другому?

Целесообразность критики

Смысл критики сводится не только и не столько к самому понятию смысла, а прежде всего к самой функции. Человеку «больно» – интеллектуально, морально – он рассказывает о своих чувствах тому, кто СОЗДАЛ это состояние.

И не важно, хотел или не хотел. Автор процесса, как повар, принес другому человеку блюдо на дегустацию, и, попробовав, человек высказывает свое мнение.

Кто его просил? – Сам продукт, с которым он столкнулся. И даже если продукт не предназначался для критика, он вошел в мир критика, и тот, основываясь на базовых принципах личности, должен его идентифицировать и разобраться с этим явлением.

Обратная связь критики

И хотя критика вторична, прежде всего с точки зрения первичного события, она может быть полезна в дальнейшем – в случаях, когда процесс или навык события не конечен, а будет продолжен в той или иной мере. Так, критика и оценка тех или иных товаров и услуг помогают производителям улучшать товар, работать над его качеством и иными функциональными показателями.

То есть у критики есть цель, даже если в какой-то ситуации понятие цели смазывается. Но она – критика – направлена на обучение производителя чему-то, что нужно с точки зрения потребителя.

Да, это просто *выглядит* с точки зрения товарных форм. Но вот в области морали, нравственности, в области интеллектуального развития человека все сложнее?! – Ни в коем случае. Ваше знание – крупица – тот же продукт, который создали вы сами. И если мир через его активного представителя – критика видит, что продукт некачественный, он реагирует на это. Он НЕ МОЖЕТ не реагировать!

Конкретная критика

Конкретная критика – критика, которая ясна и понятна. В ней присутствует такое понятие, как объект критики – событие или явление, которое появилось в жизни критика и оказывает на него влияние. И конкретная критика – это и процесс адаптации, и процесс восприятия явления, с которым столкнулся человек.

Да, ест «тихие» и «громкие» люди – первые больше молчат, вторые больше кричат, столкнувшись с тем, что их не устраивает. Но и в первом, и во втором стилях поведения в их сознании (и подсознании) происходит оценочная работа. Они, независимо от характера и воспитания, не могут абстрагироваться от влияния, которое на них оказали.

Критика – видимая и конкретная – это рассказ о том, как влияет то или иное событие на конкретный аспект жизни человека.

Абстрактная критика

В некоторых случаях вы можете заметить, что критика не обладает конкретной составляющей. То есть событие происходит не в жизни человека, а где-то рядом, и его не касается.

Не касается? – Так не бывает! Если человек узнал, услышал, увидел что-то, даже если это произошло за много тысяч километров, он НЕ МОЖЕТ не отреагировать – он пропустил информацию через призму своего восприятия, и его внутренний мир подвергся влиянию.

Все что мы видим, слышим, все что так или иначе проходит через нашу систему восприятия, вызывает у нас реакцию. Абстрактны или конкретны явления, которые их вызывают, – то есть важны

они для нас фактически или гипотетически, но говорить о том, что отклик, который вызывает «приступ критики», абстрактен – это неверно с точки зрения природы человека.

Право имею?

А теперь ключевой вопрос: тварь ли я дрожащая или право имею?

Кто имеет право критиковать других людей? Имеет ли право дилетант в той или иной области критиковать профессионала?

Вопросы сложные, но суть ответов на эти вопросы уже раскрыта: критика – это не понятие права, а возможность, которой обладает человек от природы. Да, человек не музыкант, но он, послушав ту или иную песню, что-то ПОЧУВСТВОВАЛ – что-то, что ВЫЗВАЛА эта песня. И он может рассказать о СВОИХ чувствах в том виде и форме, в которых считает нужным.

Да, можно промолчать. Да, можно не говорить. Молчать и Не говорить – ПРАВО человека, равно как и право ГОВОРИТЬ и НЕ МОЛЧАТЬ. А право автора – воспринимать критику так, как ему ХОЧЕТСЯ.

Что это значит? А значит, что как у критика, так и у объекта критики сохраняются все права, которыми он обладал ДО того, как его раскритиковали.

Не нравится критика? – Исправьте то, что критикуют люди.

Не можете исправить? – Усвойте урок на будущее и внесите корректировку не в локальную, а глобальную концепцию собственных действий.

Не нравится – не ешь! Так тоже можно – это ВАШ продукт, и только вы определяете, как вы его подаете. Равно как и потребители или те, кто вольно или невольно сталкиваются с этим продуктом, имеют ПРАВО на личную оценку.

Повторюсь – ЛИЧНУЮ, независимо от места, времени и уровня этой оценки.

Общественная норма?

Критика, в любом виде и форме, представляет собой общественную норму поведения человека. Общество влияет на челове-

ка в тех или иных ситуациях – человек откликается на это влияние. Он рассказывает о том, что и как ему нравится и что и как ему не нравится – в деталях и эпитетах.

Но тем не менее вспомните пример с бородой – что вчера было «плохо», сегодня уже «приемлемо», то есть помимо личной персональной оценки существует общественная схема восприятия, которой мы пользуемся каждый день и каждый час и часто не отличаем ее от своей собственной.

А есть ли отличие? – Безусловно и непременно. Общественная норма – это нечто среднестатистическое, условная величина. Так, например 89% людей (или 89 человек из 100) сказали, что что-то хорошо. А 11% (или 11 человек из 100) высказались против. 11 человек – это те, кто обладают ИНОЙ (не важно, какой именно) оценкой происходящего. И, как следствие, имеют иное качество восприятия мира.

В чем-то, в каком-то виде или форме, они не согласны с окружающим ими – и это их ПРАВО. Право следовать СВОЕМУ оценочному мнению и не обращать внимания на иные формы мнений.

Что можно и что нельзя?

«Что можно и что нельзя критиковать?» – могут спросить некоторые осторожные читатели. Ведь, действительно, какие-то формы критики могут испортить жизнь. И для того чтобы ответить на этот вопрос, я предлагаю вспомнить какой-нибудь фильм или сериал, где главный герой беспринципно реагирует на все происходящее и критикует всех без разбора. Он не боится последствий и всегда отстаивает свою правду.

Так нужно?

Не забывайте, что это ВЫМЫШЛЕННЫЙ персонаж, созданный пытливым умом сценариста, и только такие яркие и вычурные формы вызывают интерес у зрителя. Что же касается поведения главного героя, то оно обусловлено ЕГО мнением. Он имеет право действовать так, как ему ХОЧЕТСЯ. Именно так имеете право действовать и вы – так, как хочется лично вам.

Бойтесь последствий? Опасаетесь за свое будущее? Не считаете себя вправе реагировать так или иначе? – Это ваше ПРАВО, кото-

рое никто не заберет. Да, критика имеет последствия. Равно как и молчание приведет к последствиям. Другими словами, вы будете выбирать не то, как и что сказать, а с какими реальными или возможными последствиями вы будете иметь дело.

Вы можете молчать, вы можете говорить. Вы можете говорить жестко или сглаживать углы. Но вы не можете не испытывать стремления к критике в ее сути – не можете не оценивать что-то, что происходит в вашем мире и что влияет на вас. Оставить в себе или «отдать» автору события, исправить что-то под влиянием критики или настоять на своем – также ваше право. Право в силу ЛИЧНОЙ свободы, которой обладаете вы, равно как и любой другой человек.

ПРИНЦИП ЛЕСТИ

Лесть – поступок, действие, схема взаимоотношений с людьми, описанная если не в сотнях, то в десятках различных классических произведений: несколько слов преувеличенного и восхвалительного содержания, которые в одночасье меняли картину или сюжет события. Причем картина всегда менялась не в пользу того, кому предназначались льстивые слова.

Так почему же, несмотря на то, что о Лести известно с древних времен, она продолжает использоваться? И почему, если судить по произведениям классиков и по реальной жизни, от нее не нашли защиты?

Фактическое и Желаемое

В лести, как и любой форме влияния, присутствуют две составляющие. Одна из них фактическая – она основывается на фактах, которые невозможно опровергнуть.

Например, в басне «Ворона и Лисица» лисица основывалась на фактическом описании вороны, говоря о шейке, глазках, перышках, носе и голосе. То есть обо всем, что было в наличии. Но вместе с тем использовала вторую составляющую влияния.

Вторая составляющая влияния – это Желаемое состояние события или личности, которая подвергается влиянию лести. Не шея – шейка! Не перья – перышки!

Информация приукрашивается, но база влияния остается прежней.

Что происходит?

Когда человек подвергается влиянию лести, его состояние меняется. По сути, если немного утрировать, у человека три состояния – Отрицание, Нейтралитет и Принятие.

Отрицание – это и настороженность, и даже враждебность по отношению к окружающему миру в данный момент времени. Не важно, что и как создало это состояние, – важно, что человек в

данный момент времени агрессивен по отношению ко всем внешним раздражителям.

Нейтралитет – это спокойное, умиротворенное состояние, без признаков как негативного, так и позитивного настроения. Внутренний баланс данного момента времени находится в гармонии с внешними факторами влияния.

Принятие – позитивный настрой, при котором человек открыт миру и готов к взаимодействию с ним. Он легко идет на контакт и готов (в той или иной мере) к получению любого внешнего влияния.

А теперь ответим на вопрос: с человеком, находящимся в каком состоянии легче вступить в контакт и сформировать взаимодействие? Думаю, ответ очевиден – с тем, кто находится в схеме Приятия.

Нужна и выгода

А теперь представьте, что вам от кого-то что-то нужно. И вариантов у вас два: довольствоваться тем состоянием, в котором находится человек, или попытаться изменить это состояние.

Если вы умеете, готовы, знаете, что делать, то вы попытаетесь расположить его к себе. Если он нейтрален, то довести человека до состояния Приятия будет не очень сложно. Но если он настроенно-нейтрален или даже агрессивен (как ворона, которая в начале разговора была пассивно-агрессивна), вам придется приложить немалые усилия, чтобы растопить лед.

И вот тогда на выручку приходит лесть – самый ДЕШЕВЫЙ и вполне реалистичный способ влияния.

Почему дешевый? Да потому, что она НИЧЕГО не стоит – одни слова! Даже подарки и подношения не нужны. И никуда не нужно «бежать» – то есть для применения лести не нужны никакие спецсредства – слова и умение их красиво преподнести.

Люди – идиоты?

И что, люди настолько глупы, что клюют на такую простую наживку? Да! – Но причина здесь не в идиотизме, а в человеческой природе, а вернее, в том, как информация из неосознанного перебирается в осознанный мир человека.

Первая ошибка «жертв лести» заключается в том, что они воспринимают только часть информации от объекта влияния и, не находя в ней ЛЖИ или УГРОЗЫ, «вешают» на него соответствующий ярлык: НЕ ВРАГ, СВОЙ, ХОРОШИЙ и т.д. Даже самый закоренелый скептик в момент «льстивой атаки» не способен ей полностью противостоять, он повесит лояльный ярлык: ПУСТОБРЕХ, БОЛТУН, ЛИЗОБЛЮД и т.д. И ВСЕ эти полускептические ярлыки – это победа, поскольку они говорят о главном: НЕ ВРАГ.

Вторая ошибка – это ошибка соотнесения. К нашему сожалению, большинство «нетренированных» людей соотносят поступок человека со своим мировоззрением. И если мы нашли в нем похожесть, совпадения, то помимо того что он ДРУГ (или НЕ ВРАГ), он еще начинает импонировать как личность. И наш вывод о том, что если я не хочу зла этому человеку, то и он не будет желать мне зла, загоняет нас все дальше и дальше в паутину льстеца.

Третья ошибка – ВЫГОДА. Когда она очевидна, то все отчасти понятно. Ее защищают и оберегают. Но вы помните – перед нами НЕ ВРАГ. А значит, зачем тратить силы на защиту? Он этого не хочет – он просто не может этого хотеть! И, по сути, льстец достиг своей цели – высокого уровня лояльности и управляемости.

Впрочем, когда выгода очевидна – тогда проще. Но нередко выгода неочевидна: она может быть косвенной, а сама комбинация – многоходовой. И тогда объект лести просто не понимает, что от него хотят. Но поскольку перед ним ДРУГ и он НИЧЕГО не хочет плохого, то этому «другу» предоставляются широкие полномочия.

Невидимая выгода

Я бы не стал тратить время на описание механизмов лести, если бы не одна самая главная составляющая, которая раскрывается в этой схеме, – КОСВЕННАЯ или НЕВИДИМАЯ выгода, которую чаще всего преследует льстец.

О чем речь?

Встаньте перед зеркалом. Посмотрите на себя. Вы видите около 30-35% от всего себя (простите за подобное выражение). И что это значит? – Что если на остальных 65% вашего организма будет происходить что-то, о чем вы не знаете, вы этого не увидите.

Так и в реальной жизни. Масса возможностей, предпосылок, ресурсов, наработок, которыми мы обладаем, не видны нам в полной мере или вообще не видны. Мы, рождаясь с какими-то качествами или приобретая их, не оцениваем их так, как стоило бы. Мы имеем это, и для нас это – НОРМА: хуже не будет, лучше – пока нет.

Но для тех, кто «кружит» вокруг и интересуется этим, люди, не оценившие или неверно оценившие себя и свои ресурсы, – клад, который можно легко разграбить.

Действительно, каких усилий стоило вороне добыть сыр? – Неизвестно. Но даже по минимуму – подобрать с земли, перенести в сохранный место – в общем, обеспечить лисе возможность получить сыр. А что требовалось лисе? – Пара комплиментов и поднять сыр, который упал у вороны.

Другими словами: если вокруг вас вьется лиса – она уже оценила возможность, и вы, видя блеск ее глаз, можете сделать то же самое.

Лесть как лакмусовая бумажка

Лесть – зло, если она сработала против вас. Но лесть – добро, если вы воспользовались этим влиянием.

1. Лъстец (а это определенная человеческая натура с определенными личностными качествами) не будет тратить время на то, чтобы кого-то ублажить, если НЕ ВИДИТ или не ЧУЕТ выгоду.

2. Лъстец никогда не скажет, чего он хочет от вас. Но в то же самое время то, что он ВСЯЧЕСКИ обходит в разговоре, и есть то, что ему нужно.

3. Если вы переключитесь с оценки лъстеца, используя категорию ВРАГ/ДРУГ, на категорию зеркала, уровень опасности резко снизится, и вы сможете рассмотреть то, на что нацелен жадный взгляд вашего оппонента.

Лесть – это немного кривое зеркало. Кривизна убирается, искажения выравниваются, и остается одно – достоинства и возможности, ради которых кто-то ПРИНЕС это зеркало. Не отвлекайтесь на «посыльного», сконцентрируйтесь на демонстрации того, что перед вами, и вы получите колоссальную выгоду. Вы уже знаете и так? – Возможно. А может, не все?

ПРИНЦИП ЛИЧНОЙ СИЛЫ

Мы все от природы обладаем какой-нибудь Силой – может быть, это физическая сила или сила убеждения, возможно, сила интуиции и предвидения, или сила воли. Список Сил настолько длинный, насколько широко многообразие животного мира – ведь у каждого животного есть ВИДИМАЯ Сила, которая позволяет ему выживать в условиях достаточно агрессивной окружающей среды.

Но человеку мало выживать. Вернее, вопрос выживания решен за него: кров, еда, здоровье – все это в той или иной степени предоставляются обществом, и человеку не нужно тратить время и силы (Силы) на достижение этих целей. И тогда появляется время для более глобальных проектов – задач по достижению иных высот. И вот тут-то большинство начинают совершать ошибки, которые не только препятствуют раскрытию истинного потенциала, но и создают массу барьеров, которые не позволяют даже подойти к этому вопросу.

Посмотрим на «врагов» Силы.

Стеснение

Первым врагом Силы является стеснение – инструмент, о котором мы говорили в отдельной главе. Стеснение – фактор сдерживания поступка или действия, который призван защитить человека от ошибки, но только в том случае, когда человек прав в своих выводах. Если же он неправ, то защита превращается в рамки, из которых он не может выйти.

Посмотрите на известных, популярных людей – все они обладают Силой, и все они демонстрируют эту Силу. Да, у кого-то она ОГРОМНА, размером со льва, а кто-то обладает чем-то малым, размером с муравья. Но и то, и другое позволяет достигать каких-то целей и получать определенные преференции в жизни.

Размер, вид, форма Силы не важны – важно ее наличие. Ведь не может быть фильма, состоящего только из главных героев? Второ-

степенные, проходные роли – не самая лучшая награда для актера. НО! – Без этих ролей не было бы сюжета, шедевра, который мы обсуждаем.

Знаете свою силу? Хотите проявить свою силу? Хотите найти свою силу? – Пробуйте!

Порицание

Следующим врагом Силы является порицание – общественная реакция, имеющая критический и зачастую негативный настрой, призванная остановить человека в реализации его поступков, а проще говоря – в применении Силы.

Так нельзя! Так неправильно! Так не нужно делать! – Почему? Если вы не получите явные ответы на эти вопросы, ответы, которые сводятся к тому, что ваша Сила нарушает закон, приносит страдания другим людям, является преступной, то все доводы – не больше чем Зависть, приправленная «мудростью» общественного строя.

Стоит помнить, что большинство общественных оценок базируется на морально-нравственных определениях общества – определениях, которые нередко настолько стары, что место им на барахолке.

У женщины красивые волосы, которые она демонстрирует окружающим (личная привлекательности или сексуальность). Можно ли получить критичное замечание за такое поведение? – Вполне возможно. И выглядеть оно может, например, так: «Женщина должна ходить с покрытой головой и прятать свои волосы». Кому должна? Зачем должна? Что будет, если она «ослушается»? – Ответов нет. Вернее, нет ответов, за которыми бы стояло нечто рациональное и логичное.

Вы реализуете свою силу, и кто-то пытается вас остановить и запретить, или, как минимум, скорректировать? – Постарайтесь понять мотивы такого поведения, а самое главное, корректность своего поступка.

Непонимание

Еще одним врагом собственной Силы является непонимание Силы в целом или неспособность обнаружить в себе Силу в частности.

К сожалению, такое бывает нередко, поскольку мы, рождаясь с Силой, не воспринимаем ее как нечто удивительное или исключительное. Мы просто пользуемся ей, реализуя свои стремления. И наше использование часто происходит на интуитивном уровне – уровне, когда мы не осознаем Силу как таковую и тем более не записываем ее в категорию достоинств.

Здесь вам помогут два вида внешних реакций, которые как минимум дадут намек на Силу, **а как максимум**

Принцип помощи

В отличие от вас окружающие знают и видят в вас гораздо больше, чем вы можете представить. Более того, когда окружающие нуждаются в помощи, они ищут не всех подряд (хотя бывает и такое), а тех, кто обладает Силой, способной им помочь.

Вспомните рассказ о былинном богатыре Илье Муромце, который лежал на печи 33 года, а затем пришли старцы и попросили его о помощи. И он оказал эту помощь!

Окружающие просят нас о помощи там, где видят проявление Силы. Да, иногда они ошибаются. Но и в этих случаях не сильно.

Вас просят о помощи? Вас просят о помощи? – Какими качествами или какой Силой вы помогли людям? Хороший повод рассмотреть свою Силу.

Обратный отклик

Иным методом осознания или идентификации вашей Силы является обратный отклик – метод, который лег в основу всех социальных сетей – лайки, положительные комментарии и иные формы позитивной реакции на поступки людей.

Да, в откликах социальных сетей немало «глупостей». Но я говорю не о сетях как методах получения информации, а о принципе, который можно увидеть.

Одобрение, поддержка, восхищение – все это формы положительной оценки вашей Силы. И если вы ИСКРЕННО не понимаете, что вызывает такие эмоции, – это ПРИЗНАК того, что вы не понимаете себя, а вернее, СВОЮ Силу.

Тренировка и действие

И, наконец, Сила требует к себе внимательного отношения, состоящего из двух постулатов – Тренировки и Действия.

Действуя, вы реализуете Силу и развиваете Силу, повышая ее качество, расширяя свои возможности. Но в то же самое время в тех случаях, когда Сила не востребована (пока не востребована) или пока Сила не развита в полной мере, она требует постоянной тренировки-реализации – Действий, которые приводят к ее реализации.

Подведем итоги:

- Мы все обладаем Силой, которой наделила нас Природа. Отрицание этой Силы ни к чему не приведет – только нахождение Силы и умелое ее использование сделает вас счастливым.

- Вы не можете обрести Силу, которой не наделены от природы. Вы не можете стать штангистом, если обладаете «балетным» телом. Принятие данности и умение развить ДАННОСТЬ – вот ваш истинный козырь.

- Вы не можете «бросить» Силу без внимания и присмотра. Отдохнуть – да, перестать уделять ей внимание – нет. Вы просто ее утратите и, как следствие, утратите свою привлекательность для окружающего мира.

- Существуют ли Злая Сила и Хорошая Сила? Нет – все зависит от того, как вы реализуете поступок, основанный на силе. Есть Созидательная Сила и Деструктивная Сила – сила создавать и сила разрушать. Но разрушение не значит зло! Чтобы построить новый дом, нужно разрушить старый. Так устроен наш мир. Пока так.

И, наконец, главное. ЛЮБАЯ Сила является ВАШЕЙ собственностью. Как с ней поступить, как использовать, куда направить – решаете только вы. Мир вокруг, выраженный в конкретных персонах или образах в целом, может давать подсказки-оценки, с которыми вы вольны согласиться или не согласиться. Есть только два фактора, которые определяют вашу Силу – поступок и его последствия. И если оба фактора ЗАКОННЫ, вы можете дальше двигаться по пути раскрытия своих личностных способностей в целом и СИЛЫ в частности.

ПРИНЦИП МАНИПУЛЯЦИИ

Манипуляция, равно как и манипулятор, не особо приветствуются в народе. Само действие порицается по причине вложенной корысти и обмана, а сам инициатор действия – по причине подлости и фальши.

Впрочем, все ли так однозначно?

Взаимоотношения

Взаимоотношения между людьми можно УСЛОВНО разделить на три категории – договорные, условно-договорные и условные.

Договорные отношения – с ними все предельно ясно: обе стороны договорились о чем-то – о схемах, принципах и нормах отношений, и следуют им. Да, договорные отношения чаще всего присутствуют в бизнесе или в правовых вопросах. Прежде всего потому, что «белые пятна», недомолвки и недосказанности могут быть понятны неверно и в итоге это приведет к конфликту в схеме.

Более того, договорные отношения существуют в рамках Закона – гражданского, общественного, то есть их регулирует надстройка, которая превышает мнений людей.

Условно-договорные отношения – по сути, это все те же договорные отношения, но с «белыми пятнами» – то есть с величинами, которые не обсудили (не смогли, не захотели, не продумали и т.д.). С одной стороны, пустоты в схеме позволяют ей «дышать» – развиваться и меняться. Но с другой – они не позволяют формировать адекватность.

Например, если вы не договорились с мастером об оплате ДО завершения процесса, то мастер, равно как и вы, может говорить о любой сумме. И это будет верно в той мере, что у каждого СВОЕ отношение к ситуации.

Именно такой подход указывает на то, что взаимоотношения находятся не только в секторе Закона, но и в секторе отношений – эмоций, суждений, мнений и толкований – в секторе, который индивидуален для каждого. И, с одной стороны, в обществе суще-

ствует устоявшееся мнение о том, что хорошо, а что плохо, но это только МНЕНИЕ, без норм и порядков.

Условные отношения – это отношения, существующие в большей степени в области норм и взглядов, чувств и мнений людей. Они не регулируются и не могут регулироваться ни одним из человеческих законов – с одной стороны. Но с другой стороны, в них немало «принципов чести», норм поведения, правил общества и всего того, что придумали люди для того, чтобы комфортнее жить в этом мире, не испытывая чувства вины (или иного дискомфорта).

Условные отношения – это отношения СЛОВА и МНЕНИЯ, которые сплетаются воедино, позволяя определять границы и правила в зависимости от того, как это определит каждый из индивидуумов.

Взаимоотношения и управления

Помимо того, что в мире существуют градации взаимоотношений, они также определяют нормы, методы и схемы управления участниками взаимоотношений. По сути, сами пункты договоренности говорят человеку, что он должен делать, а от чего ему стоит воздержаться.

И если договорные и условно-договорные схемы видимы с точки зрения управления, то вот с условными все не так просто.

Когда договор «говорит», что так ПРАВИЛЬНО, а так НЕПРАВИЛЬНО, человек знает, что ему делать и как ему быть в той или иной ситуации. Но если нет договора как такового и на его месте СОВЕСТЬ? Что она скажет человеку?

С одной стороны, Совесть – прекрасное мерило процессов. Но, с другой стороны, совесть – это «личный судья», которого можно убедить, запугать, подкупить или обмануть. Он никогда не будет беспристрастным и не всегда будет на стороне человека, здравого смысла и тем более ДРУГОГО человека.

Получается, что в условных отношениях все фактически условно, приблизительно и подвержено изменениям. И эти изменения произойдут, если мир вокруг сформирует иные факторы, чем те, что были в момент формирования отношений.

Форма, вид и суть

Теперь о манипуляции как таковой. Когда один человек управляет другим человеком, то при законной и условно-законной схеме это управление ВИДИМО – его можно оценить, соизмерить и сформировать прописано-законную реакцию.

В случае схемы управления под названием Манипуляция большая часть процесса происходит в области чувств, эмоций, отношений – в области неосознанного или бессознательного восприятия мира, то есть в областях, с которыми ПЛОХО знаком человек. Но что важно: все эти области – СОБСТВЕННОСТЬ человека.

Да, «враг напал» с территории, которая плохо изучена, не контролируется и неизвестна человеку. Но это не меняет сути – это территория, принадлежащая человеку. И если он не озаботился изучением этой территории (своего мира), то у него только два варианта – изучить и защититься, либо стать жертвой захватчика.

«Где тонко, там и рвется!» – все верно. А можете ли вы выяснить, где «тонко» у вас? Скорее всего – да! Но зачем?! ПОКА все хорошо, а «наступит зима – купим валенки». А успеете добежать до магазина и не отморозить ноги? А может, кто поможет?

И вот опять мы видим не только слабость и лень, но и попытку манипуляции, но уже окружающими. Как в басне Крылова «Стрекоза и муравей». Но если в басне муравей ответил отказом на просьбу стрекозы, то наш «ВЫСОКОМОРАЛЬНЫЙ И СОСТРАДАТЕЛЬНЫЙ» мир не готов к таким резким действиями. Побежите за валенками для «стрекозы»? – Побежите!

Пороки и добродетели

В основе манипуляции как механизма и его успешного применения находятся человеческие пороки и человеческие добродетели – величины позитивного и деструктивного взгляда на мир. Эти схемы, с одной стороны, – природно-вложенные, но с другой – отшлифованные обществом и общественным законом и существуют для комфортной жизни человека. Вот только понятие комфорта у всех разное.

Вернемся к басне. Муравей в басне законно жёсток (не жестокий!) – он адекватно относится к стрекозе, потому что понимает

размер усилий и все полноту помощи, о которой просит стрекоза. Но давайте сделаем из него «мямлю» (он всех любит и страдает за весь мир!) – если он откажет стрекозе (О УЖАС!), то его совесть не даст ему спать. Он будет думать о том, как она, что она и какой он плохой, что бросил БЕДНУЮ и НЕСЧАСТНУЮ на погибель.

Или иной вариант – муравей-тиран. Он ИСПОЛЬЗУЕТ нужду стрекозы к своей выгоде – возможно, она будет убирать, стирать и гладить. А возможно, и носить, строить и ремонтировать. Муравей-тиран, используя НУЖДЫ стрекозы, получит больше, чем отдаст. Или просто получит и не отдаст – за «спасибо».

Какой из трех вариантов более приемлем? – Любой, который вам нравится больше! И не важно, как и что ЖЕСТОКО или МИЛОСЕРДНО – в ключе события есть еще и причинность, которую НЕЛЬЗЯ игнорировать.

Видимая, фактическая и возможная нужда

В основе любой манипуляции лежит НУЖДА – фактическая, эмоциональная или психологическая потребность в чем-то. Если ее НЕТ, то вами невозможно манипулировать, равно как и вы не сможете никем манипулировать.

Но я не зря написал про градации нужды, поскольку видимая и возможная нужда – по сути, мнение, но не факт. А вот фактическая нужда – это та потребность, без которой человек не может существовать – на данный момент времени.

И за каждой из этих форм нужды человек САМ формирует возможные схемы для манипуляции собой.

В басне муравью от стрекозы ничего не было нужно. И именно это позволило ему сохранить контроль над ситуацией. Но если бы ему было нужно одобрение или восхищение – какой он МОЛОДЕЦ, что помог стрекозе, – то он бы пошел на предложенную схему. Или, если бы был корыстен и искал выгоды, то тоже бы сформировал ответную реакцию.

Другими словами, манипуляция возможна при наличии двух факторов:

- первый: вы считаете, что вам что-то нужно;
- второй: вы ожидаете ОПРЕДЕЛЕННОЙ формы и вида компенсации того, в чем испытываете потребность.

Зло или добро?

Манипуляция – это зло или добро? Ни то, ни другое. Это взаимодействие с человеком в рамках той схемы, с которой вы согласились. Вы не понимаете? Вы испугались? Вы переживаете? – НЕ ПРИНИМАЙТЕ никакого решения – разберитесь и подумайте, посоветуйтесь и выясните, что происходит; очень малое количество ситуаций требует от вас принятия решения ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС.

Можете ли вы манипулировать другими людьми? – А почему нет? Ведь манипуляция, какая бы она ни была, не запрещает им защищаться и противодействовать. Но, ставя манипуляцию вне закона, вы тем самым проигрываете. В чем? – В том, что ожидаете адекватной реакции от человека – адекватной своим меркам. Но кто сказал, что они приемлемы для него?

Манипуляция – игра на чувствах, эмоциях, морально-нравственных составляющих личности. Игра, в которую вовлечены два персонажа. Игра, у которой есть победитель и побежденный. Не хотите быть «побежденным»? – Не играйте. Начав играть, вы не оставляете себе иного выбора, кроме как довести ситуацию до возможного завершения. И если вы «жертва», не стоит роптать – не нужно было играть! Даже если вы «проспали» начало игры – сам факт игры уже закреплен в событийном ряду вашей жизни!

ПРИНЦИП МАТЕРИАЛЬНОГО НАСЛАЖДЕНИЯ

Большинство ортодоксальных религий убеждают нас, что материальное наслаждение – зло. Что деньги «от лукавого», а все имущество – тлен.

Да, можно согласиться с этими утверждениями, если тот, кто преследует материальное, забывает об иных аспектах жизни. Впрочем, даже если забывает, – кто определяет, сколько денег должен иметь человек и как много он должен работать? Стороннее суждение? Мнение окружающих? Его личное мнение?

Наверное, непросто ответить, является ли материя злом. Но что, если материя – просто материя?

Европейская модель

Мы с вами живем в так называемой европейской социальной модели – модели, в которой дом, имущество и даже «слоники на полке» являются определенными элементами нашей жизни. Мы привозим из поездок кучу сувениров, приобретаем картинки и мелочи, чтобы украсить свой дом.

Все это и подобное – отражение европейской общественной модели, о которой я упомянул, носители, фиксирующие материальные элементы, которые аккумулировали частицу воспоминаний.

Не согласитесь? Будете спорить о том, что вы и так прекрасно все помните без сувениров-носителей? – И вот тут я поспорю.

Проходя мимо комода, где стоит ракушка, привезенная с моря, вы бессознательно получаете импульс воспоминания – ваше подсознание буквально выбрасывает информацию события, формируя связь с ситуацией. И не важно, осознаете ли вы этот выброс или нет, – всплеск произошел.

Ровно то же происходит СО ВСЕМИ предметами, которые вас окружают. Они как бы «шепчут» вам определенные слова, и вы, хотите этого или нет, реагируете на них. Да, иногда «шепот» очень тихий. Но он есть – это фактическое определение.



А подарки, а награды, да даже дипломы и сертификаты? – Все это физические фиксирующие отображения. Они есть в нашем мире – мы к этому привыкли, мы в этом живем.

Приоритеты

Впрочем, все это всего лишь вещи и предметы, за которыми стоят люди, события, явления. Они не определяют прошлое, равно как и не формируют будущее – они лишь фиксируют определенный момент, помогая сосредоточению.

Можно ли без них? – Наверное, можно. А зачем? Если мы на протяжении своей жизни «приучали» себя и привыкали к тому, что наш мир работает определенным образом. И вдруг мы решим перевернуть все с ног на голову и отказаться от фиксирующих форм? – Пожалуйста! Если вы действительно считаете, что это на пользу и что это даст вам определенные преимущества – действуйте! Но, как бы вы ни старались отказаться от ВСЕГО, вы попросту не сможете это сделать.

Да, возможно уйти в восточный минимализм – но минимализм не значит пустота. Вот и получается, что материальный мир, существующий вокруг нас, нужен нам – осознанно, вдумчиво, но нужен.

А где же деньги?

А деньги все там же – в виде ресурса, который помогает нам материализовать наши мечты!

Красивая одежда, дорогие часы, модные дорожные туфли – это предел мечтаний? Возможно. Посмотрите на ребенка в магазине детских товаров. Он просит маму купить ему игрушку – глупую, никчемную, десятую или двадцатую в его коллекции. На эти деньги можно купить килограмм картошки или два батона хлеба!

Но как тогда, позвольте спросить, ребенок будет изучать мир? Как он познакомится с разочарованием владения или просто насытится в своем простом потребительском стремлении? То же с людьми: стремясь к материальному насыщению и материальному благополучию, они рано или поздно доберутся до стадии насыщения и захотят другого – иного, самостоятельно осмыслив

завершение «материального» этапа своей жизни. Самостоятельно! – Не догматически-принудительно, а сделав вывод и проведя внутреннюю работу.

Дорога во время гонки

Да и дорога – путь, который пройдет человек, идя в «магазин за своим материальным счастьем», наполнит его душу – страданием, разочарованием, болью, усталостью. Все они помогут ему осмыслить тщетность или **ОБОСНОВАННОСТЬ** тех усилий, которые он прикладывает.

Ничего не бывает «просто так» и ничего не бывает бессмысленно. Ребенку кажется, что сегодня в школе он не узнал ничего важного. И завтра, и послезавтра. Но, оглянувшись назад, можно увидеть, что, собирая по крупице, он обрел образование, ради которого и пришел в школу.

Так стоит ли игра свеч? – Каждый ответит на это в меру своего отношения к вопросу.

Раб или хозяин

В магической части Каббалы есть определения 22 букв иврита. Одно из них звучит как: «Обладать секретом богатства, всегда быть его господином и никогда – рабом. Уметь наслаждаться даже бедностью и никогда не впадать ни в уныние, ни в нищету», – определение буквы Шин.

Что нам это дает? Прежде всего, понимание того, чем вы обладаете и чем вы можете распоряжаться.

Можете ли вы от чего-то отказаться? Да – от того, что имеете! – Не можете иметь, не предполагает иметь – а имеете! Другими словами, прежде чем абстрагироваться от чего-то материального, нужно быть Хозяином этого материального. В ином случае все это превращается в демагогическую полемику – «я не делаю, потому что это плохо!».

Наслаждение – поощрение

В человеческой природе «прошить» две схемы поведения, которые в древности называли «кнут и пряник». Кнут – боль,

скорбь, неудовольствие, иные негативные эмоции. Пряник – радость, положительные эмоции, наслаждение – весь спектр положительных эмоций.

Они – положительные и отрицательные эмоции – маркеры нашего поведения и наших поступков. Мир «злится» – мы стремимся исправить ситуацию. Мир «радуется» – мы радуемся вместе с ним.

Что, мы ошибочно радуемся, купив себе модную вещицу? – Возможно. Но, как в примере с ребенком, позволим ему наиграться и прийти к выводу – личному выводу, который последует за внутренней работой. Пусть несложной и даже примитивной, но работой – усилиями.

А пока «работа» не завершена, ребенок будет наслаждаться чем-то простым и материальным – тем, что вызывает положительные эмоции.

Деньги и личность

Да, деньги разрушают личность. А отсутствие денег разрушает личность не меньше, чем их наличие или избыток. Деньги – всего лишь видимые факторы влияния, обстоятельства, которые толкают человека к определенным поступкам.

Не деньги делают человека циничнее или приземлённее – человек сам выбирает, как ему себя вести и как относиться к окружающему миру, стать рабом своего материального мира или его хозяином.

И можно сколько угодно говорить о том, что богатые люди в какой-то степени духовно дефектны, в большинстве случаев это не больше, чем грубо прикрытая зависть и приговор, который вынесен самому себе, – **ТЫ ТАК НЕ МОЖЕШЬ!**

Впрочем, хватит о грустном. Тема разговора – удовольствие и наслаждение, которые сопровождают то или иное материальное владение. И если вы хотите прикоснуться к этому – пробуйте! Хотите продлить свое знакомство – действуйте! Но без вложенного конфликта – либо зло, либо добро. А вернее, ни то, и ни другое – просто проявление нашего мира, которое можно оценивать по-разному и по-разному применять.

ПРИНЦИП МАТЕРИАЛЬНОГО НАСЛАЖДЕНИЯ

И, наверное, самое важное – не ставьте знак равенства между материальным и деньгами. Картина великого художника – материальна. Закат – материален. Радуга – материальна. Существует масса вещей, которые являются материальными и приносят человеку радость в жизни, позволяют наслаждаться жизнью и дышать полной грудью. В этой схеме, равно как и в любой рукотворной схеме, присутствуют «веяния автора» – элементы личной оценки и персональной реализации. И это ПРАВО автора, которое он реализует. И это ВОЗМОЖНОСТЬ автора, которой он пользуется. И это МИР автора, в котором он живет. А нужно ли ему проникать «через игольное ушко» – его дело и его поступок.

ПРИНЦИП МЕСТИ

Мсть, равно как и большая часть принципов, которые мы об-суждаем, является деструктивным и общественно порицаемым действием. Мсть – это стремление человека к «личной справедливости», стремление покарать или наказать того, кто, по мнению мстящего, был неправ в своих действиях. Он (враг – будущая жертва) сделал что-то несправедливое (в глазах нынешней жертвы), и теперь нужно произвести необходимые расчёты.

Жертва

Как вы могли заметить, в начале наши рассуждений я использовал одно понятие с двумя векторами – «нынешняя жертва» и «будущая жертва», то есть тот, кто сейчас жертва, и тот, кто сделал нынешнего человека жертвой и за это сам должен стать жертвой.

Чуть-чуть витиевато, но на самом деле все просто. Один человек наступил другому на ногу, и теперь тот, у кого болит нога, хочет сделать то же самое. Активное и видимое, понятное стремление.

Но давайте «зафиксируем» ситуацию на моменте «жертвы». Этот вопрос мы частично затронули в Принципе жалости. Но теперь нам нужно посмотреть на него с другой стороны.

Жертва – человек, который подвергся определенному влиянию (внешнему или внутреннему, в том числе и заболеванию) в силу определенных причин. Не важны детали (пока не важны), а важно то, что ПРИЧИНЫ как совокупность события оказали влияние на человека.

Причины влияния, а вернее, факт жертвы, всегда имеют основание и всегда носят корректирующий характер. Да, форма и вид корректировки не всегда нам понятны – нужно думать и разбираться. Но факт остается фактом – влияние имеется в наличии. И не важно, согласны вы с этим или нет, – ВЫ УЖЕ ЖЕРТВА.

Человеческий фактор

Да, в механизме «жертвы», как и в любом механизме, в котором участвуют люди, присутствует понятие «человеческого фактора» – чьей-то воли или чьего-то участия, которое было частью формирующей ситуации.

Но воля волей, а ресурс ресурсом. Враг – а так мы начинаем относиться к человеку, который создал проблему, – не принес ситуацию с собой; он лишь использовал те предпосылки, которые есть в самой ситуации. Конечно, можно считать это случаем. Но случай это выглядит и считается, когда вы смотрите на ситуацию по принципу «здесь и сейчас», то есть не учитываете ни прошлое, которое собрало процесс, ни будущее, которое изменилось в связи с этим процессом.

Тем не менее человеческий фактор – фактор «палача» или «врага» – чаще всего не дает покоя. Жертва искренне считает, что именно в воле «врага» было сделать так или иначе, чтобы минимизировать ситуацию или изменить ход событий. А если не изменил? – Значит, враг!

Общественный механизм

Понимаю, рассуждения немного примитивные – из разряда «глаз за глаз». Но что по данному вопросу говорит нам общество?

А общество, понимая (можно на это рассчитывать), узаконило понятие мести, сделав его более понятным, цивилизованным, если хотите.

Не верите? – Посмотрите на систему правосудия. Один человек по отношению к другому совершил что-то (неправомерный поступок). Первый идет в полицию или в суд и добивается (стремится добиться) наказания для обидчика. Не прощает, не забывает – нет! Идет и требует справедливости.

И не важно, много или мало, успокоится ли он, совершив мечь, или нет. Важно, что **ДЕЙСТВИЕ ПОРОДИЛО ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ**.

Но мы, изучая эзотерику, знаем, что есть Закон кармы, который все расставит на свои места. Так зачем мстить? Зачем действовать, если Закон все сделает сам? Люди не верят в Закон?

Да, люди не всегда верят в Законы вселенной, а тем более в Закон кармы, и не дожидаются воздаяния, беря все в свои руки. Но это не главное.

Подмена Закона кармы?

Действительно, может показаться, что общество подменяет своими инструментариями Закон кармы. Может показаться, но это не совсем так.

Закон кармы – многогранный механизм, который учитывает взаимосвязи и реакции всех базовых принципов, начиная с Законов Природы и заканчивая Законами Творения. Но во всех этих перипетиях есть то, что намеренно выведено за рамки этих Законов, – Законы общества.

Именно Законы общества – искусственные и часто крайне упрощенные формы – подменяют собой базовые законы. С одной стороны, Законы общества «милосерднее» вселенских законов, но, с другой стороны, они требуют отдельного механизма.

Например, волк бежит по лесу и чувствует голод. Он бежит к ближайшей заячьей норе и ловит, а затем и съедает косога. Нормальный или естественный природный механизм.

А теперь давайте перенесем это на человеческий мир. По улице идет человек. Он проголодался. Он ловит первого попавшегося прохожего с пакетом еды, отбирает эту еду и ест. Сила и натиск, а также «право» голода дают ему такое право. Или не дают?

В системе «заяц-волк», которая регулируется Законами Природы, все понятно. А в системе «человек-человек» все не так однозначно – так считает общество. И право сильного теперь регулируется другими нормами.

Но в природе – а оба объекта являются природными объектами – право сильного является одним из ключевых. И если делать надстройку в виде законов общества, то это значит вносить и иные механизмы и формы регулирования.

Несовершенство механизма

Диссонанс между фактическими законами и законами общества является одной из видимых причин оценок одной и той же ситу-

ации. Но это – часть процесса, которую часто определяют фразой «закон несовершенен».

А есть еще и другая сторона медали – отсутствие каких-либо видимых общественных норм, которые что-либо регулируют. Или другое – отсутствие фактических норм, которые дают результат.

Так, например, закон практически не учитывает «косвенный вред», то есть вред, который может нанести один человек другому. Пример? – Пожалуйста! Один одноклассник издевался над другим одноклассником, создав у того массу комплексов и, по сути, испортив ему жизнь.

По закону природы все просто: кто сильнее, тот и прав. Но если бы мы жили только по законам природы, то, скорее всего, «жертва» или ее родители применили бы силу к «врагу», тем самым защитив своего ребенка.

Но они НЕ МОГУТ: общественные и привитые моральные пути не позволяют им это сделать. А это ДОЛЖНО сделать общество – оно регулирует данный процесс. Делает ли это общество? – НЕТ! И получается, что ситуация, выйдя из-под фактора регулирования Закона природы, так и не вошла в область Закона общества.

И таких ситуаций можно привести множество – ситуаций, в которых Закон Кармы или другой Закон вселенной «отодвинули», не дав ему никакой альтернативы. А человек хочет справедливости!

Частное мнение

Получается, что, с одной стороны, мотивация для мести – частное мнение, а с другой стороны – это отражение несовершенства механизма, это искажения, которые внесли люди и которые оказывают негативное влияние на их жизнь. Что делать?

А вариантов, как вы понимаете, только два: смириться или противостоять!

Смириться – это не только и не столько считать, что наказание заслужено; это еще и понять, почему оно заслужено. Ведь в ином случае получается, что смирился из слабости, а не из осознания вселенско-сюжетной правоты.

Противостоять (мстить) – стремиться самостоятельно навести порядок в ситуации. И тогда либо урегулировать ситуацию, либо

усугубить ее. Да, именно усугубить! Ведь наказание может быть законным – оправданным. А месть – еще одно деяние (преступление), которое вместо минимизации давления в ситуации приведет к еще большим проблемам.

Несчастный случай?!

А как быть с несчастными случаями – то есть с ситуациями, в которых воля «палача» не прописана? Да, «палач» – человек, которому можно мстить, – был в процессе. Но он не хотел ничего плохого – все произошло помимо его воли.

Ему нужно мстить? – А хочется?

Я не случайно назвал этого человека «палачом», хотя его можно назвать и проводником. Проводником действия Закона – человеком, который живет в среде общественных законов и может реализовать действие Закона в этой среде.

Да, поскольку общество в некоторых вопросах дистанцировалось от Законов вселенной, создав свою обособленную территорию, Закону для реализации своих интересов нужно иметь «своих людей» – проводников, которые реализуют действия. Эти люди никак и ничем не связаны с жертвой – они «случайно» реализуют «зло», тем самым создавая жертве определенные страдания. Но их воля, равно как и стремление создать проблемы ОПРЕДЕЛЕННОМУ человеку, полностью отсутствует.

Да, понятно – есть человек, на которого можно возложить вину за событие. Но в большинстве случаев этим человеком является тот, кто СТАЛ жертвой. Его вина уже доказана, и приговор (в виде ситуации) уже приведен в исполнение.

Места вне Закона общества, находящиеся в обществе

Как вы поняли, камнем преткновения в корректном понимании и использовании Принципа мести являются общественные законы. Это и несовершенство этих законов, и человеческий фактор при реализации этих законов («А судьи кто?»). Но самое главное – это «места» в обществе, которые, с одной стороны, находятся под юрисдикцией общественных законов, но, с другой стороны, не регулируются этими законами.

ПРИНЦИП МЕСТИ

Это места беззакония – места, которые общество постаралось вывести из конструкции Законов вселенной. Вывело? – Частично. А частично оставило возможность или право обществу (или конкретному индивидууму) самостоятельно решать свою и чужую судьбу.

Принцип мести – одни из наиболее сложных принципов в схемах Законов Хаоса. И с одной стороны, его действие может помочь урегулировать ситуацию, а с другой – может сделать еще хуже. Однозначно можно сказать только одно: вселенная не ограничивает человека в принятии решения (дала же она ему возможность организовать общественные законы и общественный механизм), но при этом не снимает с него ответственности за совершенный поступок. А этот поступок может считаться вселенной и как реальный «статус кво» – наведение порядка, и как первичное нарушение – в случае ошибки суждения, – за которое человек понесет наказание, еще сильнее увязнув в процессе.

ПРИНЦИП НАДМЕННОСТИ

Надменность – одна из линий поведения человека, которая вызывает общественное недовольство. Надменность – то, что вызывает порицание и раздражение. Надменность – проявление заносчивости и показной гордости. Что в ней плохого?

Абстрагируемся от мнения окружающих

Для начала абстрагируемся от мнения окружающих. Оно не всегда объективно; чаще всего оно говорит не о том, что реально происходит, а о том, что НЕ ПРАВИТСЯ обществу.

Не нравится? – Разве это так важно? Конечно, нет!

Понятие «нравится» или «не нравится» – понятия не только субъективные, но еще и эфемерные – не фактические, а умозрительные. Но ровно до тех пор, пока они не стали фактическими.

Сосед покрасил свою дверь в красный цвет. Вам это не нравится! Но какое ФАКТИЧЕСКОЕ влияние цвет двери соседа оказывает на вас? – Никакого!

Сосед установил свою дверь так, что он, открыв ее, мешает нормальному движению других соседей. Вам это не нравится? – И вы правы, поскольку сосед ФАКТИЧЕСКИ вмешался в вашу жизнь. Остается сделать один последний вывод и смело действовать (или бездействовать). Какой вывод? – О нем чуть позже.

Заносчивость

Наш внутренний мир и мир вокруг нас разделены границами взаимодействия. Эти границы, с одной стороны, условны, но с другой – они фактические. Ведь именно нарушение этих границ мы ощущаем в большинстве ситуаций.

Нарушения нет? – Мы лояльны к действию. Нарушение есть? – Мы испытываем дискомфорт, раздражение, недовольство. И, как следствие, либо терпим и ждем, когда «агрессор» уйдет, либо даем отпор. Не очень удобно, но так устроен наш мир.

А хочется ли вам снизить количество «агрессоров»? – Скорее всего, да. И для этого есть инструмент, который прекрасно в этом помогает, – Заносчивость.

Если рассматривать Заносчивость как абстрактную рекламную кампанию своих возможностей, способностей и талантов перед другими людьми, то выглядит она не вполне приятно. Но если рассматривать ее как демонстрацию своих возможностей и желаний в контексте возможной, предполагаемой или фактической угрозы, то взгляд на нее несколько меняется.

Как человек узнает, что перешел границы в общении с вами? – Когда вы ему об этом скажете или когда он сам поймет (или кто-то ему подскажет, и он поймет).

А если не поймет? А если не услышит вас? А стоит ли вообще допускать, чтобы кто-то переходил границы?

Если вы хотите, чтобы границы ваших личных интересов были защищены не только «сейчас», но и на «будущее», вам стоит работать на упреждение – не только ставить людей на место ПОСЛЕ события, но и четко формировать границы ДО возникновения прецедента.

Гордость и показуха

Еще одним элементом надменности принято считать показную гордость. И, судя по формулировке, в словосочетании «показная гордость» ключевым моментом является слово «показная». То есть гордость – приемлема, а вот показная – не очень хорошо.

Но предположим, вы чем-то обладаете. Чем-то, что вам нравится и обладание чем вызывает у вас положительные эмоции и приятие. У вас в обладании этим есть три стандартных варианта действий. Первый – прятать! Странно, но по факту это так. Второй – просто пользоваться, не задумываясь о том, как это будет воспринято окружающими. И третий – выпячивать и подчеркивать обладание.

Как вы поступите? – Сообразно своему пониманию процесса. А еще сообразность будет базироваться на двух факторах – вашей оценке и проекции реакции окружающих людей.

Ваша оценка верна? – Она субъективна – вы это знаете.

Вы можете достоверно просчитать реакцию людей? Учесть зависть, злобу, иные факторы предвзятого отношения? – Маловероятно.

Вот и получается, что ваша показуха (или скромность) – в большей степени фактор обстоятельств и суждений, нежели объективная оценка реальности.

Но (в этом «но» заключается самое главное) показуха, а вернее, демонстрация своих возможностей в большинстве случаев – превентивная мера, которая позволяет продемонстрировать окружающим ваши возможности и ваш потенциал.

Нарушение

А теперь вернемся к нарушению, о котором мы говорили выше, и рассмотрим его в контексте вашего поступка.

То, что сосед нарушил, – бесспорно. Но речь сейчас не о нем. Его самомнение и нежелание учитывать интересы окружающих – его право, пусть и некорректное и незаконное. Но именно оно дало вам почву для размышлений.

Если вы или кто-то другой реализуете схемы надменности, базируясь на своих интересах, не нарушаете ничего и не затрагиваете чьи интересы (ФАКТИЧЕСКИ не затрагиваете), вы действуете так, как удобно, выгодно и правильно лично вам.

Более того, не нарушая и демонстрируя, вы даете пищу для размышления тем, кто так или иначе может затронуть ваши интересы. Или потому, что не увидит чего-то, или потому, что не захочет всматриваться.

А если скрывать и прятать?

Скрывать и прятать? – Можно и так. Но только учтите, что «побочный эффект» в виде внешнего поступка рано или поздно посетит вашу жизнь. Рано или поздно появиться тот, кто не заметит ваших достоинств или не уделит их оценке должного внимания и сделает свое дело.

Наведете порядок? – Вполне возможно. Но что, если можно предотвратить это?

ПРИНЦИП НАДМЕННОСТИ

Не стоит рассматривать надменность как порок или проявление испорченности. Да, так нередко бывает. А еще бывает так, что надменность по отношению как к обычным, так и к испорченным людям помогает создать определенную качественную атмосферу мира, очертить границы и формы взаимодействия. Границы бывают фактическими и надуманными. Но и в том, и в другом случае они дают почву для размышлений тому, кто хочет нарушить эти границы.

ПРИНЦИП НЕГОДОВАНИЯ

Негодование – крайняя степень возмущения чем-то или кем-то, кто не угодил человеку, проявляющему данную реакцию.

Кажется, все предельно ясно: кто-то что-то кому-то сделал. Кому-то не понравилось, и это вызвало НЕГОДОВАНИЕ. Так? Нет!

Для описания одного слова «негодование» использовано другое характерное слово – «не нравится», которое как минимум изменяет смысл, а как максимум уводит наши рассуждения далеко от реальности.

Без «не»

Слово Негодование возникло от слова «угодить» – означающее, что кто-то сделал что-то приятное, полезное, нужное, тем самым УГОДИВ человеку. И значит (а мы это видим), слово «угодить» – важное, нужное и полезное.

А почему кто-то кому-то вообще должен угождать? Что это за архаизм?

Слово «угодить» не является словом-событием или словом-действием; это слово – координаты события. Посмотрите на высказывания: «угодить в яму», «угодить в солдаты» и подобные. Слово «угодить» описывает место и действие, которые слились воедино, образовав ТОЧНУЮ и ЦЕЛОСТНУЮ схему.

Следовательно, «угодить кому-то» значит попасть в желания и интересы человека на 100% – своевременно, точно, так сказать, «в нужном виде, цвете и размере».

Итак, угодить – это сделать, реализовав в схеме максимальную гармонию по максимальному количеству компонентов.

Кто, кому и что должен

Когда мы говорим об угождении, то подразумеваем, что один человек что-то делает по отношению к другому человеку. Он должен? Он обязан? Ему хочется?

Не важно! – Понятие «угождение», которое может выглядеть и как лизоблюдство (заискивание), и как обычная услуга, не должно восприниматься вами как-то однобоко. Ведь не воспринимаете вы так поступок продавца или официанта, или супруга, который дарит подарок. От того, что кто-то что-то делает – делает хорошо, процесс не становится искаженным – это делают его другие аспекты.

И тем не менее помимо того, что кто-то что-то делает, – тому, кому делается, это нужно. Нужно в силу определенных причин: временных, событийных – не важно! А важно то, что действие «угодника» встречает интерес и востребованность со стороны «угождаемого».

Принес – бери

Хорошо, когда инициатор угождения «угадал» – сделал то, что нужно человеку, и вызвал у него ожидаемую им реакцию. «И накормил, и напоил, и спать уложил». А если не так?

Что делать, если фантазии-желания не совпали с реальностью? – Причем не из-за того, как было реализовано, а просто потому, что фантазии в голове сильно отличаются от фактических фантазий, и человеку просто не понравилось их воплощение! Что делать в этом случае?

Правильно! – Негодовать! То есть активно и явственно информировать окружающих или конкретного человека о том, что не нравится, не подходит, не устраивает.

А разве нельзя просто сказать? Зачем нужно демонстрировать негодование?!

Люди разные бывают...

Часть услуг, действий и предложений, поступающих из окружающего мира, выстроены не по принципу «Надо? – Получи!», а по принципу «Хотите? – Возьмите! Вам нужно!».

Другими словами, не все «хочу» являются действительными желаниями человека. Большая часть таких желаний инициирована процессами окружающего мира – его выгодой и интересами.

А что тут такого? – Возьми и откажись! Зачем негодовать?

Для этого есть две причины, которые делают механизм негодования таким ценным.

Причина №1 – избыточно давление. Вас ЗАСТАВЛЯЮТ сделать то, что вам не нужно – в том виде или в той форме, или **ВООБЩЕ** не нужно. И все ваши доводы и аргументы **НЕ ХОТЯТ** замечать – дают, уговаривают, манипулируют. Причем, ладно бы «жестко» и агрессивно; часто – «мягко» и «вежливо». И вам уже неудобно, неловко защищаться – и тогда на помощь может прийти негодование. Ведь вас **НЕ УВАЖАЮТ! НЕ СЛЫШАТ! НЕ ХОТЯТ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ** тем, что вам нужно – дают и заставляют принять то, что нужно другим.

Но это полдела и не самый интересный аспект в исследуемой теме – второй аспект куда любопытнее.

Причина №2 – «неизвестный мозоль». В большинстве случаев мы знаем, чего мы хотим; знаем, как хотим и каким образом. Наши желания базируются на нашем понимании сюжета. Но является ли полным наше понимание? – Вряд ли.

Наше понимание неполное и не является полностью осознанным. Часть из желания обоснованно-логична, а часть – неосознано-чувственна. Наше желание можно сравнить с головой богатыря в сказке Пушкина «Руслан и Людмила» – мы видим только «голову» желания, все остальное скрыто от нашего взгляда.

Как узнать, что там? – Попробовать! Реализовать **ВСЮ** схему, для того чтобы не иносказательно, а фактически получить очертания желаемого. А если не понравится? – Отторгнуть – не брать!

Казалось бы, все просто – не бери, и будет тебе счастье! Но если вы просто «не возьмете» – вы так и не поймете всех нюансов события. А вот если вы поймаете себя на реакции – на реакции «негодования», которая непременно возникнет в качестве отклика на нежеланный объект, вы сможете понять, чего вы не хотите на самом деле или что вызвало эти чувства.

Нежелание – контраст

Но если я узнаю, чего я **НЕ ХОЧУ**, это не будет означать, что я узнаю и то, чего я **ХОЧУ!**

Да, так будет в большинстве случаев. Но в то же самое время вы получите «контраст» желаемого – противоположную и вполне очевидную характеристику искомого. Не факт, что ответ будет полным, но по крайней мере он даст вам начальную информацию, которую вы сможете обработать в дальнейшем.

«Ему не угодишь!» – можно слышать такое ЗАМЕЧАНИЕ. Верно! – Не угодишь – и это не повод делать замечания! Вы вольны хотеть что-то именно так и никак иначе! И не важно, как к этому относятся окружающие – у них свои интересы и желания.

Ограниченность предложений и ресурс возможностей

В чем еще может быть полезным Негодование? Да, вы высказали свою позицию, вы выразили свое мнение – а что еще, кроме этого?

Негодование помогает в контроле за ресурсом Возможностей – ведь то, что дают человеку, или то, что он получает, – это, по сути, реализация ВОЗМОЖНОСТЕЙ человека. Человек не может получить то, чего он недостоин и чем он не готов обладать в данный момент времени.

А как вы думаете, что будет, если человек «пойдет на компромисс» – согласится взять не то, что хочется, а то, что дают? – Верно! Он реализует свой ресурс в данный момент времени.

Как деньги – истратил на входе на рынок, весь остальной путь будешь смотреть на товары, и даже если они лучше и дешевле – не важно: денег все равно нет!

Многим кажется, что негодование в чем-то сродни громкой и продолжительной истерике – что оно ярко, слышно и эмоционально. И это совершенно не так! Негодование – это своего рода текст отношения, который «прочитан» человеком. Громко? Тихо? – Ровно так, как это определит сам человек. И большинство проявлений негодования не столь театральны, как вам это может показаться; более того, «яркость» или громкость зависят от трех факторов, два из которых являются крайне важными.

Фактор №1. Сила негодования прямо пропорциональна давлению, которое ощущает человек. Чем сильнее на него давят – тем сильнее он защищается.

Фактор №2. Сила негодования тесно связана с размером внутреннего дискомфорта, который возникает в человеке. Чем сильнее дискомфорт, тем сильнее негодование.

Фактор №3. Сила негодования зависит от умения человека контролировать свои эмоции и реализовывать свои чувственные сигналы.

Вот и получается, что в среднем варианте размер негодования почти (+/- 33%) соответствует тому искажению, которое произошло в жизни человека.

Негодование – сигнал дискомфорта, который посылает человек окружающему миру. Иногда это сигнал невнятный и непонятный. Но, несмотря на его качество и вид, он всегда имеет причину – в его основе присутствует как реальный раздражитель, который вызвал ощущение, так и собственное мнение человека. И по негодованию-сигналу вы можете не только понять, что не так в ситуации, но и что на самом деле хочет человек.

ПРИНЦИП НЕДОВОЛЬСТВА

С первого взгляда может показаться, что слова Негодование и Недовольство имеют схожую природу. Действительно, и в одном, и в другом слове используется частица «не», которая как бы пытается опровергнуть нечто, с чем связаны человеческие интересы. Но все же в одном случае-слове акцент делается (самим человеком) на внутренние процессы, а в другом – на внешний событийный ряд.

Внешняя реакция – оценка окружающего мира

Слово «недовольство» редко бывает абстрактным. Чаще всего его связывают с каким-либо определением, говоря что-то вроде «недовольство отношениями» или «недовольство властью», тем самым стремясь выразить свою оценку чему-то конкретному.

Даже «абстрактное» недовольство – недовольство, не имеющее вектора оценки, всегда подразумевает какое-то определение. Да, оно не высказано (потому что не понятно или потому что не ясно), но это не значит, что «вектор оценки» исчезает из-за недосказанности.

Итак. Недовольство состоит из двух компонентов – личной оценки события и самого события, которое происходит в окружающем мире.

Природа

Прежде всего нужно отметить, что понятия «довольство» и «недовольство» – природно-психические понятия; они не отражают качественную оценку человека по какому-либо вопросу, а скорее общее, совокупное описание своего внутреннего состояния.

Так, человек может находиться в весьма стесненных условиях, иметь массу ограничений и при этом быть **ДОВОЛЬНЫМ** своей жизнью или ситуацией. И при этом человек может «как сыр в масле кататься», но при этом быть крайне **НЕДОВОЛЬНЫМ** своей участью.

А все почему? – Потому что слово ДОВОЛЬСТВО фиксирует природное состояние событийного комфорта. Комфорт есть (или есть баланс на весах восприятия) – человек доволен. Баланс нарушен – человек недоволен. И не важно, сколько и что лежит на весах, – важно положение весов.

Для удобства понимания Принципа мы можем опираться на три уровня довольства – физическое, эмоциональное и психическое (идейное).

Физическое довольство – это довольство в контексте любых процессов физического мира, начиная от физических удовольствий и наслаждений, заканчивая банальным, если так можно выразиться, состоянием здоровья. Физическое довольство – первое и основное мерило большинства процессов и событий, поскольку кажется (а отчасти так и есть), что именно им проще всего управлять.

Эмоциональное довольство – это душевный или эмоциональный комфорт – состояние, почти не зависящее от физической среды и формирующей эмоциональную гармонию.

Состояние эмоционального довольства недолгое – прежде всего потому, что зависит оно не от физических факторов (которые могут присутствовать, но не являются обязательными), а от внутреннего мироощущения. «Мороз и солнце – день чудесный!» или «На улице холодрыга, и солнце не спасает!» – одно и то же событие, но насколько различна его оценка!

Психическое (идейное) довольство – состояние, которое встречается реже, чем физическое или эмоциональное. Чаще всего это состояние описывает «радость пытливого ума» или «наслаждение от новой книги», другими словами, удовлетворение жажды познаний, информации или просто раскрытия тайны (к слову, разгадывание кроссворда тоже подходит под эту категорию).

Логика отдыхает

Не то чтобы логика отдыхает совсем – если мы ее привлечем и захотим составить список оценок, которые привели к тому или иному состоянию, мы с этим справимся. И займет эта процедура не одну минуту, а может, и не один час.

Но если мы отдадим этот анализ на откуп чувствам, то ответ получим через секунды! Да, в нем не будет ответов на вопросы «почему?», «отчего?», «для чего?», «из-за чего?» и т.д., а будет ОДИН большой и общий. Понять его нельзя, но часто в этом нет необходимости.

Почему? – Мало кто задумывается над тем, почему он испытывает Довольство, – чаще всего просто наслаждается этим состоянием и подспудными возможностями, которые это состояние сформировали. А в случае Недовольства первое, что делает наш организм, так это включает защиту во всех доступных сферах и аспектах события – как говорят военные, «код красный»!

То есть чувство, которое возникает в нас и которое движет нашими первичными реакциями, заточено на реализацию двух функций, которые очень и очень грубо можно назвать «все хорошо» и «все плохо». Так сказать, точек отсчета, или точек поиска причин состояния.

Высказанное или не высказанное

Недовольство, равно как и его антагонист довольство – величина не только информативная, аккумулирующая данные состояния того или иного порядка. Это еще и величина социально-корректирующая – способная (при умелом и качественном применении) оказать влияние на окружающий мир.

Зачем? Все дело в том, что наше состояние – следствие влияния факторов окружающего мира. Мир в виде природных явлений, событий и даже слов окружающих нас людей оказывает влияние на нас. Мы испытываем чувства. И если чувства нам не нравятся, мы ХОТИМ, чтобы влияние форм, создающих это влияние, прекратилось и нам вновь стало комфортно.

Понятно, что не все факторы внешнего влияния управляемы. Часть из них фатальна – чаще всего это глобальные процессы, которые существуют по своим правилам, без учета мнения людей. Но часть процессов, особенно процессов, определяемых ближним кругом и людьми, водящими в него, возможно скорректировать.

Как? – Чаще всего достаточно высказать НЕДОВОЛЬСТВО – продемонстрировать, что что-то, что говорит или делает человек, вам не по нраву.

Конечно, он может пропустить эти слова мимо ушей – его право. Но может и прислушаться. В любом случае у него будет шанс, а у вас – возможность для изменения ситуации.

Токсичность

Впрочем, с недовольством как с деструктивным и крайне опасным инструментом стоит обращаться аккуратно. Ведь «претензия» – это не только корректировка поведения человека в отношении вас лично, это корректировка в целом.

Да, вам что-то не нравится. А может быть, нравится человеку?

Общество, зная об этом движущем поступками человека механизме, пытается регулировать и направлять его. Так, например, «закон о тишине» четко регламентирует ремонтные работы, производящие шум. Тому, кто делает ремонт, шум «нравится» – это помогает ему достигать поставленной цели в виде красивого дома или квартиры. А вот соседям шум «не нравится», поскольку в их мире все и так хорошо, и ремонт в квартире соседа на них не распространяется.

Как быть? Одним терпеть, а другим соблюдать правила – искусственно формировать «золотую середину» события.

Да, есть люди, которых сейчас называют «токсичными», – люди, которые ВСЕ свои недовольства, фактически и надуманные, конкретные и абстрактные, вываливают на окружающих. Что делают окружающие? – Правильно! Бегут подальше и стараются не сталкиваться с такими людьми.

А все потому, что «токсичные» субъекты, высказывая недовольство, влияют на тех, кто рядом, и побуждают меняться. Не хочется меняться? – Варианта два: противостоять или избегать.

Да, есть еще и третий вариант – терпеть, но он тождественен варианту меняться, поскольку вы будете делать не то, что вы хотите, а то или почти то, что требует от вас токсичный человек – и сидеть и помалкивать.

Обратная связь

Основная задача недовольства двойственна. Для вашего мира это сигнал дискомфорта. А для окружающего мира это демон-

страция вашего дискомфорта. Но только в одном случае – если вы проинформируете мир, если мир узнает, что вы испытываете этот дискомфорт.

В большинстве случаев никто никому не хочет зла. И большинство случаев зла представляют собой глупость, непонимание или происки эмоций, которые усиливают внутренний дискомфорт. И ваша задача, давая информацию о своих чувствах – о своем недовольстве, сделать так, чтобы быть услышанными и при этом не усугубить ситуацию.

Понимаю, непросто, особенно потому, что недовольство – движущая форма эмоциональных поступков. Но этому нужно учиться, равно как и тому, чтобы стараться рассказать миру о том, как вы чувствуете себя в нем.

А если не хочется рассказывать? Тогда не ждите, что мир вас поймет. Как минимум у него масса своих забот, а как максимум – понять человеческие чувства, не имея видимых и понятных сигналов, дано не многим – даже опытные психологи используют тесты, чтобы понять, что происходит в человеке.

Недовольство – мощный инструмент для наведения порядка в окружающем мире. Используя его корректно, вы можете сделать свой мир лучше, а состояние – комфортнее. Но не забывайте, у окружающих вас людей есть такой же инструмент, и их цели равно такие же, как и у вас, – жить, и жить счастливо!

ПРИНЦИП НЕЛОВКОСТИ

Неловкость – неудачный, неумелый поступок. А еще это состояние человека, ощущающего фактический или проекционный дискомфорт в ситуации. Другими словами, сигнал к тому, что «что-то пошло не так».

И кажется, что все просто и не стоит заострять на этом внимание. Неловко? – Почему неловко? Отчего неловко? Из-за чего неловко? Найти и исправить. Или смириться, если исправить нельзя. А нужно ли?

Как так?

«Что-то пошло не так» – один из признаков неловкости, который не дает нам полного понимания картины. А если говорить откровенно, то не дает вообще никакого понимания картины. Даже если мы будем сравнивать два **СОВЕРШЕННО** одинаковых поступка в **СОВЕРШЕННО** одинаковых обстоятельствах, то можем заметить, что в одном случае один участник будет чувствовать себя неловко, а другой не будет испытывать никаких или подобных эмоций.

Будет ли это указывать на что-то? – Непременно! Ведь если **ВСЕ** одинаково, но отличие только в людях, то именно в людях – в устройстве их мира – и нужно искать ответы на вопросы о неловкости. А понятия «так» или «не так» – всего лишь среда события, которая нам поможет рассмотреть происходящее.

Сигнал

Неловкость – это прежде всего сигнал, информация, которая поступила из окружающего мира, и то, как **МЫ** эту информацию обработали. Но сигнал, содержащий информацию неловкости или формирующий чувство неловкости, создан **НАМИ** и существует прежде всего для **НАС**. И давайте посмотрим, какова структура этого сигнала.

НЕЛОВКОСТЬ = ОЦЕНКА СИТУАЦИИ + ВОСПРИЯТИЕ СИТУАЦИИ + СРАВНЕНИЕ СИТУАЦИИ

- Оценка ситуации – осознанная и взвешенная (настолько, насколько это возможно) оценка поступка, события, явления, созданная нами. О данном механизме – механизме оценки – мы говорили, описывая массу принципов. Такова природа человека – мы НЕ МОЖЕМ не оценивать!

- Восприятие ситуации. Что не «принесли» нам логика и осознанный канал получения информации, будет дополнено нашей интуицией, подсознанием, нашими чувствами – все эти компоненты, как «эмоциональные соседи», присоединились к обсуждению полученной нами информации.

- Сравнение ситуации. Сравнение с НАШИМ клише восприятия – с нашим видением и нашей идеальной оценкой. По сути, это манипуляция с внутренними весами – на одну чашу весов мы кладем «идеальный образ», на другую – ИТОГ нашего восприятия ситуации. То есть не САМУ ситуацию, а то, как мы ее ВОСПРИНЯЛИ!

Как вы видите из описания структуры Неловкости, в ней присутствует множество факторов, которые являются СУБЪЕКТИВНЫМИ. Да, с одной стороны, ситуация ЛИЧНАЯ, и кто, как не участник оценки, может сделать вывод о том, что ему хорошо и что плохо?

Имитация

А для того чтобы ответить на вопрос, поднятый в предыдущем абзаце, нужно исследовать так называемые «факторы искажения», которые присутствуют в ЛЮБОЙ оценочной формуле.

И первым из факторов искажения будет «Имитация» процесса или «игра воображения».

Когда мы что-то планируем, когда мы стремимся реализовать какой-то план, мы не только формируем перечень шагов, но и моделируем реализацию ситуации в голове – мы пытаемся представить то, как будут реализованы шаги и как пройдет схема реализации. Яркость, реализм, детализация такого представления зависят от двух факторов – нашей ФАНТАЗИИ и нашего ЗНАНИЯ природы этого СОБЫТИЯ.

Как вы понимаете, ФАНТАЗИЯ – величина сугубо индивидуальная и крайне субъективная. Она зависит и от личной психической структуры, и от базы образов и знаний. Так, если художнику и скульптору дать одно и то же задание – изобразить какой-то предмет, то вы получите схожие, но ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ итоговые формы. Но это ОДИН предмет. А если композиция, сюжет? Разница будет колоссальной. Да, и тот, и другой запечатлели РЕАЛЬНОСТЬ, но СВОЕ видение реальности!

Также к Фантазии присоединяется ЗНАНИЕ – наша объективная оценка данных, факторов и иных составляющих процесса. Знания чаще всего объективны – с одной стороны, но с другой – ограничены или специфичны. То есть мы можем знать многое, но не все. А чего достаточно или недостаточно для ПОЛНОГО вывода, можно сказать, только «нажав на кнопку «равно» в калькуляторе жизни».

Вот и получается, что наша визуализация будущего события – это Имитация оригинала, выполненная с определенным качеством. Качеством, уровень которого будет не выше самого оригинала. А чаще всего ниже – значительно ниже для большинства людей.

Привнесенная ошибка

Помимо того, что имитация способна сослужить вам плохую услугу, она способна создать и так называемую «привнесенную ошибку» – ошибку, которую мы сами создаем, причем чаще всего НАМЕРЕННО!

Механизм привнесенной ошибки следующий: визуализация (имитация) демонстрирует нам то, как будет реализован механизм события. И если нам что-то не нравится в имитации (смотри – в собственных фантазиях!), мы формируем механизм «исправление ошибки».

В 90% случаев это и есть привнесенная ошибка, и только в 10% случаев – фактическая помощь в процессе.

Почему именно так я разделил оценки? – Условно, основываясь на своем опыте и знаниях природы человеческих фантазий. Вы можете сами проверить эти цифры. А еще обратите внимание на уровень «успешности» среди тех, у кого богатое воображение, и

тех, кто прагматично и логично подходит к оценке жизненных ситуаций (но не включайте в список скептиков и пессимистов – они испортят вам картину).

Итак, «привнесенная оценка» – это оценка, которая дана нами как на основании нашего видения ситуации, так и на основании наших СТРАХОВ, НАДЕЖД, СТРЕМЛЕНИЙ, ОПАСЕНИЙ и всех иных эмоционально-чувственных ингредиентов, которые постараются проникнуть в процесс визуально-образного мышления.

Искажение

Теперь вы понимаете, как возникает Искажение, которое создает нам столько неудобства. Зачем? – А просто потому, что в механизмах мировосприятия и взаимодействия с окружающим миром существует такой инструмент с такой погрешностью в работе.

Ваша задача – ваша первостепенная задача – ВСЕГДА помнить об Искажении, которое возникает или которое существует в процессе. Таким образом, вы непременно будете УЧИТЫВАТЬ сам факт искажения, тем самым «контролируя» его деятельность.

К чему это приведет? К тому, что 90% станут 80, 70 и т.д. А 10% будут величаться пропорционально уменьшению первой цифры.

Вы станете циничнее или злее? – Ни в коем случае! Вы станете реалистичнее – настолько, насколько это возможно в реализме происходящего события.

Неловкость и Реальность

Итак. Неловкость – это сигнал к тому, что мы что-то, ВОЗМОЖНО, делаем не так или можем сделать не так. Это сдерживающий механизм, который подает нам сигнал.

Но, как вы уже поняли, изначально это не очень хорошо функционирующий механизм. А если его не настроить и не следить за ним, он превращается в абстрактную сдерживающую форму самоконтроля, которая портит жизнь вам и некоторым людям, которые связаны с вами и вашими поступками.

Не обращать внимания на этот механизм? Не то чтобы не получится – реально! Но в то же самое время пагубно для собственной природы. Это как «отключить» обоняние – да, вы не будете различать запахи, и ваш мир станет беднее.

Что делать? Выход только один – и выход математический, используемый при доказательстве теорем, только в вашем случае применимый фактически, а не умозрительно.

Чувствуете неловкость – если эта неловкость не будущего, а настоящего или прошлого – исследуйте ее, ДОКАЗАВ правоту возникшего чувства.

Ощущаете неловкость в проекции (относительно вопросов БУДУЩЕГО) – реализуйте схемы и получите ФАКТИЧЕСКОЕ доказательство своей правоты. Только получив ИТОГ и оценив его, вы можете сказать: «Да, я был прав!» или «Мое чутье меня не обмануло!».

Я понимаю, что не хочется учиться на своих ошибках. Но жить в ОЖИДАНИИ ВОЗМОЖНОЙ БУДУЩЕЙ ВЕРОЯТНОЙ ОШИБКИ еще хуже.

Неловкость – один из инструментов синхронизации нашего видения мира и нашего влияния на мир. Инструмент тонкий, требующий внимания, ухода. Но самое главное в неловкости – это инструмент, который рассказывает о том, как функционируют иные системы, связанные с ним. Чувство неловкости – не причина и не следствие поступка, а лишь оценка. И если оценка не по нраву, ищите причину и в механизмах реализации, и в механизмах оценки. И только в том случае, если имеете одну неоспоримую константу, которая поможет вам сделать вывод.

ПРИНЦИП НЕНАВИСТИ

Ненависть – яркое, активное чувство неприятия человека, образа жизни, группы людей и т.д., сопровождающееся стремлением (желанием) устранить причину возникновения этого чувства. Причем под словом «устранить» подразумеваются любые формы деструктивного влияния.

Вспомните словосочетания со словом «ненависть»: ненависть к врагам родины, ненависть к преступнику, ненависть к другу (бывшему), ненависть к отцу/матери и т.д. Думаю, у вас найдется еще большее количество примеров с этим словом. Но что это нам дает?

Если мы узнаем общественное мнение в отношении слова «ненависть», то сможем прийти к выводу, что ненависть – плохо, а ненавидеть – разрушать себя изнутри. И с этим сложно не согласиться – с какой целью генерировать такое количество энергий/эмоций и не пускать их в «дело»?

Но, как говорят в народе, «природа не дура», и если такая функция в человеке есть, то она имеет какой-то определенный смысл или функционал.

Ненависть под внешним контролем

Прежде чем говорить о структуре ненависти, прежде чем изучить и понять эту природную функцию, которой обладает КАЖДЫЙ человек, я предлагаю исследовать следующие вопросы:

Почему возникает ненависть? На чем базируется это чувство? Почему человек может кого-то ненавидеть? Причем кого-то – это ОПРЕДЕЛЕННЫХ людей или определенные человеческие поступки.

Ответ на эти вопросы заключен в 9 Доме – Доме морали, или в схеме морально-нравственных категорий, которые ВКЛЮЧЕНЫ в цепочку выводов.

Иван Иванович любит котиков – он хороший человек. А Петр Петрович травит котиков – я ненавижу его ЗА ЭТО!

Обратите внимание на ключевую фразу «ЗА ЭТО» – то есть вы, равно как и любой другой человек, ненавидите другого за определенные действия или поступки. Он делает что-то, что, по вашему мнению, плохо, недопустимо, неестественно. И ваша ненависть – форма реакции на поведение человека.

А если бы Петр Петрович травил не котиков, а тараканов? Скорее всего, вы бы лояльно или одобрительно относились к его поведению. Так что, дело в котиках?

Дело в форме оценки поступка человека. Поступка, который происходит в вашем мире.

А теперь главное. Приведу цитату из стихотворения В. Маяковского «Что такое хорошо и что такое плохо?»

Крошка сын к отцу пришел,
И спросила кроха:
Что такое хорошо и что такое плохо?

И далее папа любезно рассказывает о том, что в ЕГО МИРЕ и ЕГО ОБЩЕСТВЕ приемлемо, а что порицается – и порицается прежде всего ОБЩЕСТВОМ.

По сути, то, о чем идет речь, и то, о чем говорим мы, исследуя ненависть, – реакция на ВЛОЖЕННЫЕ и ПРИОБРЕТЕННЫЕ оценочные формы. А оцениваем мы поступки другого человека, и прежде всего оцениваем своими морально-нравственными критериями.

Структура Ненависти

Ненависть, как и любой другой продукт человеческой природы, состоит из нескольких составляющих. Только взаимосвязь между этими составляющими дает искомую реакцию.

1. Личная форма оценки – осознанная или неосознанная форма, созданная за время жизни человека. По сути, это жизненный опыт, помноженный на тезисы-правила окружающей среды. Своего рода «прокрустово ложе» личности, которым она измеряет окружающий мир.

2. Форма взаимосвязи с окружающим миром, то есть наличие источников получения информации. Мы знаем – мы воспринимаем – мы реагируем. И как следствие: мы не знаем – мы не реагируем. Другими словами, для того чтобы кто-то или что-то ненавидеть, этот кто-то или это что-то должны стать ЧАСТЬЮ нашего мира.

Мы можем это увидеть, услышать, нам могут рассказать об этой новости.

3. Реакция на поступившее – по сути, это видимая часть Ненависти. Реакция на ВТОРЖЕНИЕ чего-то или кого-то в наш мир. Чем сильнее реакция, тем выше, как мы считаем, угроза нашему миру.

Так что же такое Ненависть? Ненависть – это сигнальная система и инструмент защиты, возникающий в момент опасности. Опасности, которая, по нашему мнению, угрожает нашей схеме восприятия мира.

Ненависть как общественная форма

Восприятие мира – крайне неопределенная форма оценки. Вчера мир хочет одного, завтра он хочет другого. Один за предательство казнит, другой одобряет подобное поведение. Кто прав? И можно ли вообще найти правого?

Я бы предложил вам перефразировать вопрос или попробовать ответить на него несколько иным образом: зачем искать того, кто прав?

Что вам даст правда? – Вы успокоитесь? Вы перестанете ненавидеть? Вы осознаете свою ошибку в суждении? Если да, то не потому, что вам сказали: «Перестань ненавидеть!» А потому, что-то в вас изменилось. Изменилась точка зрения. Изменилась оценка ситуации или человека. Ваша призма оценки, которая работала вчера и формировала всплеск ненависти, сегодня молчит, поскольку ее никто не тревожит.

Но все это тесно связано с тем миром, в котором мы живем, – с теми процессами, которые происходят в этом мире, и с теми выводами, с которыми нас знакомят.

Ненависть как форма манипуляции

О «пользе» ненависти известно давно. Известно, что человек, испытывающий ненависть к чему-то или кому-то, будет защищать себя и свое мировосприятие от попыток изменить его. Так было во времена крещения Руси, когда язычники умирали, но не принимали христианство, параллельно люто ненавидя своих мучителей. Так было во времена войн, когда к врагу испытывали ненависть.

Почему так? – Потому что «сын, который пришел к отцу» и вырос, носил в себе четкие определения добра и зла. За добро он боролся со злом. За определения, которые ему дал окружающий мир.

К чему я клоню? К тому, что в основе ненависти лежит как Личная форма восприятия мира, так и Общественная форма, которые живут рука об руку и формируют идентичные реакции. Но вспомните о таком понятии, как пропаганда – активное внесение в умы людей определенных категорий – в фильмах, книгах, в событиях.

9 Дом. Его структура – это дискретная составляющая; она растет и развивается постоянно. Развивается «самостоятельно» – то есть неосознанно, впитывая все, что приходит извне и хоть как-то укладывается в удобные схемы. Или осознанно – проходя через призму проверки данных. Согласитесь – бывает по-разному.

Ненависть – форма защиты

Но если немного забыть о формах общественной манипуляции сознанием, как позитивно-подкрепленных, так и негативно-подтвержденных, сама суть ненависти остается неизменной: ненависть – это защитная реакция (не побудитель, не катализатор) – а именно защита, направленная на вытеснение объекта неприязни из своего мира.

Ненависть – это своего рода крик Личности: я так не хочу, и не хочу, чтобы это существовало!

Ненависть, предоставленная нам природой, – инструмент осознанного и неосознанного мира. Не всегда мы в состоянии детально понять, за что мы ненавидим того или иного человека. Но ненависть уже в нашем мире и диктует нам свои выводы.

Ненависть – форма развития

Жить с ненавистью плохо – что толку от того, что ваш мозг, равно как и ваши эмоции, бурлят и не видят выхода. Ненависть – это прежде всего неосознанный сигнал о том, что в ваш мир (а именно на процессы своего мира реагирует человек) произошло вторжение ситуации.

Враг у ворот! – Враг вашего мировосприятия или фактический враг! Нужно что-то делать!

А что, если вы не правы в своей реакции? Что, если оценочная база несовершенна? Вот именно тогда вы и начинаете расти – вы изучаете причину реакции, собираете информацию, анализируете – выводите эмоцию на видимое поле. И тем самым учитесь – изучаете самого себя. И, изучив, делаете выводы или дальнейшие шаги.

А если выводы неверны и шаги ошибочны? – Знать об этом вы можете только по факту и, если такое случилось, можете «вернуться» в суждении и исправить свой оценочный элемент.

Ненависть столь же естественна, как обоняние или осязание. При помощи Ненависти вы чувствуете зло или видите зло – зло, которое для вас на данный момент СЧИТАЕТСЯ злом. Не стоит себя убеждать в обратном – вы можете сломать прекрасный природный механизм и станете «тряпкой». Но и бурной реакции, а также активных и необдуманных действий стоит избегать. Понять, осознать и сделать выводы – вот что стоит предпринять в первую очередь.

P. S. А что, если человек, ведомый ненавистью, совершит трагическую ошибку? – Люди и без ненависти совершают ошибки. И причина этого не сам факт – не сама реакция, а ошибочность суждения и несдержанность. Не ненависть причина ошибки – глупость (или неосведомленность) и слабость человека, который не смог взять себя в руки, позволив своим эмоциям управлять поступками. Но, приучив себя «видеть» свои эмоции и внимательно изучать свои чувства, вы оставляете все меньше и меньше шансов вашему неосознанному «я» принимать важные решения в своей жизни.

ПРИНЦИП НЕПРИВЫЧНОСТИ

Непривычность – величина, полностью антагонистичная привычке или привычности – категориям, которые определяют удобство и комфорт существования человека в мире.

Привычка – не что иное, как удобный алгоритм поведения, вызывающий закономерный итог состояния. Например, вы открываете кран с водой и ожидаете, что из него будет литься вода. Это так называемая привычная реакция на ожидаемый результат. Но если из крана не будет идти вода, а будет происходить нечто иное, то это можно смело называть непривычным, равно как и вашу реакцию – вы не привыкли к тому, что будет что-то иное, чем вода.

Базис привычек

Мы все обладаем определенной базой привычек – набором изученных и проверенных многократно событийных схем «Действие – Противодействие». Эти схемы, с одной стороны, неизменны, но с другой – трансформируются в процессе нашей жизни.

Схемы (равно как и база) – удобны, они позволяют нам быстро реагировать на внешние раздражители, а также комфортно чувствовать себя в окружающем мире. Но рано или поздно привычка – удобная, служащая годами и даже десятилетиями, – дает сбой. Это именно то, на что обращает ваше внимание Принцип привычности.

Изменение среды

Привычка, а вернее, привычная реакция перестала формироваться? – Произошли изменения в окружающем мире – изменения, которых вы не замечали до тех пор, пока не реализовали привычную схему.

Вы нажали на кнопку выключателя, но свет не загорелся. Это значит, что ЧТО-ТО произошло в схеме, которой вы управляете. Произошло в мире, в котором вы живете, – вы можете начать поиск.

Ровно то же и так же происходит со ВСЕМИ знакомыми вам процессами, будь то общение с людьми или выполнение рабочих обязанностей. Если что-то пошло не так (непривычно) – мир претерпел изменения, которых вы пока не увидели.

Личные изменения

Впрочем, не только мир мог измениться; вы тоже могли измениться. Конечно, в данном случае пример с выключателем не работает, но работает любой иной пример, сравнимый с ростом, развитием и изменяем человека.

Ребенок перестал верить в Деда Мороза? – Вырос, осознал, что это скорее сказка и удобный «взрослый» миф, чем описание реальной функции и реальной персоны. Привычная вера трансформировалась и изменилась.

Так происходит и в других, менее видимых и явных проявлениях, о которых мы поговорим позже.

Тайна как факт

Но первое, о чем стоит сказать, это то, что появление чувства или факта НЕПРИВЫЧНОСТИ всегда говорит о ТАЙНЕ – о чем-то неизвестном, что происходит в вашей жизни. Не важно, какой размер, вид и форма раздражителя; если вы его НЕ ЗНАЕТЕ – вы не знаете, что происходит с вами или вокруг вас.

Видимые и невидимые изменения

Итак. Совершенно неважно, знаете вы о причинах возникновения НЕПРИВЫЧНОЙ ситуации или нет, – факт ее возникновения говорит о том, что произошли ВНЕШНИЕ или ВНУТРЕННИЕ изменения, отражением которых является непривычность.

Изменения могут быть в любых аспектах и областях вашей жизни, могут быть большими или маленькими – не так важен размер, важен сам факт изменений, о которых вы НЕ ЗНАЕТЕ. Да, в 90% случаев это «естественные» мелочи, которые не нужно брать в расчет – их тайна будет разгадана в ближайшее время, и вы узнаете о них. Но есть «пугающие» или «угрожающие» события, которые могут иметь определенные последствия.

Знакомство с собой

Вы знаете себя – знаете свои эмоциональные реакции, вкусовые пристрастия, интересы и сферы желаний. Любое изменение в этих аспектах личности – изменения самой личности. Да, все мы меняемся и растем, в той или иной степени. Но если вы ЗНАЕТЕ, что ИЗМЕНИЛОСЬ и что стало РЕЗУЛЬТАТОМ этих изменений, – вы знаете, что происходит с вами и вашей жизнью.

Если же нет – вы не знаете себя, а вернее, то, что с вами происходит, и это серьезный повод для беспокойства. О чем?

Прежде всего о том, ЧТО же происходит. Мы по природе ленивы. Не в том смысле, что не хотим ничего делать. Но делаем мы только в двух случаях: мир меняет нас или мы меняемся, чтобы получить от мира иное качество.

Непривычность – это сигнал к тому, что что-то изменилось в вашем мире. Если изменения инициировали вы – поздравляем: вы знаете, что происходит. Но если вы не видите, не знаете и не догадываетесь о том, что происходит, значит, это происходит без вашего ведома.

Неожиданность и Ожидаемость

Непривычность бывает Неожиданной и Ожидаемой (не путать с приятной или неприятной). В зависимости от ключа реакции она говорит о том, ЗНАЕТЕ ли вы, что происходит, или нет. Ожидаемость – это своего рода план и его последствия, с которыми вы умозрительно знакомы. Неожиданность – то, что не было вами предусмотрено, и то, что указывает на определенную ограниченность восприятия или оценки.

Приятная непривычность

Отдельно поговорим о Приятной непривычности – о чем-то, что нестандартно, но приятно изменило ваш мир. Чаще всего Приятные непривычности воспринимаются, но не анализируются. Зачем? – Это приз, бонус, подарок!

А вам не интересно, за что? Возможно, вы заслужили этот подарок. Но, опять же, вы не УВИДЕЛИ своей заслуги. А значит, сделав определенные усилия над собой, вы можете узнать о себе немного больше.

Но «подарок» может быть подвохом – методом, формой или средством манипуляции. И тогда вы прямым ходом движетесь в ловушку. Как говорят в народе, «коготок увяз – всей птичке пропасть».

Непривычность – вид и форма сигнала, который работает в ваших интересах. Непривычность – как любопытный ребенок, который спрашивает о том, что происходит. И да, в большинстве случаев эти вопросы не важны. Но остается еще меньшинство, которое как раз и представляет интерес.

P. S. Принцип непривычности работает и по отношению к другим людям. Если они ведут себя не так, как обычно, – за этим что-то стоит. Причем чаще всего не то, что вы сами себе объяснили.

Почему не то? – Потому что ваше объяснение – попытка УСПОКОИТЬ себя. В то время как факт непривычности – демонстрация невидимого (скрытого) процесса. Знание о нем не успокоит и не взволнует – оно статично. Именно поэтому ищите то, что ИЗМЕНИЛО привычную картину события. И затем, видя ЭТО, попытайтесь понять, как оно влияет на вашу жизнь или на жизнь исследуемого вами объекта.

Состояние непривычности или непривычность события – явление, демонстрирующее изменение структуры личности или структуры окружающего мира. Возможность, равно как и необходимость поиска причины таких изменений – ключ к оценке происходящего. Ведь, по сути, перед вами не только сигнал о трансформации – перед вами начало формирования новой цепочки событий, а далее – новых жизненных аспектов, как положительного, так и отрицательного толков.

ПРИНЦИП НЕТЕРПЕНИЯ

Проявляли ли вы когда-нибудь нетерпение? – Стоя в очереди, испытывать раздражение, когда кто-то впереди вас начинает копошиться и делать что-то медленно; когда вы кого-то ждете, а он все не идет и не идет; когда вы вынуждены сохранять пассивность, в то время как ваш организм хочет «бежать». Все это и многое другое встречалось и встретится в нашей жизни не раз.

Но что тут такого? – Вполне нормальная реакция! Зачем тратить время на обсуждение такого элементарного факта?

Нетерпение? Вы куда-то опаздываете?

Оценка и восприятие

В человеческом мире существует масса приборов и инструментов, позволяющих дать оценку практически всем физическим процессам. Часы измеряют время. Линейка – расстояние. Мерные емкости – количество жидкостей. Весы – массу. Список длинный. Этот список и приучил нас к тому, что все или почти все поддается измерению.

Но когда из мира простых оценочных форм мы переходим в мир человеческих чувств, эмоций, суждений, оценок и взглядов, то привычные инструменты физического мира нам уже не могут помочь. Но не беда! – Привычка, удобство и понимание их важности и необходимости позволили нам создать свои инструменты, свою шкалу оценки окружающих процессов.

Правда, в этой шкале мало делений и мер: хорошо/плохо, быстро/медленно, рано/поздно и т.д. И если в реальном мире ВСЕ, при измерении времени, ориентируются на Гринвич, то в НАШЕМ мире мы ориентируемся на свою эмоциональную колокольню, которая нам диктует те или иные оценки.

Длинный план

Впрочем, все не так просто и однозначно. Помимо нашей колокольни оценки, с которой нам звонит звонарь, говоря, что ПОРА, у нас есть еще и понимание того, что это процесс является лишь

частью более длинного процесса – процесса, который еще не начался, но начнется СРАЗУ после того, как завершиться этот.

Следующий и последующий процессы – вот то, что начинает «вытягивать» нас в эмоциональном нетерпении. Мы ждем в очереди, а могли бы в это время уже все купить и сделать что-то другое. Что-то важное и полезное? – Крайне редко. Обычно простое, несложное и проходящее.

Да, наше нетерпение может быть «объективным»: мы можем опоздать на следующую встречу, на работу, на электричку – поддержка начинает сминать наши планы! Намеренно? – Вряд ли!

Игнорирование обстоятельств

Обстоятельств, а вернее, жизнь, которая течет вокруг нас, течет просто так. Солнце встает на востоке и заходит на западе. И встает оно не потому, что хочет осветить окна тех, кто живет окнами на восход, а просто потому, что здание так построено и люди в нем поселились. И заходит оно не потому, что кому-то пора спать и тем самым оно дает нам сигнал, а потому что согласно его циклу пришло время захода. Солнце не имеет никакого мнения по тем вопросам, которые люди синхронизируют с ним, хотя бы потому, что находятся в разных событийно-координатных процессах.

А что же более «мелкие» обстоятельства, как то начало рабочего дня, расписание электричек, время работы магазина? – Да все тоже. Все, что не подчинено вашей воле и не может быть изменено, сродни солнечному движению – его нужно учитывать, но вот повлиять невозможно. Или возможно?

Вложенные побудители

Возможно накричать на человека в очереди и тем самым ускорить его?! Возможно предъявить претензию – и все сразу забегают и засуетятся?! Вполне возможно. Но что мы получим в итоге?

Предположим, что вы голодны и зашли в ресторан. Вы заказали блюдо, которое готовится 15 минут. Что будет, если вы начнете дергать повара? – Ничего. Это не повлияет на скорость! А что, если повар «согласится» с вашими доводами и отдаст блюдо через 7 минут? Оно будет сырым, и есть его будет невозможно. И в итоге вы имеете:

- повару придется начинать все заново, поскольку вы хотите есть;

- вы истратили деньги и время на то, что в конечном итоге выбросили;
- вы потратите еще 15 минут, потому что все нужно начинать сначала;
- вы ушли голодным, потому что времени нет ждать.

Как видите, чуда не произошло, и ваше РЕАЛИЗОВАННОЕ нетерпение не дало выгоды. Возможно и даже вероятно, что ВСЕ КЛУЧШЕМУ, но в другой ситуации, а не в этой.

Портим структуры, портим нервы

Когда вы испытываете нетерпение, начинается процесс, который я назвал «портим структуру, портим нервы», – процесс, который, видимо, призван ускорить событие, но ФАКТИЧЕСКИ никак на него не влияет.

Вы хотите быстрее? Что вы хотите сделать? Это окажет ФАКТИЧЕСКОЕ влияние на ситуацию? Вы готовы смириться с побочными эффектами и искажениями? – Тогда действуйте – реализуйте свое нетерпение или позвольте другим «помочь» вам. О чем речь?

Человеческим нетерпением пользуются многие, обещая и золотые горы, и кучу бонусов и подарков. Но в 99% случаев все эти обещания заканчиваются тем, что у человека ЗАБИРАЮТ (и он сам отдает) тот ресурс и те возможности, которыми обладал. В обмен?! – В обмен на НАДЕЖДУ! Может, оно того и стоит?

Достоин или недостоин

В мире эзотерики существует единственное мерило, которые позволяет дать достаточно объективную оценку происходящему, – достоин человек чего-то или нет. Если да, то терпение и гармоничное ожидание позволит повару-вселенной приготовить блюдо и подать его. Не достоин? Только доработка и улучшение ситуации позволят изменить ее. Ни нервность, ни нетерпение, ни подгонка – ничто из это не повлияет на происходящее.

Нетерпение как сигнал

Впрочем, у нетерпения есть еще одна сторона, о которой стоит сказать. Нетерпение информирует вас о том, что что-то идет не так – не так, как вы задумали, не так, как выглядит, – в общем, не так!

Наша мироощущение, хотя и весьма предвзятое, тем не менее не настолько плохо, если мы продолжаем с ним жить и чувствовать себя в определенной степени комфортно. Если мы и обманываем сами себя, то не всегда и не постоянно, а лишь тогда, когда ХОТИМ – когда наши поступки ПОДГОНЯЮТСЯ другими факторами и событиями.

Вот и получается, что ситуация, в которой вы проявляете нетерпение, становится частью бóльшей структуры. И, судя по всему, НЕ ВХОДИТ в гармоничную взаимосвязь с этой структурой. Попробуйте поменять координаты.

Стоите в очереди и ждете? Но при этом никуда не опаздываете? – Изучайте людей – повадки, мимику, жесты, прислушайтесь к словам. А еще вспомните, может, вы что-то забыли?

Ждете человека и изнываете от нетерпения? Посмотрите вокруг себя! – Вы не просто ждете – вы ждете именно ЗДЕСЬ. И если бы не ожидание, у вас бы не было времени и возможности оглянуться вокруг и понять, что здесь происходит.

Нет, это не попытка «искать лучшее в худшем» – это попытка искать лучшее ВЕЗДЕ, где и когда это возможно. И тогда нетерпение как сигнал и как знак станет для вас всего лишь информирующей, но не побуждающей составляющей вашей жизни.

Нетерпение – сигнал вашего мира о том, что в данный момент времени у него нарушена синхронизация с внешними процессами. Это ни хорошо, ни плохо – это данность, которая может иметь последствия. Получив «сигнал» нетерпения, постарайтесь понять, что вы можете сделать в сложившейся ситуации и что привело к такому состоянию. И не ищите врагов – их нет. А есть вы и ваши желания, которые перестали совпадать с возможностями окружающего мира. И если совпадение «естественное» – спокойно ждите. Но если оно управляемое – исправляйте сложившееся положение дел.

ПРИНЦИП НЕУДОБСТВА

Неудобство – внутренняя эмоциональная реакция человека на внешние раздражители, сопровождаемая эмоциональным или физическим дискомфортом.

Толковые словари предлагают рассматривать слово «неудобство» достаточно просто – добавьте к слову «удобство» частицу «не», и вы получите искомое определение.

Что ж, вполне логично. Неудобно сидеть в этом кресле. Неудобно стоять на одной ноге. Неудобно что-то сказать человеку. Вполне понятные категории неудобства – видимые и осязаемые. Но есть ли иные, которые «скрыты» от наших глаз?

Осознанные и неосознанные миры

Наше восприятие мира сегодня и вчера, несмотря на века эволюции, продолжает находиться в двух четко определенных понятиях мира: осознанном – мире, который понятен и логичен (или по крайней мере ясен), и неосознанном – созданном нашими чувствами, эмоциями, – мире, который управляется нашим подсознанием и не может быть явно и четко идентифицирован.

Когда неудобно осознанному миру – мы с легкостью можем сказать, где жмет, что трет и что неверно. Когда тот же самый сигнал приходит из мира неосознанного, мы видим его, но вот понять причину не в состоянии.

Наша невидимая часть испытывает дискомфорт, сигнализируя нам о том, что произошло нарушение гармонии между вами и окружающим миром. Где или в какой области?

Событийное неудобство

Первое, на что обращают внимание, – на события, которые в момент возникновения неудобства существовали в данном временном отрезке. Движение, поступок, реакция человека – все это вектора влияний или схемы, в которых меняется наш мир.

И если изменения вызвали дискомфорт, неудобство – ваш мир претерпел изменения, и вам это не по душе.

Можно сколько угодно обсуждать правоту или неправоту нашей реакции. Можно говорить о благе или важности поступка: если он вызывает дискомфорт – он меняет нас.

Эмоциональное неудобство

То же самое и с эмоциональным неудобством – реакцией на чьи-то слова, поступки, действия. Мы испытываем эмоциональный дискомфорт – смятение, переживание, потерянности, сумбур – нам не нравится то, что с нами происходит.

Как в случае с физическим посылом, эмоциональный посыл также меняет нас, но глубже – меняются наши оценочные формы и происходит попытка изменения мировосприятия.

Мир на какое-то время перестает быть приятным и комфортным; в нем появляется «заноза» влияния – мотиватор действия, направленный в наш мир.

Спонтанное неудобство

Спонтанное неудобство еще «хитрее» и сложнее, чем физическое или эмоциональное; оно не имеет видимых раздражителей, но тем не менее оказывает свое очевидное влияние.

Например, вы чем-то заняты, и неожиданно, без видимых причин и осознанных воспоминаний, у вас меняется настроение. Вы начинаете нервничать или вас охватывают сомнения – не важно; важно то, что вы испытали дискомфорт.

А это что? – Это тоже форма влияния, только не фактического, а опосредованного.

Например, в силу личной чувствительности или активности стороннего плана вы почувствовали, что ваши друзья злобно комментируют какие-либо из ваших поступков. Нет! Это не телекинез – просто связи, которые существуют между людьми, всегда транслируют связующие энергии. Вы почувствовали трансляцию – вы ощутили дискомфорт.

Или другой пример. Вы стоите на перроне и ощущаете, что к вам движется поезд. Как именно? Звук поезда, запах поезда, ви-

брация земли – множество признаков – знаков события. Так и со спонтанным неудобством – оно представляет собой признаки надвигающегося события, которое вас ожидает.

Неудобство поступка и слова или прогностическое неудобство

Еще одной формой неудобства можно считать неудобство поступка, который я назвал прогностическим неудобством или ожидаемым неудобством.

Вам нужно что-то сказать другому человеку. Или что-то сделать на глазах у публики. Но вы испытываете дискомфорт – вам неудобно это сделать. Не важно, по какой причине, – возможно, вам нужно сказать неприятные слова или сделать что-то, что в ваших глазах не очень приемлемо. В любом случае ваш организм – а в большей мере ваше подсознание – дает сигнал на подавление действия.

Вы как бы прогнозируете фиаско или порицание. Вы ожидаете негативной или неприятной реакции – вы неосознанно «забежали» вперед действия, и вам уже не нравится то, что вы сделали.

А теперь задайтесь вопросом: почему не нравится? Почему вам неудобно прервать пустой разговор? Почему вам неудобно поставить человека на место? Почему?

В 99% случаев неудобно потому, что это конфликт – это «травма» вашего устоявшегося мира. Но если вы уже испытываете неудобство, то травма не ОЖИДАЕТСЯ, а она уже СУЩЕСТВУЕТ!

Другими словами, вы уже сделали все, что сделать нужно, и дискомфорт (неудобство) – это не предупреждение, а «эхо» измененной вами ситуации.

Придавленное неудобство

Что делают большинство людей, испытывая неудобство? – Подавляют его! Просто терпят, переживают и продолжают жить дальше с дискомфортом или его последствиями. Зачем? – В первую очередь затем, чтобы не порождать конфликт. Во вторую – нас приучили (общество в целом и родители в частности), что «так хорошо, а так плохо».

Да, когда мы были маленькими, то поведенческие и формирующие подсказки были на пользу. Но когда мы стали больше и взрослее, стоит понять, что из этих подсказок-норм адекватно, а что – абсурдно и устарело.

Так, в 17 веке было обязательным стричь бороду или попросту не носить бороды – такова была воля царя-батюшки. Но теперь по данному вопросу нет никаких ограничений, и каждый решает сам, ходить ему с бородой, с усами или еще как-то иначе.

Придавленность или попытка не замечать неудобство – крайне опасная с точки зрения позиционирования личности схема поведения. Ведь если немного абстрагироваться от внесенных форм поведения и оставить только природный функционал реакции, то можно получить единственное следствие – формирование ошибочных реакций на действия окружающего мира.

О чем я? Представьте, что вы дотронулись до чего-то горячего. Ваш организм информирует вас как в виде боли и дискомфорта, так и в виде непроизвольной реакции – стремлении как можно быстрее избавиться от этого раздражителя. И все понимают это и «соглашаются» с подобной реакцией.

Но что будет, если «не послушать» организм? Более серьезные последствия, и самое главное – попытка «сломать» естественный механизм восприятия. То же с нашими чувствами-рецепторами: попытка «передать» реакции – это переучивание своей схемы восприятия.

Нужно учить и нужно учиться

Механизм неудобства – одна из полезных составляющих человеческой личности. Но собран он первоначально не на основании человеческих устремлений, а на основании общественных норм и влияний. Затем эта схема закрепляется и существует вместе с человеком (или в человеке), создавая определенное качество жизненного комфорта.

Но схема не идеальна. Не идеальна вчера и не идеальна сегодня. И единственным удобным и корректным вариантом существования с этой схемой будет ее постоянное обучение и периодическая проверка ее функциональности.

По сути, это осознание любого случая «неудобства», которое возникает в вашей жизни. То есть нужно обучать систему и нужно учиться на тех событиях и явлениях, которые происходили в жизни.

Муторно и сложно? – Это ваш мир, и вам решать, как лучше с ним поступать.

Неудобство – удобная и надежная схема управления личностными качествами и схемами взаимодействия с окружающим миром. Но при условии, что работает она под вашим контролем, и работает понятно. Если же есть сомнения в ее качестве, используйте прецеденты – ситуации, в которых возникает та или иная реакция, для того чтобы выполнить предметную настройку.

ПРИНЦИП ОБИДЫ

Обида – распространенная и вполне понятная реакция человека на поступок, действие, отношение, совершенный как в отношении него, так и в отношении объекта его интереса, которая говорит о несправедливости, некорректности – неправильности данного поступка.

По сути, Обида – это отношение, негативное отношение к действию, содержащее два вектора. Внешний вектор обиды направляет внутреннее состояние обиды в окружающий мир – агрессию, злобу, ненависть – демонстраторы несправедливости. Внутренний вектор формирует жалость к себе, усиленную расстроенными чувствами (запомните эту фразу).

Баланс сил или сумма энергий

Первое, что мы видим в этой ситуации, если смотрим на нее с позиции векторов и понятий Действие-Противодействие, – это видимая разница между тем, что ОЖИДАЛ человек, и тем, что он ПОЛУЧИЛ. Обычно ПОЛУЧЕННОЕ больше, чем ОЖИДАЕМОЕ.

Да, он мог вообще ничего не ожидать или ожидать иных форм реакций. А ситуация наградила его такой формой, которая не только диссонирует в оценках, но еще и не является приемлемой для человека.

Например, один человек делал хорошее другому – действительно хорошее. Но вместо благодарности (понятной реакции для помогающего) он получил недовольство, злобу и упреки. Обидно? – Конечно! Но обидно не потому, что что-то не так, – все в логике события, но не в логике ПЛАНОВ И НАДЕЖД, которые спроецировал помогающий.

И получается, что не только не произошла компенсация энергий, но произошел вброс «несанкционированной» энергии в том секторе, в котором никто не ждал.

Именно этот принцип и описывает два фактора Обида – ЖАЛОСТЬ к себе и ЗЛОСТЬ на другого.

Жалко? Потому что ОТДАЛ и не получил ничего взамен – просел энергетически.

Злость? Потому что пытается защититься от несправедливой (не ожидаемой) реакции.

Все это порождает разницу потенциалов событий, определяя РАЗМЕР обиды.

Своя обида

Обиды бывают своими и чужими.

Своя обида – это обида на личное, персональное действие, которое было совершено и на которое человек получил несправедливый отклик.

Событие происходит в понятной плоскости, где присутствуют Обиженный и Обидчик – две величины уравнения, в котором происходит расчет несправедливости.

Чужая обида

Чужая обида – величина «внешнего мира», подразумевающая не два действующих лица, а больше. Например, обида за ребенка, которого несправедливо наказали. Или обида за мужа, с которым несправедливо обошлись.

То есть ОБИЖЕННЫЙ (назовем его так) не испытывал фактического дискомфорта или участия в ситуации, а сделал себя таковым на основании сопереживания и права участия в ситуации. Тем самым он пытается облегчить ситуацию ФАКТИЧЕСКИ ОБИЖЕННОГО человека – разделить с ним процесс.

Зачем? – Иногда на основании сопереживания. Иногда на основании частичной или полной вовлеченности в ситуацию – он не полный, но частичный участник процесса. Но всегда ЗАТЕМ, что ему это НУЖНО!

Нужно! – Да, именно так. Он считает (и не важно, верно он считает или ошибочно), что должен изменить мир вокруг себя – навести порядок в конкретной ситуации. И об этом – чуть позже.

Время как фактор или виды обид

С точки зрения времени обиды бывают двух видов – временные и долговременные. Длительность обиды-реакции способна многое пояснить относительно ее природы и происходящего с Обиженным.

Временная обида – это фактическая информационная реакция, которая информирует о том, что в ситуации произошел диссонанс – несправедливость. По сути, это как боль в месте, где человека укололи иголкой, – длится ровно столько, сколько действует само влияние.

Долговременная обида – это фиксированное состояние, которое порождается таким же долговременным изменением в ситуации. В нашем примере мы заменим иголку на нож, создав рану, которая будет заживать какое-то время – и вот уже перед нами последствие, которое будет болеть не один день, месяц, а может быть, и год. Последствие, существующее по причине наличие раны-раздражителя.

Рана-обида

А что же такое «рана» в конкретном физическом случае? Рана – это нарушение привычной или привычно созданной человеком структуры, которую он не может (или не хочет) привести в порядок.

Возьмем бытовой пример. Из жалости и сострадания человек пустил в свой дом другого человека – пожить, оправиться, собраться с силами. Постоялец фактически разгромил дом (или комнату, в которой жил), использовал ресурсы хозяина и в конце концов съехал, оставив после себя руины.

Хозяин ОБИЖЕН! Хозяин в БЕШЕНСТВЕ! – Он хотел «как лучше», а в итоге получил такую черную неблагодарность!

В описанной нами ситуации два момента, которые требуют осмысления – МНЕНИЕ Хозяина и МНЕНИЕ Жильца. Они отличаются друг от друга. Почему? – Потому что это мнения! Они не обязаны быть ОДИНАКОВЫМИ. Более того, они и не могут быть одинаковыми. И если смотреть на ситуацию субъективно, то Хозяин «хороший», а Постоялец «плохой». А в объективной картине каждый делал то, что ХОТЕЛ, и последствия – это всего лишь та реализация желаний, которая ВОЗМОЖНА в данный момент времени.

Обида и карма

Сам фактор обиды нередко ставят в параллель с Законами Кармы – Обиженный получает то, что ЗАСЛУЖИЛ, даже если он с этим не согласен. Но сам факт НЕСОГЛАСИЯ является крайне важной реакцией на происходящее.

Не согласен?! – Сама реакция несогласия с произошедшим – это вопрос к Миру (к вселенной или к Закону кармы) о необходимости пояснения ситуации. И ответ непременно будет получен!

Вот только поймет ли его человек? Поймет, за что или из-за чего он попал в такую ситуацию? Захочет ли вынести урок? И если «нет», то перейдет к следующему пункту.

Обида и месть

Большинство тех, кто считает себя Обиженным, жаждут мести: фактической – действия и расплаты обидчику, или умозрительной – день за днем переживая планы мести и никогда их не исполняя.

И если фантазия о мести – схема сигнальная, информирующая о сильнейшем внутреннем диссонансе и непонимании происходящего, то реализация фактической мести – это открытый спор с Законами вселенной и порядком ситуации.

Мститель, обиженный мститель, не согласен с «картиной мира» и пытается создать НОВУЮ картину, которая его устроит. Не устроила один раз (причина обиды) – переделаем! Сделаем снова!

Что будет происходить? Если мститель прав, равно как и его картина мира имеет право на существование, то его действие будет воспринято с благосклонностью; он становится инструментом в руках судьбы и наводит порядок! А если неправ – становится «врагом» судьбы, который мешает ее планам и будет «устранен» в любом виде и форме этого действия.

Так что же: мстить или не мстить, испытывая обиду? Решать вам, равно как и иметь дело с теми последствиями, которые будут следовать за местью. Но я бы предложил иной шаг.

До тех пор пока в вашем внутреннем мире «зияет дыра», вы не сможете осознанно сделать вывод об оправданности или неоправданности мести. Более того: скорее всего, вы совершите ошибку в выводах (именно поэтому и говорят: «Мечь – это блюдо, которое подается холодным»). И только так вы сможете вернуть себе ясность мысли, которая необходима для принятия решения.

Предпосылки

Одним из факторов «холодности» ситуации, а также «согласия» Судьбы с вашими доводами становятся предпосылки – сюжетные,

событийные и ситуационные возможности для МЕСТИ. То есть все или почти все готово к действию – вам нужно только решить, будете ли вы это делать или нет.

Нет?! – Если что-то произошло, то оно имело ПРИЧИНЫ для своего существования. Причины – гораздо более важная составляющая ситуации, нежели последствия, с которыми вы пытаетесь разобраться.

Обида и наказание

Нередко Обида представляет собой реакцию на Наказание – наказание, которое последовало за ВАШИМ НАРУШЕНИЕМ!

В чем нарушил закон «добрый самаритянин», что пустил к себе жить бедного и обездоленного человека? – В том, что «бедным и обездоленным» тот стал или по своей воле, или по воле судьбы; его состояние – ФАКТ его судьбы, с которым вы поспорили!

А теперь, когда ваш дом разгромлен, вы все так же думаете, что он «бедный и несчастный»? – Вряд ли! Думаю, что вы в большей или меньшей степени согласны с вердиктом – с состоянием, в котором он к вам пришел.

За что наказан человек? – За наивность, глупость и самовольное вмешательство в дела Вселенной.

За что обижается? – За то, что ему не ОБЪЯСНИЛИ, как себя нужно вести.

На кого обижается? – На себя, что НЕ ЗАХОТЕЛ думать и разбираться.

Кто виноват? – ...

Обида – один из ключевых маркеров диссонанса в схеме события. Маркер внутренней ошибки суждения и внешней ошибки – плана поступка. Можно сколь угодно долго искать виноватых, неправых и злых. Но все они «в зеркале» – в самом человеке и в том, как он действовал в той или иной ситуации. Обида – сигнал к изменению собственной личности или ее отдельных аспектов. Смирение – один из начальных методов работы, который не является конечным, но лишь промежуточным – обеспечивает спокойствие и дает время на осмысление произошедшего. А дальше? – Все будет зависеть от тех выводов, которые вы сделаете.

ПРИНЦИП ОБМАНА

Редко кто в жизни не сталкивался с обманом – с ситуацией, в которой ваши надежды, планы или стремления были попораны. Вас кто-то обманул, вы обманулись – не суть; а суть в том, что произошло это событие.

И зачем о нем говорить? Почему или для чего «обман» выведен в Принцип и подлежит исследованию? А прежде всего для того, чтобы вы поняли: обман – это естественное событие, которое присутствует во всех вопросах и делах и отличается лишь размером и последствиями.

Обман

Обман – это намеренная или ненамеренная передача искаженной информации, которая привела к ошибочному выводу, суждению, оценке или поступку. И в связи с этой формулировкой возникает цепочка суждений, с которой стоит разобраться более детально.

Во-первых, в основе любого обмана стоит информация – некий набор данных, который предоставлен человеку. Он может быть разным – полным, неполным, искаженным – любым; все зависит от массы факторов, и «тайный заговор» не является основной причиной того, что информация искажена.

Во-вторых, это метод передачи или трансляции информации. Источников много, но все они искажают данные по-своему. Не то чтобы обманывают, но и не предоставляют 100% истинных данных. Вдумайтесь, даже энциклопедия или научный труд искажены. Искажены автором – человеком, который своим отношением, оценкой и суждениям преподнес информацию так, а не иначе.

В-третьих, когда вы смотрите, слушаете – когда вы воспринимаете данные, вы адаптируете их под свое мировосприятие. Все они проходят через ваше личное клише и адаптируются – какие-то качественно, какие-то искаженно. По сути, из поступающей информации вы готовите личный персональный «продукт», который затем будете использовать по собственному усмотрению.

В-четвертых, это формирование перспективы – создание плана или механизма применения поступившей информации. Вы, получив продукт, стремитесь его реализовать в той или иной мере.

И если вы обратите внимание и предположите, что все прошло на максимально качественном уровне, то в схеме сохранится погрешность.

Обман? – А все зависит всего от одного фактора.

Фактор оценки или удельный вес

Насколько страшен обман? – Настолько, насколько он оказывает влияние на будущую жизнь человека – это же очевидно!

Хорошо. Возьмем пример. Человек хочет прыгнуть с моста и покончить жизнь самоубийством. У него есть причина – он решил, что «все плохо» и теперь незачем жить.

Вы можете вступить с ним в переговоры. Вы можете успокоить его, обнадежить; вы можете убедить его, что все «будет хорошо», и тем самым спасти его. Вы обманете его?

Да! Скорее всего, все не будет хорошо, или не будет так, как ему хочется. Но «ложь во спасение» допустима. Наверное, допустима. Или нет?

А вот еще пример. На работе вам пообещали премию в определенном размере. Но в силу каких-то причин – дела пошли лучше – вы получили больше, чем вам обещали. С одной стороны, обманули (не выполнили то, что было сказано), но с другой стороны, вы получили больше и лучше. Или нет?

Мнение, суждение и отношение

Когда кого-то обманывают и он узнает об обмане, он реагирует – реагирует в зависимости от своих представлений, культуры поведения и того влияния, которое на него оказал обман. Кто-то кричит, кто-то плачет, кто-то пытается добиться справедливости, а кто-то философски говорит: «Наука будет».

Какая позиция верна? И нужна ли она?

Нужна или нет, решать конкретному человеку. Но исправить себя, а вернее, заставить не реагировать, он не может. В ситуации произошло «вычитание» – из суммы ожиданий, стремлений, пла-

нов и надежд вычли итоговое событие. И итог этого вычитания – это то, что оценивает человек. По сути, это продукт события под названием «обман».

Кому-то продукт нравится. Кому-то нет. Но в любом случае с этим продуктом нужно что-то делать. Кто-то просто тратит на него эмоции. Кто-то извлекает урок. Кто-то адаптирует и использует в будущем.

Вы обманулись – вас обманули

Вас обманули? – Вы обманулись! Ведь это вы адаптировали информацию так, как вам было удобно, выгодно, и так, как вы считали правильным. Да, вы доверились; да, все выглядело красиво; да, вы не знали всех деталей! Но все это были ВЫ.

- Доверились – а как же: доверяй, но проверяй!
- Красиво? Выгодно? – Жадность, алчность, переполнявшие эмоции, с которыми вы не совладали.
- Вы не знали всего? – А кто мешал вам все узнать? Не научиться, но узнать, разведать, получить дополнительную информацию.

Форма влияния, форма развития

Надеюсь, вы поняли, к чему я подвожу свое объяснение: обман – как форма и как вид события – является одной из присутствующих в мире форм влияния. При помощи обмана, равно как и при помощи уговоров или посылов, обещаний или заверений, можно формировать схемы управлений-манипуляций. И их влияние будет зависеть и от их качества, и от качества восприятия человека, на которого оказывают влияние.

Не хотите верить? – Не верьте! Сомневаетесь? – Проверьте! Не знаете? – Узнавайте! Вам никто ничего не должен! Не должен ни правды, ни лжи.

Сталкиваясь с ложью, а вернее, с ее реализацией, вы понимаете, что где-то, в чем-то, как-то допустили ошибку, оплошность, и ваша задача, если вы хотите получить выгоду или прок, – использовать ее как форму развития и самообучения.

А можно ли обманывать других?

Ели по каким-либо причинам этот вопрос остался для вас актуальным, то, скорее всего, вы не поняли того, что я пытался вам

донести, говоря, что обман – одна из форм влияния на людей. И зависит она не только от «злого умысла», но и от массы факторов, которые не являются злом.

Вы можете быть искренни и честны с человеком, и при этом он может обвинить вас в обмане. И он будет «прав» – прав в своем мире, потому что он ТАК ПОНЯЛ, УСЛЫШАЛ и ПОДУМАЛ.

Обвинение

Обвинение в обмане – неприятное обвинение. Впрочем, как и любое другое обвинение. И как быть, когда сталкиваешься с чем-то подобным? Защищаться, соглашаться, каяться? – Вариантов поведения много. И выбрать «тот самый» можете только вы сами.

Правил и правильности здесь не существует, поскольку вы сами принимали решение. Да, вам что-то рассказали, вас убедили, и вы сами себя убедили. И... И совершили поступок, итог которого вам не нравится. Могли не совершать? – Могли. То есть могли выбрать, скорректировать позицию, управлять ситуацией. Не нравится итог? – Он всего лишь последствие вашей ошибки.

А как же намеренный обман? Как же схемы мошенничества? Люди заведомо планируют схемы, при помощи которых они делают жертвами других?

А как же ловушки на зверей, замаскированные ямы или капканы? А как же средства маскировки, которые применяют военные? А как же макияж, косметика, чудеса пластической хирургии, которую используют люди? Все это скрывает реальность, а вернее, демонстрирует ее так, как ВЫГОДНО кому-то.

Обман – форма влияния, построенная на двух факторах – на двух особенностях человека. Первой особенностью является субъективность восприятия – человек смотрит мир со своей колокольни. Вторая особенность – это идеализация восприятия: стремление ощутить увиденное в более привлекательном свете. Плохо ли это? – Это данность, с которой мы живем. Но если данность «не по вкусу», то никто не мешает вам что-то изменить. А как же другие? – У них своя данность.

ПРИНЦИП ОГОРЧЕНИЯ

Огорчение. Казалось бы, что проще? Мы огорчаемся (если верить общественному мнению, которое зафиксировано в энциклопедии) в случае неудачи или неприятности. Можем проследить развитие значения дальше – в случае потери, утраты, как реальной, так и возможной. Вроде бы все. Одна реакция – Огорчение, а столько разных причин ее может вызвать!

Более того, не столько интересны причины, сколько факт или местонахождение причин в пространстве. Мы обожгли палец – нам больно! Мы порезали палец – нам тоже больно! Мы прищемили палец – нам больно! Может быть, по-разному, но больно.

А теперь попробуйте представить (придумать), что вы прищемили палец. Больно? – Нет! А вот с огорчением все иначе: мы что-то придумали – план, идею, концепцию, но реальность безжалостно ломает наши планы, и мы ОГОРЧАЕМСЯ. Да, я понимаю, если «слом» фактический. Но он иллюзорный – он происходит в нашей голове! И если сохранить аналогию с травмой пальца, получается, что «нереальное» смогло сформировать реальную боль. Или не так?

Огорчение – форма виртуальной оценки

Обратите внимание и вспомните, по какому поводу человек испытывает огорчение. Неудача, неприятность, течение событий вне воли человека, доставляющее дискомфорт, – событие реальности, которое произошло совершенно не так, как хотел человек.

А почему событие должно было реализоваться так, как человек хотел?

Готовился он, например, к экзаменам, готовился, но не сдал: может, знаний не хватило, может, нервы подвели, а может, «зашел не туда» – факторы есть, и они вполне конкретны. Но все они только объясняют сам факт неудачи человека – а человек расстраивается.

Почему? – Желаемое разбилось о Реальность и высвободило некоторое количество энергии. Когда высвобождается позитивная

энергия, человек радуется – он получил СТОЛЬКО, сколько хотел, или больше. Когда высвобождается негативная энергия, человек получает «негативный удар» – Огорчение – демонстрацию качества энергии.

Но не в энергии дело и не в ее качестве – дело в «оценке» события, а вернее, стремлений, которые были у человека. И человек огорчается прежде всего потому, что его МЫСЛИ (планы, надежды, стремления, оптимистические настроения) не совпали с РЕАЛЬНОСТЬЮ. Так ведь никто не обещал!

Сладким калечат, горьким лечат

Есть такая народная мудрость: «Сладким калечат, горьким лечат», – то есть горечь как форма и как оттенок переживаемого нами чувства выполняет крайне важную роль в человеческом мире. Во всяком случае, так можно предположить. А осознать?

С этим сложнее – люди максималисты, идеалисты и консерваторы. И даже видя реальность и осознавая реальные перспективы, человек все равно «верит в лучшее». Но именно эта вера создает максимальный эффект огорчения.

Представьте пессимиста, который наблюдает за машиной, балансирующей на краю пропасти. Он говорит, он УВЕРЕН в том, что она упадет. Машина падает – он РАД (в большей или меньшей степени) – не из-за трагедии, а из-за ПРАВОТЫ. Машину удастся спасти – он ОГОРЧАЕТСЯ; и не потому, что социопат, желающий зла всему живому, а потому что его оценка не ОПРАВДАЛАСЬ.

Получается (и это было почти очевидно с первых слов описания принципа), ОГОРЧЕНИЕ – это инструмент обратной связи, который в первую очередь говорит о том, что наша оценка, наш взгляд на реальность были некорректными.

Огорчение учит, «ставя» оценку тому, что мы себе надумали и спланировали. Ведь тогда мы можем что-то исправить.

Невозможность исправления

Хорошо, скажете вы, в контексте плана и будущей реализации все понятно. А как же горечь утраты кого-то или чего-то, на что вы не могли повлиять?

Уходят (умирают) близкие, родные люди – человек огорчается. Есть даже такое выражение – «горечь утраты». Здесь где ошибка?

Понимаю, что последующие объяснения буду циничны, но это описание Принципов Хаоса. Не ждите в них человеколюбия или сострадания – это механизмы иных сил.

Итак. В вашем доме умерла бабушка – она жила в соседнем подъезде, и вы никогда ее не видели. Так случилось, что ваши пути не пересекались. Вы огорчаетесь тому, что ее нет?

Если не будете лукавить и считать, что искренний ответ выдаст в вас асоциальную личность, то можно с уверенностью утверждать, что вы ответите: «Нет, я не буду огорчаться!».

А если что-то подобное произойдет с кем-то из близких? – Будете!

И это нормально. Но в то же самое время эта «норма» демонстрирует вам иной аспект Огорчения – аспект вашего мира. Вас, как и большинство людей, огорчает то, что происходит лично с вами и всем, что вас определяет, – и вашими близкими, и вашими интересами.

Вы наивно и идеалистично считаете, что все должно быть хорошо в вашем мире. А огорчение – щелчок по носу вашему идеализму.

«Хорошо, – скажете вы, – это понятно! Я огорчаюсь, когда теряю свое, независимо от плана события. И это якобы учит меня. Но где обучение здесь – в случае, когда что-то происходит с близкими людьми? Все фатально или необратимо – чему я могу научиться?!».

Точка зрения

Вспомните пессимиста, который наблюдал за «падающей» машиной. В его рассуждениях, как, впрочем, и в наших, все всегда делится на два аспекта – «мое» и «чужое». Мое – всегда важно: эгоизм налицо. Чужое вызывает опосредованный интерес.

И если «мое» пропало – это плохо. А если пропало «чужое» – просто констатация факта. То, что мы кого-то любим и ценим, не делает этих людей «нашими» – наши лишь отношения, которые существуют ровно до тех пор, пока существует взаимосвязь. Наше

виртуальное суждение о праве собственности не сделало ни людей, не предметы нашими в том смысле, в котором мы хотим – прогнозируемом, статичном и существующем по нашей воле.

Представим две трагичные ситуации. Вернее, одну, но с разницей в несколько лет.

Жила-была девочка, годик от роду, и у нее умерла мама. Узнала девочка о том, что у нее умерла мама, гораздо позже – и огорчилась.

А теперь «перенесем» событие на 15 лет вперед. У девочки умерла мама. Но отношения между ними были, мягко говоря, натянутыми. Огорчилась ли девочка? – История умалчивает. Но, скорее всего, обрадовалась!

В чем разница в этих ситуациях?

В первом случае маленькая девочка горевала не по маме – она ее не знала, а по образу мамы, подкрепленному воспоминаниями и рассказами. По сути, ее эмоции – не большее горе, чем эмоции по любимой игрушке, которая сломалась (а может, из-за игрушки она будет переживать еще больше).

Во втором случае девочка «оценила» то, что она потеряла или от чего избавилась вместе с мамой, и обрадовалась: не будет ни криков, ни ссор, ни рукоприкладства! – Наступит мир.

Итак. Мы огорчаемся не потому, что мы фактически утратили, а о том, как мы оценили или описали эту утрату. И если это наше – то получаем урок. Чужое? – Просто реализация его права, как бы оно ни выглядело.

Огорчение как маркер

Мы не можем не огорчаться. Во всяком случае, человек со среднестатистической психикой не может не испытывать такие эмоции. И если отбросить в определении Огорчения такие определения, как оценка, вывод, мнения и иные формы, то останется «сухой остаток»: огорчение является демонстратором потери – реальной или умозрительной.

Потеря реальная? (Я не говорю сейчас про потери близких, а лишь про потери того, чем вы распорядились, чем вы реально властвовали.) И тогда вы совершили ошибку – исправляйте!

Потеря иллюзорная? Как в случае с машиной, которая НЕ УПА-ЛА, – тренируйте свое восприятие и возможности к анализу или предвидению. Вы неправы в своих суждениях, и есть возможность выяснить, в чем именно вы неправы.

Огорчение – один из элементов познания окружающего мира. Строгий, можно сказать, неприятный преподаватель, который незамедлительно нам ставит оценки за наши поступки. Впрочем, он дает возможность исправиться – или в реальной временной ветке, или в будущей; ведь опыт может быть использован и спустя много лет.

Но того, что вы потеряли, не вернешь? – Будете сильнее ценить «здесь и сейчас», не откладывая свое отношение на потом.

ПРИНЦИП ОСУЖДЕНИЯ

«Не суди, да не судим будешь» – многие слышали эту фразу с детских времен, подкрепляемую объяснением взрослых, что судить, а вернее, осуждать других людей некорректно. Мы привыкли к этому, пытаюсь сохранить «нейтралитет». Но периодически, раз за разом, мы «нарушаем» действие этой догмы.

Нередко после самого факта осуждения или в подкрепление рекомендации «не судить» возникает дополнительный фактор, который звучит как: «Какой мерой меряешь, такой и тебя мерить будут», – как бы намекая на большую лояльность в оценках.

К каким первоначальным выводам можно прийти, опираясь только на начало нашего разговора об осуждении? О том, что само осуждение – как факт и как форма – существует в человеке достаточно давно. И что КАЖДЫЙ из людей в той или иной мере готов «осудить» ближнего своего. И для сдерживания или для сглаживания подобных форм оценки создан механизм, который помогает регулировать размер критики. Или механизм, который, начиная с уровня подсознательного контроля, стремится ограничить эту человеческую потребность.

Не просто так

Человек не делает ничего просто так, без какого-либо внутреннего побуждения. Надо или Хочу – все это побудители, основанные на внутреннем ощущении человека. И если человек хочет кого-то осуждать, если ему надо кого-то осуждать, то, значит, он стремится что-то получить. Что именно?

Мы не раз говорили, что человек – существо общественное, существующее в рамках общества, а проще говоря, людей. Его существование можно сравнить с ездой в набитом людьми автобусе или вагоне метро, где со всех сторон его кто-то подпирает, касается, дотрагивается – взаимодействует с ним.

Если вы обратите внимание на описание и значение 12 Астрологических Домов, то поймете, что НЕТ ни одного Дома, в кото-

ром бы человек был предоставлен сам себе. Везде, во всех Домах, присутствует понятие «коллектива» – наличие одного или нескольких людей, с которыми человек должен, вынужден или хочет взаимодействовать.

А что такое взаимодействие? Это взаимовлияние. Как человек в вагоне метро влияет на окружающих, так и окружающие оказывают влияние на него. Нравится ли ему это?

Нравится/не нравится – не существенно!

Я намеренно заострил ваше внимание на понятии «нравится /не нравится», подразумевая, что данная реакция ВСЕГДА будет присутствовать во время контакта с окружающим миром. Ее можно гасить, ее можно сдерживать. Реакция может быть яркой, может быть малозаметной (скрываемой или просто спокойной), но она всегда БУДЕТ.

Реакция на внешние раздражители, чем бы или кем бы они ни были, – это прежде всего естественная природная реакция, как реакция нашего организма на холод, жару, прикосновение и т.д.

«Хорошо, – скажет пыгливый читатель, – реакция не существенна, но она есть! Почему я считаю, что на нее не стоит опираться?»

Потому что реакция – это просто информация о том, что что-то произошло. Реакция – это своего рода «лампочка», которая загорается на приборной панели автомобиля, информируя об аномалии. Но суть, вид, форма аномалии, а вернее, «скрытой» за ней информации, полностью отсутствует.

И следом за реакцией в работу вступает механизм анализа и оценки – осознанная и неосознанная машина переработки информации, которая поступила в данный момент времени.

Оценка, следующая за реакцией

Оценка, следующая за реакцией, – это наше автоматическое действие, призванное помочь нам ощутить и осознать происходящее. Не важно, чего в этом действии больше – осознанного или неосознанного; мы все равно будем стремиться сделать ВЫВОД – идентифицировать и оценить происходящее.

А далее? Далее бы будем ОЦЕНИВАТЬ наши выводы – поступившую информацию – с позиции нашего «Я» в реальном времени. Причем реальность подразумевает не только событие «здесь и сейчас», но и все наши мнения по всем событиям прошлого и будущего – планы, стремления, воспоминания; все они также в настоящем времени – там, где мы.

Итак. Мы ОЦЕНИЛИ, и дальше, хотим мы этого или нет, происходит следующее. И проще всего это описать на примере.

Вы купили книгу и хотите поставить ее на книжную полку. Но там уже стоят книги, и вам нужно «растолкать» старожилов, чтобы разместить новичка. Но РАСТОЛКАТЬ – полдела. А вот если полка заполнена, то вам нужно сделать ВЫБОР – вытащить одну-две «ненужные» книги, чтобы поставить на их место новую. Вы начнете ДУМАТЬ, ОЦЕНИВАТЬ и ВЗВЕШИВАТЬ – что важнее, что нужнее и с чем и почему вы бы расстались.

У вас – и это неоспоримо – возникает масса эмоций, вызванных и «виртуальным перечитыванием» кандидатов, и воспоминаниями, которые связаны с тем или иным кандидатом, и проекцией будущего возможного интереса – в общем, в вашем мозгу будет кипеть активная работа.

Ровно так же (только сложнее) происходит и в случае поступления в наш мозг новой информации – ведь она не только должна занять место на полке, но и вступить во взаимосвязь с соседней, укрепив ее, или, наоборот, – ослабив или опровергнув.

И у нас от природы только два варианта – принять, испытав положительные эмоции, или опровергнуть, испытав отрицательные эмоции. Да, возможна и третья реакция – смешанная, которая, по сути, состоит все из тех же схем приятия и неприятия.

Эмоции и Чувства – электрический ток

Процесс укладывания информации на полку нашего мира будет сопровождаться Чувствами, которые будут реагировать на адаптацию информации, и Эмоциями, при помощи которых мы будем выражать отношение к этой информации.

Но ни чувства, ни эмоции не являются ключевыми формами – они, как электрический ток, лишь переносят то, что происходит в нас. А в нас происходит процесс адаптации и осмысления того, что пришло в наш мир.

Все так же происходит и с тем, что приходит в наши мир – информацией, суждениями, чужими эмоциями, событиями. ВСЕ, о чем мы узнаем, не важно, в каком качестве и по каким каналам, проходит через горнило адаптации оценки в нашем внутреннем мире. А дальше?

А дальше мы «выносим вердикт» – выстраиваем свое отношение к информации-раздражителю, стремясь оказать на нее ВЛИЯНИЕ. Именно ВЛИЯНИЕ и есть та форма под названием ОСУЖДЕНИЕ, о которой идет речь.

Осуждение – это попытка изменить, исправить то, что не нравится. А заодно, приправив эмоциями, показать, как и насколько не нравится поступившая информация. Просто реакция. Имеет ли право на эту реакцию человек?

А вы имеете возможность дать приказ своему организму не чувствовать горькое или сладкое? Вы можете дать приказ не ощущать тепло или холод? Скорее всего, нет! Вернее, о таких техниках блокировки чувств вы слышали из рассказов о тайных древних учениях, но по факту большинству людей это недоступно.

Так же недоступно и заставить себя не чувствовать то, что чувствует человек, – не ощущать влияние внешних раздражителей. Поэтому вопрос в категории «имеет ли право» просто некорректен: реакция – естественная форма организма.

Размер и яркость

Впрочем, не все так однозначно. Если право на реакцию (на суждение) мы имеем от природы и никто и никогда не может отобрать ее у нас, то вот «размер» или «яркость» этой реакции – целиком и полностью в руках человека.

Эмоции, которые помогают транспортировать или транслировать наши чувства, находятся под нашим контролем (в той или иной мере). Поэтому все, что мы можем сделать, – это прежде всего контролировать размер и яркость своих эмоций.

Важно или не важно, нужно или не нужно?

Перед нами опять встает масса вопросов, связанных с Осуждением. Но встает не потому, что мы того хотим, а потому, что над нами навис общественный догмат, который диктует нам определенную форму поведения.

Важно ли для нас транслировать свое отношение к миру? – Да, и еще раз да. Только так мы можем сказать миру о том, как мы к нему относимся. Только так люди, которые находятся рядом с нами, смогут понять, каково наше отношение к их поступкам. Только так они смогут изменить свои действия в отношении нас (если захотят).

То же с вопросом о нужности – нужно именно НАМ. Да, мы можем «задавить» свои суждения – передавить, убедить себя в своей неправоте. И ладно, если мы не правы – это будет нам уроком. А если правы? – Тогда мы начнем крушить наш внутренний мир! Мы начнем вносить в него формы, которые для нас неприемлемы. И в итоге исказим свое восприятие.

Как запах гнили. Если долго его терпеть, то рецепторы перестанут его воспринимать. Но не потому, что он стал «нормальным» или исчез, а потому, что наше восприятие изменилось. И, как понимаете, не в лучшую сторону: запах гнили, неприятный и отталкивающий, – своего рода барьер, который призывает нас дистанцироваться от источника запаха. Нет дистанции – нет естественного защитного барьера, который может уберечь нас от инфекции и иных гадостей.

Осуждение – одна из форм взаимодействия с окружающим миром. Ее качество, вид и форма зависят от внутренних качеств человека. Только работа с ними, а по сути, высказывание или демонстрация своего мнения, является единственным способом ежедневной и ежечасной работы со своей базой восприятия окружающего мира.

ПРИНЦИП ПРЕНЕБРЕЖЕНИЯ

Пренебрежение – поступок человека без учета чьего-либо мнения, участия или внимания к кому-то или чему-то. Или, другими словами: я вижу (человека или ситуацию) – я не учитываю ее в своих рассуждениях.

Пренебрежение и общественные связи

Живя в мире, мы, как думается, вынуждены учитывать мнения других людей, чувства других людей и желания других людей. Мы, как нам думается, не можем «ходить по головам» и «плевать на всех с высокой колокольни». Но почему?

В первую очередь потому, что будем иметь дело с обратной реакцией на наше поведение. Здесь понятно – зачем наживать себе неприятности, если это не самоцель.

Во вторую очередь – для реализации своих интересов нам нужны люди; так устроен наш мир, и мы должны учитывать связи с теми, кто нам интересен.

В третью очередь – совершенно не обязательно «ходить» и «плевать»; если вы вдалеке от объекта, им можно пренебречь.

Понимание – вторично

Сам механизм пренебрежения – это так называемый идеальный механизм без учета внешних факторов влияния. Вы строите идеальную схему, а остальными факторами, в том числе и людьми, просто пренебрегаете. Так реализуется ЛЮБОЕ человеческое желание.

Не верите? Спросите ребенка, чего он хочет. И большинство детей ответят вам честно и искренне о своих желаниях, но при этом они совершенно не задумаются над тем, есть ли у родителей деньги, нужно ли делать какие-то другие дела. Они даже не задумаются над тем, будет ли расстраиваться их друг или подруга, узнав, что они получили «подарок своей мечты». Почему?

В первую очередь потому, что для ВЫСКАЗЫВАНИЯ своего желания все эти факторы не важны. Более того, ими пренебрегают неосознанно, упрощая схему – делая ее идеальной; только так можно быстро «добраться» до предмета своей мечты.

Важно или Не важно

Что важно, что не важно, что первостепенно, что второстепенно? Все это решает человек сам в силу СВОЕГО плана и своих стремлений. Учитывать мнения других людей? – А они часть схемы? Или они мудры и опытны? Или их слово влияет на процесс?

Можно привести много «или», но чаще всего и разумнее будет в начале построения схемы ПРЕНЕБРЕЧЬ факторами участия, добавив их в процессе построения схемы.

Ребенок плачет! – Он столкнулся с фактором родителя, который не хочет купить игрушку. Он «работает» с этим фактором. Но оглядывается ли он вокруг, проводя мониторинг реакций окружающих людей? В его голове возникает мысль, что он нем подумают? – Вряд ли! Скорее, в голове родителя звучит эта мысль, дополняя картину. А ребенок просто пренебрег всеми остальным факторами, нацелив себя на победу.

«Да, мы не дети, – скажет любой взрослый человек. – Мы не можем вести себя так!» А почему? Какие доводы вы приведете, чтобы укрепить свое «не можем»?

Мы лезем вперед очереди или автомобильной пробки, чтобы получить желаемое быстрее. Мы игнорируем просьбы родных и близких, если не хотим их выполнять. Мы переходим улицу, где и как придется, потому что так «удобнее». Мы срываемся дома на близких после проблем на работе. И это даже не начало перечня поступков, а лишь несколько из ОГРОМНОГО перечня, с которым мы сталкиваемся, живем, видим, а самое главное – РЕАЛИЗУЕМ сами.

Мы не хуже и не лучше детей – в угоду своим стремлениям мы ПРЕНЕБРЕГАЕМ массой факторов, выдавая их за «волю обстоятельств», «важность дел» и иные оправдывающие определения.

ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ есть – о чем речь?

Действительно, если пренебрежение у человека в крови и реализует он его по мере своего понимания, возможностей и навыков, зачем о нем говорить?

Во-первых, для понимания того, что ВСЕ люди – не белые и пушистые. Кто-то больше, кто-то меньше, но все мы плывем в одной лодке под названием «человеческое общество», и в обозримом будущем, до тех пор пока не изменится природа человека, все функции, в том числе и эта, сохраняются.

Во-вторых, приучив себя, не без помощи общества и искаженной самооценки, к тому, что мы внимательны, заботливы и учитываем интересы других, мы перестаем замечать пренебрежение – да, поступок есть, а вот идентификация этого поступка отсутствует. Мы не даем себе отчета в том, что мы делаем, – мы просто делаем. Это честнее, чем исказить, но не ограждает вас от разочарований.

Сколько раз вы сокрушались в жизни, когда «не заметили», «не обратили внимания», «не учли» и т.д.? Все это кусочки пренебрежения, которое вы допустили. И если бы вы называли все своими именами и определениями... Нет, вы бы не смогли обезопасить себя на 100% от ошибок и неудач, но количество этих ошибок было бы гораздо меньше.

Где и когда мы путаем определения?

Если вы откроете словарь, то увидите, что слово «пренебрежение» описано с использованием таких слов, как «презрение», «неуважение» и даже «уныние» – все это схожие, но при этом «соседние» слова и определения. С тем же успехом можно рассматривать стадо слонов и описывать самого большого на примере малого, который лучше виден: все равно – и то слон, и это слон.

Да, так можно пойти и дальше. Можно дать описание бабушки, изучив внучку, и дедушки, изучив внука: все равно – род один, фамилия одна, гены одни, значит, и люди очень и очень похожи. Но так ли это?

Упрощая, подменяя и не говоря себе правды о своей мотивации, мы делаем из своего поступка «красивую конфетку», не только обманывая окружающих (что вряд ли, поскольку, пренебрегая мнением окружающих, мы не сделаем этого), но себя. Сейчас, сегодня, мы помним о той гадости, которую так красиво упаковали. Но спустя время мы забываем о ней и принимаем решение, опираясь на обманчивый внешний вид.

Пренебрежение – хорошо или плохо?

Если вы решили найти ответ на этот вопрос, то, скорее всего, у вас ничего не выйдет. Почему? – Прежде всего потому, что видеть или не видеть, замечать что-то или кого-то или не замечать, учитывать чье-то мнение и суждение или не учитывать – ваше ЛИЧНОЕ дело.

Простите за вычурность примера, но представьте, что вы живете на третьем этаже. А под вами – соседи с первого и второго этажа. И каждый раз, когда вы сливаете воду в унитазе, соседи (невольно, в силу особенностей строения дома) слышат завершение процесса.

А теперь перенесемся в ночь. Вам приспичило в туалет. Будете ли вы сливать воду, зная, что можете разбудить соседей? Ваше дело, и только ваше! – Это ваш поступок в нашем мире. А то, что ваш поступок может быть кому-то неприятен... Бывает...

Это не предложение «плевать» на всех. Но это предложение не забывать о себе, учитывая массу реакций, которые, скорее всего, не будут реализованы.

Обратная сторона пренебрежения – мнительность – попытка построить в своей голове проекцию ВОЗМОЖНЫХ, ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ, ОЖИДАЕМЫХ и еще каких угодно угроз и раздражителей. Мнительность – это жизнь в плену даже не собственных страхов, а культивированных и надуманных предполагаемых страхов. Любой шаг, любой поступок – угроза.

Циничное пренебрежение – крайность, которая рано или поздно закончится ответной и крайне неприятной реакцией окружающего мира. Но, по крайней мере, это реакция, которая возникла на базе поступка, действий и реализации процесса. Мнительность – это статичное существование с минимальным количеством действий. Что ближе – вы сможете понять сами.

Мы все являемся собственниками Пренебрежения. Вернее, мы пренебрегаем, чтобы не усложнять себе жизнь или чтобы ее облегчить. И если мы осознаем, что и зачем мы делаем, мы видим, к каким последствиями это может привести. Не страшно? Не важно? – Так почему бы не пренебречь тем, что фактически не имеет никакого значения?

ПРИНЦИП ПРИРОДНЫХ ТАЛАНТОВ

Природные таланты – это наши врожденные качества и особенности, которые позволяют нам реализовать свои стремления или достигать каких-то целей. К категории природных талантов можно отнести музыкальный слух, потенциал для развития физической силы, гибкость, природную восприимчивость и т.д. Другими словами, яркие, выраженные природные характеристики, которые **МОГУТ** стать основой развития фактического Таланта.

Природный талант не конечен – он лишь база, большего или меньшего качества, которой можно (и нужно) воспользоваться, для того чтобы раскрыть себя в полной мере.

Нужно?

Наверное, нет.

Нет, если вы не хотите ничего делать.

Нет, если вы не хотите стать более успешным и жить в удовлетворении.

Нет, если вы считаете, что любые усилия являются «злом» или у вас есть «ТОЧНОЕ» понимание того, как вы должны жить.

Действительно, кроме вас, развивать ваш природный талант никому не нужно. Более того, кроме вас самих, никто не заставит и не убедит вас сделать вашу жизнь лучше. И если вам это не нужно, то не нужно НИКОМУ.

Кажется, что здесь еще можно сказать? – Обладаете – развиваете – получаете. Но все не так просто.

Заблуждение цели

В большинстве случаев люди, особенно в начале своей жизненной карьеры, выставляют для себя определенные цели – чего они хотят добиться, к чему они стремятся и главное – КАК они хотят это получить.

Именно в слове «КАК» и заключается первая и ключевая ошибка, которую допускает человек. Человек по ведомой, но тем не ме-

нее не всегда верной причине знает, КАК именно он хочет достигнуть поставленных целей.

Что в этом плохого? – Ничего, кроме того, что в своем механизме достижения цели человек не всегда ориентируется на свои природные таланты. Он ориентируется на возможные или предположительные таланты. Мол, у соседа есть, а чем я хуже?

Не хуже – просто ДРУГОЙ!

Три уровня природного таланта

У природного таланта, а вернее, у природных талантов существует три состояния – развитое, формирующееся и зачаточное. Каждое из состояний обладает определенными качествами, которые помогают идентифицировать талант и сделать выводы по дальнейшему использованию.

Развитый талант – с ним все «просто»: он очевиден (не факт, что принимается или воспринимается человеком, но его очень просто увидеть «невооруженным» глазом).

Формирующийся талант – это талант, с которым предстоит большая работа: его нужно развивать, тренировать и улучшать. Как алмаз, который только-только намереваются сделать бриллиантом.

Зачаточный талант – он нередко напоминает формирующийся талант, но не может быть развит: он только-только появился в структуре человека и ему требуется время (без усилий и работы, а время статичного роста), чтобы обрести понятную форму.

И если развитый талант понятен и почти не вызывает сомнений, то вокруг формирующихся и зачаточных талантов возникает большинство «споров». Почему? – Потому что они, с одной стороны, ОЩУТИМЫ человеком – он чувствует и понимает, чем обладает. Но с другой стороны, редко может понять, каково истинное качество этого таланта.

Можем ли мы помочь человеку в такой ситуации, когда он путается или заблуждается? – Вряд ли.

Отрицание?!

В первую очередь стоит сказать об Отрицании, с который сталкивается большинство тех, кто пытается помочь человеку иден-

тифицировать свой талант. Поскольку формирующийся или зачаточный талант не обладают всеми функциональными качествами, такой талант требует тренировки.

А тренировка – это, по сути, действия и реальные поступки, которые должен реализовать человек, чтобы помочь таланту вырасти и сформироваться. И вот тут начинается: «зачем мне это нужно» или «я не буду этого делать».

Не буду делать что? Не буду развивать талант или выполнять упражнение, чтобы оно помогло развить талант! – Отрицание, последствия которого вы можете видеть в жизни других людей.

Связки талантов

Помимо отрицания есть еще один подводный камень, с которым приходится иметь дело и который нередко приводит к заблуждениям или внутренним конфликтам – Связка талантов.

Например, нужно выкрутить винт. Вам нужен гаечный ключ, который у вас есть. Но если это винт не зафиксирован жестко, а при помощи гайки, то вам понадобится второй ключ, или иной схожий инструмент, который будет удерживать гайку. И получается, что если провести параллели с талантами, то не всегда одного таланта достаточно для достижения цели.

И тогда, если вы хотите достичь поставленной цели, у вас только два варианта – вступить в содружество с тем, кто обладает дополнительным талантом, или развить свой.

И самое сложно начинается в аспекте «развить свой талант» – происходит выход на уровень Отрицания (лени, нежелания что-либо делать или просто заблуждения, что все и так получится).

Места реализации

Где реализовывать свои таланты? – Везде! Или, вернее, там, где получается. Тот, кто находится в начале своего пути – пути развития и раскрытия своих природных талантов, ДОЛЖЕН (сам себе) постоянно совершенствовать этот талант – браться за любую работу и любые предложения, которые поступают из окружающего мира.

Да, в самом начале пути они могут быть «слабыми», «некачественными» или даже ошибочными, но вам нужна база

данных – база, которая позволяет сформировать качественные навыки, и опыт – опыт достижений и опыт ошибок, не менее важный и нужный.

А что делать с зачаточными талантами? Они могут быть весьма и весьма перспективными! – Да, все верно. Но с этими талантами вы не сможете ничего сделать! Их невозможно развить или улучшить самостоятельно – рост и развитие происходят только косвенно, в процессе реализации и развития формирующихся и развитых талантов.

С чего начать?

Забыть на время СВОЕ мнение и отношение к СВОИМ талантам и довериться миру – делать то, что говорят, и делать так, как говорят. Нет, не попасть в зависимость от мира и его прихоти, но постараться увидеть то, что хочет мир.

Это не сложно, но и не просто – это естественно для любого, у кого есть Талант. Он действует в своих интересах, но ОТДАЕТ все то, что сделал, другим людям – отдает продукты работы своих талантов.

Таланты – инструменты, которыми мы наделены от рождения. Часто мы не знаем, что это за инструменты. Часто мы не можем разобраться с тем, как использовать эти инструменты. Но это вторичное. А первичное – то, что мы все обладаем «ящичком» с инструментами, применение которых сделает нашу жизнь лучше. И наша задача – найти и научиться их использовать. Для себя, но во благо «потребителя» – мира, которому очень нужны наши таланты.

ПРИНЦИП ПРИСПОСОБЛЕНЧЕСТВА

«Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше», – так говорят в народе о тех, кто ищет лучшей доли. О них идет речь? – Не совсем. Принцип Приспособленчества – это принцип, который говорит о возможности, необходимости и стремлении человека приспособиваться (подстраиваться) под других людей или обстоятельства.

А как же «мир прогнется под нас»? – А он прогнется?

Общественное мнение

В обществе существует устоявшееся мнение, что само по себе приспособленчество если и не зло, то что-то близкое к пороку. Поведение, при котором человек не раскрывается как личность и не реализует свои стремления. Так сказать, удобно устроился и плывет по течению событий.

А что именно не нравится? Не нравится то, что человек не раскрывается как личность: не понятно, «враг» он или «друг», – сегодня он за тебя, а завтра – против.

Считается (в обществе), что приспособленцы всегда преследуют свою выгоду и всегда действуют мягко и ненавязчиво, стремясь получить желаемое. Лесть, хвалебные речи, искренняя лояльность, согласие – все это инструменты приспособленца, который втирается в доверие к другим людям. И это – «зло». Наверное...

Приспособленцы малоконфликтны

Один из видимых признаков Приспособленчества – минимум конфликтов во взаимодействии. Нет, совершенно не факт, что человека ничего не беспокоит. Но он не выказывает беспокойство, не обостряет ситуацию.

Он чего-то недополучает? – Возможно. Но также возможно, что взамен «недополученного» он получает мир и гармонию в душе. Во всяком случае, порядок в эмоциях. А недополученное можно получить в другом месте – ведь их много.

Приспособленцы не имеют собственного мнения

Так считается. И считается, что они соглашаются с любым мнением, которое выгодно им. Но если выгодно (удобно, совпадает), то почему не согласиться?

Мнение, суждение, оценка – это вывод, сделанный как на основании поступивших данных (фактов, информации и т.д.), так и на основании собственного мировоззрения. Фактов достаточно? – А если нет? Мировоззрение полное? – А если нет?

Что, если человек ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС не готов раскрыть свою душу и рассказать о том, что он думает? А может, он ДЕЙСТВИТЕЛЬНО согласен с тем авторитетом, который сейчас высказывает свое мнение.

Ведомые

Считается, что приспособленцы – ведомые люди. Они следуют за теми, кто сильнее, умнее и кто может быть полезен приспособленцу.

Интересно, а на работе, выполняя приказы начальства, мы становимся ведомыми или реализуем свои интересы? Или, когда собираемся в компании, соглашаемся с мнением большинства для комфорта и стабильности в коллективе – мы тоже становимся ведомыми?

Почему мы ходим на работу в определенное время? Почему мы переходим улицу на зеленый сигнал светофора? Почему мы ходим в школу и учимся там? – Ведь по каждому вопросу у нас может быть свое мнение, и мы можем быть не согласны с общими требованиями. И что – все, перестаем их выполнять? – Нет! Недовольно ворчим и тянем лямку, как бурлаки на Волге.

Бисер перед свиньями

Так зачем ворчать, конфликтовать, накручивать себя? Зачем имитировать собственное мнение, если его нет или его высказывание ни к чему не приведет? Зачем быть видимо-социально-активной личностью, которая по факту не является таковой?

Поднять себя в собственных глазах? Увеличить значимость и весомость? Или просто выглядеть болтуном?

Вполне возможно, что те, кто приспособливается, не готовы (сейчас или вообще) к демонстрации силы, мнения, воли, просто не готовы тратить силы на то, чтобы здесь и сейчас реализовать свои стремления. Есть и места получше, и обстоятельства поудобнее.

Право есть, обязанности нет

По сути, у человека есть право вести себя так, как ему удобно. Хочется спорить – спорить. Хочется молчать – молчать. Человек не обязан действовать так, как от него ожидают другие люди. Ведь поступок – это прежде всего шаг из собственного мира, шаг к существующему миру, который определяется тем, кто делает этот шаг.

Слова в защиту приспособленцев? – Нет. Но слова в защиту или, скорее, в познание природы приспособленцев – людей, которые не ломают копыа каждый раз, когда что-то идет не так, как им хочется. Чаще всего они понимают – или, по крайней мере, догадываются, – что окружающий мир обладает высокой прочностью и сломать его (в данный конкретный момент времени) нет возможности. Но это не значит, что так будет всегда.

Кошка сидит перед норкой и ждет мышонка. А мышонок в норке ждет, пока кошка уснет, и тогда он – мышонок – сделает свое дело.

Гибкость или порочность?

И все же большинство не хотят видеть в Приспособленчестве качества гибкости, компромиссности или толерантности, а видят «зло», как бы оно ни выглядело.

Да, вполне возможно, что приспособленцы не обладает преданностью, отвагой, понятия чести и совести у них свои. Но, с другой стороны, может быть, они просто хотят жить – и жить сладко?

Мы сколько угодно можем рассуждать по данному вопросу, находя доводы «за» и «против». За – удобные, качественные, действенные механизмы. Против – поступки и мотивации, которые несут в себе зло.

Нужен ли нам хоть какой-то вывод из всего этого разговора? – Пожалуй!

Природа наделила человека силой, противопоставив ей слабость. Отвагой, создав в противовес трусость. Приспособленчеством, создав антагониста в виде яркой и уверенной в себе личности, которая ломает всех и все, двигаясь к своей цели. В животном мире (а человек – существо животного мира) мы можем встретить множество существ с различными характерами – формами, которыми они наделены от природы. Какие-то нравятся, какие-то не нравятся; но это совершенно не влияет на то, как они себя ведут – ведут, потому что обладают теми или иными качествами.

А человек? Он так же, рожденный с определенным базисом поведенческих форм, выбирает то, что ему лучше, – просто потому, что комфортнее и практичнее для его личности. Причитать, не принимать?.. – А кто мы такие, чтобы так относиться к другим людям?

Когда вы пытаетесь понять, хороший человек или плохой, не пытайтесь давать определения его поступкам и тем более не пытайтесь втиснуть его в какую-то общественную форму. Человек может быть разным – таким, каким он хочет, и таким, каким ему удобно быть в данный момент времени. А в идеале попробуйте понаблюдать за ним – не то чтобы поучиться, но по крайней мере заметить интересное в его манерах и схемах поведения. Вполне возможно, в нем есть то, чего нет в вас. Особенно, если этот человек ничего не сделал вам и при этом вызывает некие негативные эмоции – быть может, это зависть? А может, просто злость...

ПРИНЦИП РАВНОДУШИЯ

Равнодушие – одна из наиболее распространенных социальных «пугалок», с которыми сталкивается человек в повседневной жизни. Равнодушие к окружающим! Равнодушие к их бедам и проблемам! Равнодушие к происходящему вне интересов человека!

И в то же самое время мы пытаемся рассмотреть Принцип Равнодушия чуть шире, чем об этом нам хочет рассказать общество, – шире, используя Законы и Хаоса, и Порядка.

Я позволил себе подобрать несколько тезисов, которые помогут рассмотреть тему равнодушия с разных сторон.

Равнодушие – личное мнение

Первое, и самое главное: равнодушие – личное мнение (а вернее, внутренняя реакция), которая отражает то, как воспринимает человек то или иное событие.

Чем отличается реакция на событие (эмоционально-моральная) от реакции, скажем, на звук или мелодию? Да ничем! И то, и другое воспринимается нами, и на основании ВОСПРИЯТИЯ – осознанного и неосознанного – мы реагируем тем или иным образом. Нравится музыка – радуемся! Не нравится – формируем реакцию неприязни. Не вызывает НИКАКИХ эмоций? – Равнодушны!

То же происходит и с событиями окружающего мира. Они также оцениваются нами и так же по отношению к каждому событию выносятся вердикт. Он выносится НАМИ на основании нашего ЛИЧНОГО мнения (правильного или неправильного – другой вопрос, если его вообще можно задавать в таком контексте).

Равнодушие – отражение чувственности

Поскольку мы начали сравнивать восприятие процессов окружающего мира с музыкой – продолжим. Продолжим, говоря о том, что у каждого человека есть свои музыкальные пристрастия, отражающие его характер и его натуру. А также каждый чело-

век, в силу природной физиологии, обладает тем или иным «качеством» слуха, который отражается как на восприятии той или иной музыки, так и на восприятии музыкальных жанров: кому-то нравится классическая музыка, а кому-то – шансон (а кому-то – и то, и другое).

К чему я клоню? – К тому, что у каждого человека от ПРИРОДЫ и от ВОСПИТАНИЯ существуют свои пристрастия – схемы восприятия окружающего мира. И один ЧУВСТВУЕТ ВЕСЬ МИР – на 100%. А другой только часть мира – в сравнении, на 25%.

Говорить о том, что он ограничен или невоспитан, возможно, но только отчасти – ведь схема восприятия непременно и однозначно взаимосвязана с природной схемой восприятия человека.

Что же получаем? Что в большей мере или в определенной степени заинтересованность или стремление к соперничеству – не «вина» или ответственность человека, а функция, которая есть или которой нет.

Равнодушие – форма защиты

Впрочем, не все так просто. И равнодушие может быть не только отражением качества восприятия окружающего мира, но и элементарной защитной формой.

Мы смотрим новости. Мы видим душщипательный сюжет и начинаем переживать. Мы меняем (а это происходит без нашей воли) как личную настройку, так и настройку по событиям-Домам – пусть не сильно, но меняем. И что получается?

Важное, страшное, переживательное событие, с которым мы НИЧЕГО не можем поделать, которое мы НЕ МОЖЕМ исправить, исказило нашу жизнь и наш внутренний мир. Зачем?

Мы делаем немало. Мы участвуем во множестве процессов. Мы тесно связаны с множеством людей. И все это РЕАЛЬНО. А зачем нам АБСТРАКТНЫЕ переживания, которые делают наш мир и мир связанных с нами людей только хуже? Подумайте над этим.

Беды и проблемы окружающих людей

Особняком стоят беды и проблемы окружающих нас людей. Они страдают, они борются с трудностями, они «разбивают носы»

о события и проблемы. А мы... Что мы?! – Мы равнодушны к большинству этих событий.

Это плохо? – А давайте посмотрим иначе: почему человек попал в сложную ситуацию?

Чаще всего потому, что совершил ошибку, нарушил, сделал что-то неверно – от глупости до преступления. Другими словами, он сам, намеренно или ненамеренно, попал в эту ситуацию.

Приходит к врачу человек, страдающий ожирением и сопутствующими заболеваниями. Ему плохо, ему тяжело. Но должен ли врач переживать за этого человека? Разве человек не хозяин своей судьбы? Он ЖРАЛ, ПИЛ и СПАЛ в свое удовольствие и теперь получил то, с чем вынужден справляться. Равнодушие врача – плохо?! А равнодушие человека к своему здоровью? Если человеку наплевать на себя самого, почему кому-то другому должно быть не наплевать?

Пример слишком плоский, могут сказать некоторые читатели. Ведь есть врожденные заболевания, генетические и иные формы болезней, где воля и участие человека ничего не меняют. Может быть, к ним стоит подобрать другой подход?

Подход определяет тот, кто видит или связан с этой ситуацией. Более того, никто никого не ограничивает: хотите переживать – воля ваша. Но предлагается не забывать про Закон кармы – ничто, ни с кем и никогда не бывает случайным. И если этот болен, то для этого есть причина, даже если вы и он о ней не знаете.

К чему я веду? – К тому, что проблемы и беды окружающих людей – это собственность этих людей. Ваше стремление фактически или эмоционально разделить с ними их боль – ваше право. Равно как и то, что у этого права есть обратная сторона – не разделять их ситуации.

Социум и форма понуждения

Все, о чем я сказал выше, резко отличается от того, что говорит нам социум. Мы должны переживать! Мы должны сострадать! Мы не должны быть равнодушными!

Оглянитесь вокруг – сколько социальных «должны» нас окружают! А на чем основаны все эти «долги перед обществом»?!

На том, что вы НЕ ТАКОЙ, как другие – в чем-то, в каком-то виде. Худой должен понять толстого – ему тяжело. Здоровый должен «болеть» за больного – тот же болен. И так каждый раз, и каждый раз все сводится к одному: НОРМАЛЬНЫЙ должен СТРАДАТЬ, потому что он нормальный. А если нет? – Тогда ОЗВЕРЕВШИЕ и ОСАТАНЕВШИЕ представители проблемных областей общества порвут все общество на части. И все потому, что они НЕ РАВНОДУШНЫ.

НЕ РАВНОДУШНЫ! Вот только к чему? – К СВОИМ интересам, и им совершенно наплевать на интересы всех остальных.

Я не хочу развивать эту тему дальше – каждый из вас поймет, о чем я говорю, и сделает те выводы, которые позволяют ему сделать его воспитание и социальная надстройка.

Равнодушие – право или обязанность

Так что же такое равнодушие? – Это право человека или обязанность?

На самом деле вы не найдете однозначного ответа. Не найдете потому, что отчасти равнодушие базируется на социально-эмоциональном воспитании человека, отчасти потому, что равнодушие тесно связано с природой человека. И что первично, а что вторично – не так важно.

Важно не право, не обязанность и не долг – важно СВОЕ собственное отношение к любому процессу. Принятие – даже если другие не принимают. Непринятие – даже если другие кричат «принять»!

Вот на это – на искреннее и объективное (лично-объективное) мнение – вы имеете полное право: как моральное (свобода воли человека), так и фактическое (право на свое мнение).

А все остальное – «должен / не должен» – по мере (и в данном случае слово «мера» – это оценка) возникновения событий и отношения к ним.

Интересы человека и интересы человека

Странная фраза – по сути, тавтология. Как и весь разговор о Равнодушии в категории «должен», «надо», «обязан» и т.д.

Вдумайтесь – в любой ситуации, которая требует вашей эмоциональной оценки, присутствуют как минимум два человека: вы и «другой», по отношению к которому вы должны проявить свое фактическое и эмоциональное суждение.

Ваши интересы – с вами. Его интересы – с ним. Чьи интересы важнее? Если будете решать вы – ваши. Если он – его.

Это что значит – своя рубашка ближе к телу? Конечно! А как вы хотели?

И даже человек, который бросается в огонь и спасает людей ценой собственной жизни и здоровья, мотивирует свой поступок СВОИМИ интересами. Он пошел. Он сделал. Он спас. И если этот поступок был еще кому-то полезен, то это совершенно не значит, что «исчезла» его мотивация.

Равнодушие, равно как и его отсутствие – это возможность, право и личная функция каждого индивидуума. Она не имеет понятий «надо» и «должен», которые подменяют ее естество. Она имеет понятия «чувствую» и «демонстрирую» – то, что фактически происходит с человеком.

ПРИНЦИП РАЦИОНАЛЬНОСТИ ЗАПРЕТОВ

Говоря о запретах – о различных «табу», «нельзя», «не стоит» и т.д. – стоит напомнить тему о Принципах зависимости, в которых используется понятие запретов в качестве форм управления человеком.

Что такое запрет? Запрет – это полное или частичное ограничение, которое фигурирует в отношении какого-либо действия, поступка, явления или события. Проще говоря, формулировка «Так нельзя!». И большинство, основываясь на своем мнении, суждении или объяснении, данном в контексте такого запрета, принимают решение – соблюдать запрет или нет.

Запрет и его последствия

Если вдуматься, фактически большей части запретов не существует как таковых. Да, они представлены в виде слов – норм, правил, рекомендации и т.д., но ВСЕ они НЕ ОГРАНИЧИВАЮТ поступок!

Нельзя переходить улицу на красный свет? – Но ФАКТИЧЕСКИ это можно сделать.

Нельзя грубить старшим? – Но ФАКТИЧЕСКИ ваш язык никто не держит, и вы МОЖЕТЕ сказать любое слово и фразу.

Запрет – это норма, которая говорит не столько о том, чего НЕЛЬЗЯ делать, а о том, каковы последствия нарушения данного запрета.

Переходите улицу на красный свет? – Есть опасность для жизни и здоровья.

Грубите старшим? – Есть опасность конфликта-нравоучения, а возможно, и наказания.

То есть, говоря о запрете на те или иные действия, мы прежде всего говорим о том, с чем мы столкнемся, совершая поступок по собственному усмотрению, без оглядки на нормы, правила и рекомендации.

Нельзя в рамках Законов

Все, абсолютно все запреты, существуют в рамках Законов – общественных, государственных, бытовых, житейских; все они представляют собой вытяжки из правил, норм и принципов поведения. И все они базируются на определенных механизмах. Но все ли?

Даже суеверные советы и безрассудочные суждения представляют собой оценку того или иного механизма? – Да, именно так! Не всегда в форме, но всегда в сути.

Представьте Средние века. Перенесите в них электричество. А затем предложите человеку взяться за провода. Его ударит током! Что он скажет? – Что это зло, дьявольское наваждение и прочие «глупости», при помощи которых он попытается описать свое состояние. Зачем? – Чтобы охарактеризовать то «зло», с которым встретился.

Прав ли он, говоря, что встретился со «злом»? – Безусловно! Ему больно, обидно и неловко.

Прав ли он, описывая процесс так, как он его описал? – Нет! И это тоже безусловно. Но безусловно в том смысле, что у него было определенное количество слов и познаний, при помощи которых он попытался донести суть явления. Некорректно? – Да! Но при этом суть не изменилась.

Две категории запретов

Если продолжить рассуждения в выбранной нами манере, то можно прийти к выводу о том, что ВСЕ запреты имеют под собой определенный смысл, но не все запреты содержат понятную инструкцию к применению.

Да, именно так – все зависит от того или тех, кто высказал данные запреты, и самое главное – какие ПОСЛЕДСТВИЯ ожидают того, кто намеренно или ненамеренно нарушает данные запреты.

Все мы хотим комфорта, удобства – все мы хотим, чтобы «у нас все было и за это нам ничего не было». Но жизнь формируется иначе – прежде всего потому, что мы нарушаем Законы – зная это или нет, – и тем самым несем наказание-ответственность-последствия за нарушения.

Условные запреты

Впрочем, и несмотря на смысл, заключенный в запретах, их можно разделить на две категории – весомые или фактические запреты и условные запреты.

С весомыми все ясно – это запреты, нарушение которых приводит к **ФАКТИЧЕСКИМ** последствиям, которые меняют вашу жизнь и которые **ЗАСТАВЯТ** вас расплачиваться.

Но есть еще и Условные запреты, последствия нарушений которых **НИЧТОЖНЫ**. Что значит «ничтожны»? – Значит, что уровень «наказания» настолько низок, что им можно пренебречь. И это не говорит о том, что человек уходит от наказания; это говорит о том, что «размер» поступка – размер нарушения – незначителен.

Скрытые запреты

С условными и фактическим запретами все понятно: человек видит (или может видеть) формулировку запрета – человек может принять решение. А как быть со «скрытыми» запретами – запретами, нарушение которых приводит к негативным последствиям, но при этом непонятно, что именно было нарушено?

Эти запреты относятся к категории скрытых лишь потому, что о них не знает человек. Это не значит, что не знает никто, – не знает сам человек. Возможно, где-то кто-то описал данный закон или его частное проявление – запрет, но человек о нем не знает.

Но, как говорят, незнание законов не освобождает от ответственности. И ответственность наступает. И что тогда? В идеале – понять, что нарушено, и вынести урок. Или жить дальше, надеясь, что такого больше никогда не произойдет.

Запрет суждением как подмена Закона

Но есть еще один любопытный вид Законов, который называется «запретом суждения», – это утверждение, которое **ПОХОЖЕ** на Закон, но не является таковым.

Молоко получают от коровы, а еще делают из сои. Яйцо несет курица, а еще есть синтетическая смесь, из которой делается яйцо. И таких примеров огромное количество. Примеров, в которых человек научился делать что-то, похожее или схожее с натуральным продуктом, но при этом не являющееся таковым.

Так и с Запретами суждения – это запреты, которые создали для УДОБСТВА или для ПОДЧИНЕНИЯ людей в определенных областях. Их нарушения ни к чему не приводят. Почему? А потому, что суждение – не закон, а лишь описание процесса, который содержит признаки закона.

Революция? – Революция!

Прочитав этот текст, кто-то может предположить, что автор предлагает следующую схему поведения: понимаешь закон – соблюдай, не понимаешь – не соблюдай! И будет в корне неправ.

Предложение автора следующее: во всех случаях НУЖНО понять, почему действует тот или иной запрет. В чем его природа, в чем функционал. И самое главное – каковы последствия его нарушения.

Изучать Законы и исследовать запреты можно двумя путями – фактическим, или эмпирическим, и интеллектуальным, или простым наблюдением, основанным на полученных данных. Можно одним, но лучше двумя.

Да, есть «опасность» наказания – дискомфорта, который возникнет вследствие эмпирического опыта. Но в то же самое время это может служить доказательством верности вывода или его ошибочности.

Не готовы? – Не страшно! У вас остается второй путь – наблюдать, делать выводы и собирать статистику поступков в той или иной сфере; это позволит вам также изучить законы и принципы, понять суть тех или иных запретов.

Частный запрет

Впрочем, есть еще одна «статья» запретов, о которой стоит сказать, – частный запрет. Это запрет, который действует в рамках частного закона. К таким запретам могут относиться правила или законы разных стран, которые действуют только в определенной стране. В одной стране они есть, в другой – нет.

Так же и с людьми – с их миром. Люди сами строят законы и сами следят за их соблюдением. И если вы нарушили их зако-

ны-правила на их территории, то они имеют право на ответную реакцию.

Неудобно? Возможно, но это личная жизнь человека – его часть мира, где он Хозяин.

Сталкиваясь с запретом, вам стоит понять, что вы сталкиваетесь не с самим запретом как таковым, а с механизмом, который действует в определенных рамках или ситуации. Зная это, постарайтесь найти ответы на два вопроса.

Первый: каков закон работы этого механизма?

Второй: каковы последствия нарушения данного закона?

И дальше, в зависимости от личного мнения и желания, принимайте то решение, которое выгодно лично вам.

ПРИНЦИП РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГА, ИЛИ ПРИНЦИП ДОЛГА

Принцип реализации долга, или Принцип долга, – наверное, один из наиболее сложных как для пояснения, так и для понимания. Причина сложности очевидна: когда речь заходит о «долге» – в любом виде, качестве и форме, в процесс рассуждения «вмешивается» такое понятие, как **МОРАЛЬ**, смешивая все карты.

Действительно, кто кому и сколько должен? Часть таких вопросов регламентируется мирскими (человеческими) Законами, но большая часть выходит за рамки этих законов, и в качестве меры и оценки начинают выступать такие понятия, как честь, совесть, порядочность, обязательность и т.д. А все эти понятия не только личные, но и не измеряемые в обычном смысле этого слова.

Математический подход

В математике, если что-то не удастся выразить в виде числа или иного понятного определения, в ход идут понятия «неизвестные» – условные обозначения, которые помогают решить уравнение.

В нашем случае все морально-нравственные категории не могут быть определены как конкретная величина, и их можно (а почему бы и нет?) рассмотреть как неизвестное – X , а все известное и понятное можно будет рассчитать, рассмотреть и понять.

Итак. Известные величины в ситуации, когда «КТО-ТО КОМУ-ТО ЧТО-ТО ДОЛЖЕН», – сам факт события, а вернее, дело, поступок, действие, которое должен совершить «ДОЛЖНИК». Причем я неслучайно взял слово «должник» в кавычки, тем самым демонстрируя сомнение на данный счет.

Итак. ДОЛЖНИК – человек, который, по мнению другого человека, должен что-то сделать – сдержать слово, что-то дать или чего-то не давать. И причем, когда слово ДОЛЖЕН появляется в разговоре, в большинстве случаев это говорит о том, что ДОЛЖНИК по каким-то причинам не хочет этого делать.

Например. Ребенок должен родителям! Они его поили, кормили, одевали, обучали, и рано или поздно он должен начать «отдавать долги».

Или. Один человек что-то пообещал другому. В момент обещания ситуация, равно как и отношения, находились в одной форме, но, как это и бывает в жизни, что-то изменилось, и теперь «ДОЛЖНИК» уже не готов делать то, о чем говорил.

Добавим морали

«Какая разница, что случилось и что происходит теперь! – могут вскричать моралисты. – Слово было дано, и его нужно исполнять!»

Согласен. Почти. Кому нужно? Тому, кто кричит о слове? – Да. Тому, кто «должен» и не хочет? – Нет! Кто прав?

С позиции морали, а вернее, уважения к чувствам и эмоциям других людей, прав тот, кто кричит. Но не потому, что он прав априори – просто ситуация доставляет ему дискомфорт, и он хочет как-то сигнализировать об этом. А еще оказать влияние на «должника», чтобы тот что-то сделал.

ДОЛГ всегда убыточен

Что такое долг? Это действие, которое должен совершить «должник» – потратить силы, энергию, время для того, чтобы исполнить свой долг. Другими словами, назовем это «РАСПЛАТОЙ».

А теперь рассмотрим ситуацию шире, со всех сторон. Что будет, если человек НЕ ОТДАСТ ДОЛГ? – Возможно, наступят какие-то последствия. Какие? – В каждом случае они свои, частные, и почти всегда определенные. И назовем мы это «ПОСЛЕДСТВИЯ» – это тоже будет иметь свою цену.

Получается, что ОТДАТЬ ДОЛГ = РАСПЛАТИТЬСЯ. НЕ ОТДАТЬ ДОЛГ = ПОСЛЕДСТВИЯ. И если для чистоты эксперимента и для внесения коммерческо-математической нотки посмотреть на ситуацию, то вопрос о ВЫГОДЕ будет стоять так: что выгоднее – отдать долг или не отдавать?

Мы нередко видели людей, которые с легкостью нарушали свое слово и «жили долго и счастливо». И других людей, которые за нарушенное слово «расплачивались по полной». Так что, в механизме расплаты есть избирательность?

Нет! Расплата наступает ВСЕГДА. Но вот ее размер различен и отличается в зависимости от ситуации.

Ошибка, оценка и взвешивание

Когда человек задумывается о том, чтобы нарушить СЛОВО, он пытается осознать или ощутить последствия, с которыми он может столкнуться. Это происходит автоматически. Именно на этот фактор – фактор внутренней оценки – и направлено возмущение противоположной стороны.

И если убрать из нашего рассуждения корысть и злой умысел, который может присутствовать в контексте данной ситуации, то остается одно: человек НЕ ХОЧЕТ выполнять взятое на себя обязательство по определенным причинам.

Возможно, мир и ситуация изменились настолько, что теперь выполнить свое обещание слишком сложно, дорого или просто аморально. Возможно, в тот момент, когда человек давал слово, он видел ситуацию под одним углом. Но затем, поразмыслив, он переменил свое мнение.

Факторов влияния и доводов решения может быть множество, и все они ПЕРЕВЕШИВАЮТ СЛОВО.

Да, возможно, «должник» ошибается в оценке и неверно взвешивает доводы. Но самое главное – не размер. А главное (для него) то, что он должен сейчас сделать. Он считает, что это некорректно, неверно и вообще нецелесообразно.

Прав ли он, стремясь изменить свои суждения? – Невозможно ответить однозначно. Но он прав в том, что задумался над ситуацией и пытается осознать как себя, так и другого человека в процессе.

Держать или не держать

Так что, держать слово – или не стоит?

На это каждый даст ответ сам – и даст на основании приведенных выше факторов или верного ответа на вопросы:

- Что будет, если я сдержу слово?
- Что будет, если я не сдержу слово?

И в одном, в и другом случае возникнут последствия – ВНЕШНИЕ и ВНУТРЕННИЕ. Именно они помогут принять верное решение.

Внешние последствия – это события, которые последуют за нарушением слова и невыполнением долга. Не хочется иметь с ними дело? – Держите слово.

Внутренние события – это реакция вашего «морального цензора» на нарушение слова. Как он отнесется к этому? Какие мысли принесет в вашу жизнь? Насколько его слова и советы рациональны и верны? – С ним придется вступить в диалог.

Наврать себе очень просто? – Просто? Тогда ваш цензор – весьма бестолковое создание вашего внутреннего мира, и вам стоит опираться на ВНЕШНИЕ последствия, раз внутренним все безразлично (иначе и спать давать не будет, и душу будет скрести).

Ошибка СЛОВА

Но, может быть, все гораздо сложнее: вы ошиблись, давая слово. Или можно сказать чуть иначе: соблюдать слово = ошибаться. Что делать?

И последствия весомы. И цензор вопит. И все равно вы НЕ ХОТИТЕ соблюдать данное вам слово. Что происходит?

Ответ один: то, что вы хотите дать человеку, не может быть ему дано. Так сказать, СУДЬБА ПРОТИВ.

Я понимаю, что это выглядит как некая моральная уловка. Мол, не я не держу слово – судьба против! Но в большинстве случаев, когда имеется конфликт, это именно так.

Например. Вы решили купить ребенку велосипед и пообещали ему. Но потом вы почему-то хотите отказаться от своего решения. Вы находите массу доводов, оговорок, чтобы не выполнять обещание. Вы неправы?

Неправы, если смотреть на ситуацию плоско: дал слово – выполнил слово. Но давайте добавим в ситуацию контекст предчувствия. Что, если вы предчувствуете опасность? Что, если покупка велосипеда плохо закончится?!

Уловка? – Возможно. Но готовы ли вы УЗНАТЬ о собственной правоте или неправоте ФАКТИЧЕСКИ – то есть подождать последствий или их отсутствия?

Если мы сами себе не врем, мы редко «ломаем» схемы долга – проще его соблюсти, чем реализовывать двойную схему противостояния долгу и затем еще выплачивать компенсацию за ошибку.

Долг – величина двойственная. С одной стороны, она четко фиксирует, кто, кому и сколько должен. Но с другой – она оставляет «должнику» право выплачивать этот долг по собственному усмотрению и с теми последствиями, которые наступят для данного поступка. И может так оказаться, что последствия невыплаты «лучше», чем фактическая выплата долга.

ПРИНЦИП РЕВНОСТИ

Ревность – одно из сильнейших деструктивных проявлений человеческой личности. Впрочем, не только человеческой – о Божественной ревности мы можем узнать и из древних мифов, и из Библии. Все события, которые так или иначе определяются ревностью, выглядят достаточно неприглядно – но только если речь заходит о стороннем наблюдателе или предмете ревности.

Но если посмотреть на это явление со стороны инициатора ревности – ревнивца, то все может выглядеть в несколько ином свете.

Кто ревнует и зачем ревнует

Ревнуют все, кто так или иначе обладает эмоционально-физической природой – кошки, собаки, а людям – скажем так – сам Бог велел. Ревнуют не вообще или в целом, а в частности и по определенному поводу.

Поводу? – Да. А вернее, по «трактовке повода» – восприятию человеком той или иной ситуации или процесса. Но почему или зачем?

Все мы в той или иной степени наделены чувством собственности – ощущением, которое позволяет нам говорить, что это – мое, а вот это – чужое. Что делать со своим? – Пользоваться, использовать, а главное, защищать – иначе свое может быстро стать чужим.

Да, если речь идет о вещах или предметах, то вроде все логично, и даже конституции разных стран помогают реализовать этот принцип. Но ведь чаще всего с ревностью мы сталкиваемся во взаимоотношениях – в ситуациях, где понятие собственности не приветствуется или не существует. Или существует?

Ревность в отношениях

Бесспорно, человек, равно как и его чувства по отношению к другому человеку, не является предметом собственности: хочет – любит, не хочет – не любит. Но это все на бумаге. А в реальности

тот, кто любит, тоже хочет, чтобы его любили. А если кто-то реальный (или призрачный) хочет или может украсть эту любовь? – Тогда он враг, и с ним нужно бороться. Или с ним, или с предметом «собственности», чтобы права на него были сохранены.

Сложно и не вполне логично? А где вы видели логику в человеческих чувствах, и в особенности в ревности? Впрочем, она есть.

Находясь в отношениях, человек получает что-то от своего партнера – что-то, что важно, нужно и необходимо. Причем не факт, что получает фактически – иногда ему кажется, что получает; но суть не в этом. Суть в том, что реально или предположительно реально партнер становится «поставщиком» определенных эмоций.

Нравится ли это человеку? – Скорее всего, да. Готов ли он потерять все это? – Скорее всего, нет. И потому, когда что-то или кто-то нарушает схему «поставки» эмоций, возникает всплеск агрессии.

Почему агрессия?

Агрессией наградила нас природа – способностью защищать свои владения, способностью защищать себя и противостоять угрозам окружающего мира. Нет агрессии – мы не сможем дать отпор врагу. И поэтому в случае опасности агрессия «включается» по умолчанию.

Переведем это на взаимоотношения. Кто-то или что-то угрожает взаимоотношениям – возникает агрессия, «прописанная» в нас от природы. А дальше – дальше включаются все инструменты межличностной агрессии, приправленные чувствами, которые были искажены всплеском деструктивной энергии.

Вот и получается, что защитный механизм в нужном и весьма удобном исполнении чаще всего начинает работать не на защиту интересов человека, а разрушает то, что хочет защитить человек.

Ошибка?!

Природа не ошиблась – она просто не выдала нам механизм, который позволяет использовать этот инструмент по назначению. А точнее, использовать верно.

Ведь если предположить, что ревность – сигнал о возможной угрозе, то следующим шагом после получения этого сигнала будет

идентификация угрозы: что, где, как и откуда. Нужно понять, где «враг» и каковы его характеристики.

И после идентификации нам, ведомым целью и чувствами, которые клокочут внутри, необходимо понять, как нейтрализовать угрозу.

К сожалению или к данности, ревность нам предоставляет только деструктивный инструмент. Но НИКТО не мешает вам привлечь «дополнительные силы» – здравый смысл, логику, расчет, и тем самым увеличить «группировку» борцов за вашу собственность. И тогда, скорее всего, вы или откажетесь от борьбы (в случае призрачной или надуманной ревности), или выработаете РЕАЛЬНЫЕ механизмы по борьбе против угрозы – вы будете знать ее лично.

Подавление ревности

А что, если подавить приступ ревности? Что, если задавить эмоции и держать себя в руках?

Держать себя в руках можно и нужно! Но вот насчет подавления чувств (а ревность – это прежде всего чувство) есть некоторые сомнения.

Представьте, что ваша ревность имеет под собой определенные основания. Ревность – как сигнал о том, что что-то происходит не так. Подавите? Игнорируете сигнал? – И в результате получите проблему. Но это полдела. Другая половина кроется в том, что вы как минимум деформируете, а как максимум сломаете инструмент под названием природное чутье – именно оно подает сигнал об опасности.

И тогда получается, что вы, подавляя свои внутренние сигналы, будете лишать себя природного чутья. Или, если чутье окажется сильнее и «соберет силы», сработает принцип накопления – он выбросит наружу огромное количество эмоций, которые вы не сможете сдерживать.

А если это ошибочная или надуманная ревность? Ее ведь нужно подавлять! – Не нужно! Над ней нужно думать – искать основания для ее существования и причину ее возникновения. Если вы что-то надумали и это что-то неверно – вы ошибаетесь. Найдите ошибку и поправьте вектор ревности. Даже ошибочная ревность

представляет инструмент, которым вы обладаете. Да, инструмент не в самом достойном состоянии; но сделать его качественным – ваша задача.

Зачем мы говорим о ревности?

Зачем вообще нужно обсуждать ревность, особенно в контексте материала книги? Затем, что ревность представляет собой серьезный деструктивный элемент. И если он находится под вашим контролем – он способен убирать помехи и препятствия на вашем пути. А если он живет своей жизнью и заставляет вас жить в таком стиле вместе с собой, то он начинает разрушать саму жизнь: нет предмета ревности – нет ревности, а значит, все «спокойно». Верно?

Мы будем ревновать – близких к чужим, свои идеи – к тому, кто хочет или может им повредить, детей – к их будущим супругам. Механизм ревности – механизм субъективной защиты – будет работать на протяжении всей жизни, формируя не только оценки, но и влияя на наше поведение. Наша задача, сохранив структуру механизма, использовать его во благо – к собственной выгоде, которая обеспечит безопасность того, чем мы обладаем.

ПРИНЦИП САМООЦЕНКИ

Принцип Самооценки является, наверное, одним из наиболее неоднозначных или двойственных принципов, описываемых среди 72 Принципов Хаоса. И сложность или двойственность этого принципа заключается не в понятии «оценщика» или его субъективности, а в целесообразности или смысле этой оценки, которая и порождает дальнейшие вопросы.

Целесообразность оценки

Действительно, проводя оценку чего-либо или кого-либо, мы делаем это с определённой целью, даже если делаем это автоматически. Так, «глаза» женщины репродуктивного возраста рассматривают окружающих мужчин с точки зрения создания потомства или возможности качественного продолжения рода. А «глаза» мужчин того же возраста смотрят на женщину как на объект сексуального интереса и все той же возможности зачать и воспитать здоровое потомство.

Понятно, что, приведя этот пример, я сильно утрировал ситуацию – на самом деле уровень оценки такого рода может колебаться от нескольких процентов до десятков в каждом конкретном случае. Но здесь важна не процентная шкала, а демонстрация того факта, что это есть.

Мы смотрим – мы оцениваем. Оцениваем объективно – на основании определенных общественных данных. Оцениваем субъективно – на основании собственных интересов.

Но также мы базируемся на осознанной оценке – оценке, каждый пункт которой имеет свое четкое определение и может быть описан. И на неосознанной оценке – на данных, которые нам предоставляют наши чувства.

Другими словами, в нашей оценке других людей, явлений или событий присутствует «гремучий коктейль» между осознанными и неосознанными данными, смесь логики и интуиции, которые

нас подталкивают к определенным выводам. И все это для того, чтобы мы могли идентифицировать объект и сделать его частью своей среды.

База Самооценки

База Самооценки очень схожа с базой оценки любого человека, но отличается тем, что мы вынуждены накладывать так называемые образные проекции.

Мы не видим себя в полной мере, как целиком не видим себя в зеркале. И «невидимую» часть мы должны достраивать – на основании мнения и взглядов других людей, на основании оценки собственных поступков – в общем, на основании оценки того, что мы делаем и как нас оценивают люди.

И получается, что база Самооценки стоит на трех «слонах» – на нашей базовой оценке определенных человеческих качеств, на данных, поступающих от других людей (критика и похвала), а также на проекции оценок наших поступков, которые рассказывают нам о том, что мы на самом деле можем.

• **Наша базовая оценка.** Вы помните, что она представляет собой соединение осознанной и неосознанной оценок. То есть смесь прямых данных и впечатлений, которые мы получаем, глядя на себя или на окружающий мир. Эта смесь – комбинация между НАШИМ восприятием мира и восприятием мира ОКРУЖАЮЩИХ – и связь не всегда полная или тождественная.

Что это значит? Это значит, что связь между осознанной и неосознанной составляющими происходит в двух постулатах: «я чувствую» и «мне говорят, что я должен чувствовать». И если эти понятия совпадают – возникает тождественность. Но если совпадения нет – конфликт или непонимание (оценки как бы нейтрализуют друг друга).

Например, все (ну, или почти все) говорят, что «эта картина – шедевр!». А вам ни жарко, ни холодно! Это как раз и есть различие между вашей оценкой и оценкой окружающих.

• **Данные окружающего мира** – критика, похвала, учебная или поведенческая оценка. Все это данные, которые поступают к нам, и мы НЕПРЕМЕННО или ВЫНУЖДЕННО их систематизируем.

Мы обрабатываем эти данные, которые либо усиливают наши личные оценочные инструменты, либо ухудшают их качество.

Вы что-то делаете – ваш поступок, реакцию, эмоцию и даже мысль в разговоре не только оценивают, но и «выставляют» Оценку в Дневник вашей личности.

С одной стороны, странно, может быть, несколько глупо и спорно, хотя бы из разряда «а судьи кто?». Но с другой стороны, мы – часть мира, часть общества; и, вступая в контакт с обществом, мы не можем не получить обратной связи – просто потому, что такова природа взаимодействия. Мы трогаем камень – мы ощущаем камень – камень ощущает нас.

• **Личная оценка.** А в этой части оценочной базы мы сами, без участия общества, пытаемся оценить то, что мы из себя представляем – что мы делаем, как мы делаем и каковы перспективы наших действий. Зачем?

Во-первых – и думаю, что в основном, – для того чтобы избежать НЕГАТИВНОЙ оценки со стороны общества. Как прилежный ученик, получи двойку, старается ее исправить, чтобы вновь не получить подобную негативную оценку, так и человек, получив «двойку» от общества, старается ее исправить.

Во-вторых, мы, лавируя между обществом и своими чувствами, вынуждены идти на поводу у... Правильно – у общества: его сложнее переубедить или изменить. А наш мир – вот он: меняй сколько душе будет угодно!

И получается, что личная оценка – это не оценка как таковая, а скорее алгоритм поведения, который мы пытаемся прописать для того, чтобы нам было комфортнее жить в этом мире.

Сухой остаток

А теперь, если выбросить – да, именно ВЫБРОСИТЬ – из базы самооценки все то, что мы принесли из общества, и то, что приносит туда общество, останется только одно – НАШЕ ЛИЧНОЕ ОЩУЩЕНИЕ СЕБЯ и СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ – качеств, характеристик, талантов.

Скажете, что такой «сухой остаток» невозможен? – Согласен! Но это не значит, что к нему не стоит стремиться. Ведь каждый

раз, «вычищая» их мнение, мы освобождаем место для себя и своего мнения.

С одной стороны, это попахивает чистым эгоизмом – человек должен быть социальным или общественным существом! Но если перестать лицемерить и начать более искренне оценивать процессы, то можно понять, что даже сейчас, читая эти строки, вы проявляете 100% эгоизм – это вам нужно, и больше никому! А вашим близким от вас нужно, чтобы вы выбросили мусор. А вашему начальнику нужно, чтобы вы работали 24 часа в сутки, и лучше даром. От вас нужно многое, но вы, забыв на время обо всех «нужно», сфокусировались на себе и на своем «нужно».

Притянуто за уши?! – Приходится притягивать, поскольку, говоря с вами, равно как и с другим человеком, я продираюсь через базу общественных оценок – по сути, говорю не столько с вами лично, а с Обществом в виде его суждений и мнений.

Выше/ниже – оценили

Бытует мнение, с которым сложно не согласиться, что завышенная, равно как и заниженная самооценка плоха. Для кого? – Для того, кто проводит оценку.

Переведем в мир материальной оценки. Например, фактическая цена предмета 100 рублей. Но человек хочет за него 200 рублей – завывает оценку. А если 20 рублей – занижает.

И если он будет продавать ее по завышенной цене (цене, которая не вызывает гармоничное восприятие общества), то, скорее всего, не продаст. А по заниженной? – Продаст, но получит недостаточное количество денег. А недостаток денег скажется на каких-либо последующих процессах – он попросту не сможет их реализовать.

Получается, что при завышенной, равно как и при заниженной оценке мы рискуем не найти общий язык с обществом. Не получить от него то, что мы хотим. А если хотим получить? – Вынуждены подстроиться!

Вот на этом моменте я и предлагаю заострить наше внимание!

Цель, смысл – для них и для нас

Получается, что самооценка – это прежде всего инструмент, который помогает нам «продать» себя обществу – продать таланты

при устройстве на работу, продать лояльность в обмен на лояльность общества или коллектива. Чем лучше работает самооценка в общественном аспекте, тем проще и легче нам продать самих себя и получить что-то от общества.

Мы получаем – они получают, а «оценщик» внутри нас помогает в этом вопросе. А если оценщик «заинтересован» другой стороной (а это именно так), значит, его оценка предвзята: она не на вашей стороне – на стороне окружающих.

Но это понятно, ведь самооценка ДЛЯ НАС отличается от самооценки ДЛЯ НИХ – у этих механизмов разные задачи. А что делаем мы? – Мы смешиваем две эти базы просто потому, что «так удобнее» или «потому что они рядом», получая странный, искаженный результат.

Я орел! – Лети! Тебя никто не останавливает! Остановил кто-то? – Подумай, как изменить ситуацию, чтобы лететь дальше!

Я орел! Я хочу, чтобы меня ПРИЗНАЛИ орлом! – А зачем это тебе? – Чтобы утвердиться в том, что Я прав. Хорошо, ты прав – что дальше? – Я Прав! Я Хороший мальчик!

Глупо. Наверное. Или нет? – Каждый решит сам.

А нам пора подвести итоги.

Самооценка – инструмент, который всегда был, есть и будет – он будет работать независимо от того, нравится вам это или нет, хотите вы этого или нет. И единственное, что вы можете действительно сделать, чтобы улучшить качество этого инструмента (но не качество самооценки), – это поставить перегородку между «оценщиками» – один оценивает вас для мира, другой – для себя самого. А результаты оценок не смешивать – ваши внутренние оценки никого не интересуют, а ваши внешние оценки не должны интересоваться тем, что происходит у вас внутри.

ПРИНЦИП САМОУВЕРЕННОСТИ

Если мы откроем энциклопедию и захотим узнать, что такое самоуверенность, то нас уверят в том, что это «необоснованная уверенность в отсутствии у себя минусов и отрицательных свойств характера». Простите! Ключевая фраза «самоуверенность» – то есть уверенность в себе самом. А причем здесь наличие или отсутствие минусов или отрицательных свойств?

Слово есть, а смысла нет

Действительно, допустим, вы спрашиваете у продавца в магазине: какой мощности этот утюг? А он отвечает: эта модель стиральной машины отжимает белье на рекордных 1400 оборотах! Как вы оцените этот словесный кульбит?

Да, бесспорно, и утюг, и стиральная машина занимаются одним и тем же – приводят в порядок белье. Но делают это по-разному – на разных этапах и в разных проявлениях. Минусы – слабые стороны или качества человека, отрицательные черты или личные недочеты – понятно, но вместе с тем они НЕ ОТРИЦАЮТ и НЕ ПОДРАЗУМЕВАЮТ наличия у человека сильных качеств и уникальных талантов.

Что это значит? А значит то (скорее всего, значит – это мой вывод), что одно понятие для удобства или для простоты подменили другим понятием. Мол, чего долго думать – а расскажем-ка мы об этом вот таким образом.

Заговор или лень?

Сложно сказать, зачем была создана такая подмена. Может, «вселенский заговор» с целью дискредитации качества, а может быть, просто банальная интеллектуальная лень того, кто в первый раз писал или переписывал это определение. А потом, по прошествии лет, понятие закрепилось.

Но закрепилось что?

У вас (равно как и у любого другого) есть слабости или слабые стороны – личности, характера, внешности, социального статуса и т.д. Они есть У ВСЕХ! Есть по одной простой причине: это сравнительные категории. А там, где БОЛЬШЕ, может быть и МЕНЬШЕ. Где лучше, может быть и ХУЖЕ. Другими словами, качества, о которых идет речь, – не метр, который одинаков и в Австралии, и в Азии.

Есть слабости? – Это автоматом передвигает вас к тому, что вы должны согласиться с выводом о том, что вы НЕ МОЖЕТЕ, НЕ ИМЕЕТЕ МОРАЛЬНОГО ПРАВА быть уверенным в себе. Иначе – см. определение – вы автоматически становитесь САМОУВЕРЕННЫМ.

А если есть сильные стороны? Если есть подтвержденные, проверенные таланты? Если есть ситуации, с которыми вы БЕЗ СОМНЕНИЙ справитесь. Ведь тогда вы... Верно – тогда вы САМОУВЕРЕННЫ.

Почему? А вдруг не справитесь...

Я понимаю, что этими вопросами навел вас на определенные мысли. Но развивать не стану – оставлю вас наедине с вашими выводами.

Личная сила и Сила личных качеств

Как вы думаете, как можно узнать, сможет ли человек поднять 5 килограммов, при учете, что он никогда не поднимал?

Ответ очевиден: попробуй – и узнаешь!

А если 100 килограммов? – Алгоритм все тот же – эмпирический и наглядный: попробуй и точно будешь знать, сможешь ли ты поднять этот вес.

И если сохранить нить этой логики, то большинство ответов на вопрос «можешь / не можешь» возможно дать, только если ПОПРОБУЕШЬ это сделать. Или, если сместиться чуть раньше по логике события, – если РЕШИШЬ это сделать.

Решительность, уверенность в себе, готовность действовать – ключевые мотиваторы поступка. Любой человек оперирует этими составляющими, прежде чем что-то сделать. И если он уверен в своих силах (на основании внутреннего настроения, на основании

прошлой статистики, на основании реакции окружающего мира), то его шансы на победу (успех) увеличиваются.

Вы знаете: чем лучше мотивирован человек, тем выше его КПД в ЛЮБОМ процессе и в ЛЮБОЙ ситуации. То есть, другими словами, чтобы сделать что-то выдающееся (прежде всего для себя и для своей жизни), человек должен быть уверен в своих силах – уверен в себе.

А если слабость?

А теперь давайте позволим себе слабость. Позволим сомневаться и проявим скромность. И сделаем это на примере пожарного, который прибыл гасить пожар и спасать людей из огня. Ему кажется, что он не справится. Он думает, что не стоит бросаться в огонь – он не уверен, что ему хватит сил выбраться из огня и кого-то спасти. Он думает, что лучше посочувствовать погорельцам, не прикладывая никаких усилий.

А иначе? – А иначе, следуя предлагаемой логике, он проявит САМОУВЕРЕННОСТЬ. А если не получится? Если сгорит, спасая людей? Его назовут самоуверенным?..

А вот тут самое интересное! Его назовут ГЕРОЕМ! Он пытался, он делал, он спасал. Не смог, но воспользовался ШАНСОМ и сделал ВСЕ, чтобы этот шанс не пропал бесследно.

И что получается?

Самоуверенность – плохо: это приводит к проблемам и порицается обществом. Но в то же самое время самоуверенность пожарных, спасающих людей, полицейских, ловящих вооруженных преступников, просто прохожих, пытающихся достать утопающего из-под льда, – героизм!

Что-то не так и что-то неверно.

Личные качества – поиск и выявление

Повторюсь, я не буду развивать тему «кому это нужно». Скажу лишь одно – предел личных человеческих возможностей реально познать, только реализовав эти возможности, только искренне и уверенно считая, что все получится.

Ведь даже тренер, хороший тренер, перед выступлением говорит спортсмену: «Все будет хорошо, все получится!» – вселяя в него уверенность. Он не говорит нейтрально: «Как будет, так и будет», и не говорит: «Не будь самоуверен! Тихо ковляй на лавочку – ты слабак с кучей комплексов!».

И хирург перед операцией, посмотрев на больного, не говорит: «Очень тяжелый случай. Я прежде никогда с таким не сталкивался. Думаю, что будет самоуверенным с моей стороны помочь пациенту. Пусть умрет тихо». Вряд ли вы слышали такую фразу.

Что значит: утверждение есть, но никто его не выполняет?!

Нет! Но не потому, что негативизм – естественная часть природы. Но эволюция, развитие, дух экспериментаторства и авантюризма – все это позволяет людям расти, развиваться, и самое главное – быть Героями, независимо от того, «малые» это герои или «большие».

Самоуверенность – путь познания своей Силы

Самоуверенность – это уверенность в СЕБЕ: в своих силах, своих возможностях, талантах и способностях. Это личная, часто субъективная, но далеко не всегда неверная оценка того, что вы можете.

А если не можете? – Узнаете, как, где и почему не можете!

Нередко человек не может не потому, что не может, а потому, что НЕ ПРОБОВАЛ. Не делал чего-то, что предстоит ему сделать в данный момент времени. И, что важно, – СДЕЛАННОЕ ВЧЕРА нельзя сравнивать с тем, что СДЕЛАНО сегодня.

Сделано вчера – поступок, совершенный в определенной среде и с определенными вводными.

Сделано сегодня – схожий, возможно, визуально даже идентичный поступок, но с ИНЫМИ, измененными свойствами. Да, возможно, они изменились немного, но даже этого немного достаточно, чтобы все изменилось.

Посмотрите на выступления штангистов. Он поднял 200 килограммов. Ему добавляют 2,5 килограмма, и все – штанга так и остается лежать на помосте. Если смотреть «механически», то он недоподнял всего 2,5 килограмма. Всего чуть-чуть – вводные слегка изменились, но итог уже иной.

Что делать?

«Так что же делать?» – спросят те, кому еще очень удобно прикрываться маской «социально корректного персонажа». «Что делать?» – спросят те, кто не уверен в своих силах и возможностях. А может быть, будет хуже? А может быть, последствия, которые наступят, не стоят того, чтобы познавать себя таким образом?

Решать вам. Но такие и подобные мнения – это не демонстрация корректности в схеме «самоуверенность», не соблюдение норм и правил. Это НЕУВЕРЕННОСТЬ в себе и своих силах.

И тогда, откладывая или отменяя решение, говорите просто: «Я не уверен в своих силах». Поверьте – это честнее, чем прикрываться вымышленным определением заинтересованных персон.

Самоуверенность может быть двух видов – статистическая и мотивационная. Статистическая основывается на опыте побед и поражений. Мотивационная – на внутренней оценке ситуации. Но вдумайтесь: статистика началась с какого-то одного шага – шага, для которого не было подтверждений. Этот шаг был мотивационным – для него было достаточно лишь личного мнения и острого желания что-либо сделать.

ПРИНЦИП СБРОСА ПРОБЛЕМЫ

В мире есть люди, которые способны решать любые возникшие проблемы – как в собственной жизни, так и в жизни других людей. Не важно, выгодно им это или нет: они видят проблему – они видят ее решение – они делают. Говорить о том, хорошо это или плохо, – занятие праздное. Но тем не менее именно эти персонажи нужны нам для того, чтобы ярче увидеть тех, кто не привык решать проблему самостоятельно, а привык «сбрасывать» ее на других людей.

Те, кто видят это, и те, кто вовлечены в подобные ситуации (особенно те, на кого сбросили), относятся к подобному механизму крайне негативно. Но насколько «герои» позитивны, настолько же «антигерои» негативны? – Или все не так однозначно?

Механизм сброса

Прежде чем ставить клише и развешивать оценочные бирки, давайте задумаемся над тем, как вообще возможен какой-то сброс?

Возьмем простую ситуацию. У человека на кухне потек кран. Он не сантехник и не «самоделкин» – но проблему нужно как-то решать. Да, он вызывает сантехника. И вот уже проблема человека перестает быть его проблемой, а становится проблемой сантехника. Он ее успешно (надеемся) решает.

Именно такой механизм: ПРОБЛЕМА – ВОВЛЕЧЕНИЕ – СБРОС – ИЗБАВЛЕНИЕ – прописан во всех схемах и сформирован Законами, в частности, Законом кармы. Как?

Пока проблема является собственностью человека, она локальна – как килька в закрытой консервной банке. Но стоит ее «опубликовать», то есть открыть, проблема начинает влиять на тех, кто находится рядом, – тех, кто в данный момент времени (сюжета, события, явления) является частью ситуации.

Так, для подчиненных головная боль начальника, ставшего злым и избыточно придирчивым, становится частью их жизни. Хотят они этого или нет – они часть сектора, в котором произошло событие.

Далее происходит вовлечение – реакция на видимую или опубликованную проблему. Реакций много, но суть одна – отклик на раздражитель. Так откликается сантехник при запросе, так откликается подчиненный на крик начальника (злиться, нервничает и т.д.). То есть, несмотря на личное мнение и волю, на отношение и суждение, **ВОВЛЕЧЕНИЕ** происходит **ВСЕГДА**.

Дальше? Вот в этот момент начинается самое главное – признание ситуации своей или защита от ситуации. Как именно? – Если на вас кто-то кричит, а вы точно знаете, что причиной этого крика стали не вы, значит, это ошибочная реакция, которую можно и **НУЖНО** игнорировать (если, конечно, хотите). Ведь сантехник не игнорирует? – Верно! Но только потому, что он так **ЗАХОТЕЛ** – в силу определенных причин.

Другими словами, после **ВОВЛЕЧЕНИЯ** – ситуации, которая возникла в вашем мире, от вас требуется **РЕШЕНИЕ** – принимать или не принимать участие в процессе. Примете – будете решать **ВСЕ**, что будет в данной схеме. Не примете – воля ваша.

РЕШЕНИЕ – а именно отклик на **ВОВЛЕЧЕНИЕ** – является ключевым элементом в схеме сброса.

Три уровня Сброса

Существуют три уровня сброса – информационный, энергетический и физический. Иногда в одной ситуации их может быть и два, и три одновременно.

Информационный сброс – это **ВОВЛЕЧЕНИЕ** и **РЕШЕНИЕ** на уровне **ЧУЖОЙ** информации. Совет, подсказка, слово – **ЧУЖОЕ СЛОВО** – легли в основу вашего рассуждения и вашей схемы. И вот уже вы делаете не то, что нужно, а то, что **ЗАХОТЕЛ** другой человек.

Так бывает, когда вам рассказывают гадости о других людях, – вы начинаете плохо думать о них. Но не потому, что сами посчитали так, а потому, что вам рассказали, **КАК** нужно думать. Чужую мысль (и не всегда верную) вы делаете своей, и более того – строите на основании этой мысли шаги, действия – реализуете схемы жизни.

Энергетический сброс – наиболее распространенный сброс, а также ключ сброса большинства ситуаций. Заключается он в проекции эмоции, которой нет прямого объяснения в событии.

Поясню. Начальник кричит и ругается! Если вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** совершили ошибку, то его крик и ругань – форма корректировки, оправданная и логичная (оставим пока в покое ваши чувства и принципы нравственности). Но если вы **НИЧЕГО** не совершали, то его крик и ругань не имеют отношения к вам. Вам нечего исправлять. И если вы **НАЧАЛИ** исправлять – вы начали действовать под влиянием ошибочной эмоции. Вы стали частью процесса – того процесса, из-за которого начальник орал как резаный.

Так происходит и в менее ярких ситуациях. Это называется сопереживанием. Да, мы сопереживаем родным, близким, знакомым – у них что-то происходит, и мы, зная об этом, вовлекаемся в процесс и испытываем определенные чувства.

Это «плюс» – когда схема корректная. Это «минус», когда нас используют. А вот как будет – «плюс» или «минус» – все зависит **ТОЛЬКО** от нас.

Приучили, привыкли, научились

Удобно жить, сбрасывая проблемы на окружающих. Ведь именно так мы и живем – масса людей вокруг нас решают наши проблемы. Это и власть, и полиция, и чиновники, и врачи... и так далее, и тому подобное. Мы сейчас не говорим о качестве, а о факте **ВОЗМОЖНОСТИ** – он прописан в нашем обществе, он прописан в структуре человека.

Вместе легче решать сложные проблемы. Вместе можно сделать больше. Вместе спокойнее. И это «вместе» делает нас уязвимыми для тех, кто готов не только «вместе», но и просто использовать нас в своих интересах.

В начале нашего пути – в детстве – сброс понятен и очевиден. По сути, нас приучают к тому, что мы можем сбросить (или попросить о помощи, что почти одно и то же) в том случае, когда **НЕ МОЖЕМ** сами. **НЕ МОЖЕМ – ИЛИ НЕ ХОТИМ?**

Да, вначале не можем, а потом и не хотим. Почему? – Потому что привыкли. И если наше окружение потакает этой привычке, то она укрепляется и закрепляется, формируя один из ключевых механизмов решения жизненных проблем или достижения целей.

А дальше, когда сознание уже достаточно развито, а механизмов влияния все меньше и меньше (уже нет той детской беспомощной искренности и еще на наступила старческая искренняя беспомощность), человек встает перед выбором: научиться самому решать свои проблемы или «вешать» их на других. И каждый делает свой выбор сам. И далее – одни учатся решать проблемы, другие учатся (и это целая наука) вешать или сбрасывать их на других.

Законный и незаконный сброс

Впрочем, не все виды сброса «плохи». А вернее, не все виды сброса незаконны. Ведь сантехник, который понял и решил проблему, не обделен и вполне доволен. Почему? Потому что в схеме все прозрачно. Видна проблема – определен порядок ее решения – определена компенсация за ее решение.

Но сброс, а вернее, структура того, что будет сброшено, не всегда так очевидна. И нередко тот, кто взял на себя решение проблемы – осознанно или неосознанно, не подразумевал, что будет именно так. Отказаться? Признать свою слабость и некомпетентность? – Чаще всего так люди не поступают: гордыня, высокомерие, стыд, слабость, стеснение – все это приходит к ним и не дает возможности отказаться от чужой проблемы. И буквально ЗАСТАВЛЯЕТ их нести ношу до конца. Иногда победного, но чаще – фатального.

Да, сбрасывать можно и нужно, равно как и участвовать в схемах сброса. Но только в том случае, когда все происходящее прозрачно и понятно. В ином случае это мешок, в котором может быть и кот, и свинья, и еще много-много всякой живности.

Помощи или Сброс?

Если вы внимательно читали эти строки, то, видимо, заметили, что сброс и помощь идут рука об руку. И могло показаться, что если вы начнете сторониться (опасаться) сброса, то вы не будете никому помогать. Ведь помогать – это помогать решать проблему.

Вернитесь и прочитайте еще раз: ПОМОГАТЬ решать проблему. То есть становиться частью ситуации, осознанно и продуктивно. А главное, с соблюдением полной ответственности за то, что вы делаете. И следующий фактор вам поможет более здраво принять решение.

Корысть и выгода как факторы управления

Корысть и выгода – два фактора, которые очень хорошо показывают вам, что вы получите от вовлечения в ту или иную ситуацию. Более того, схема, построенная на этих факторах, даст вам возможность в любой момент выйти из схемы: нет выгоды – нет действия.

Цинично? Вполне! А давайте подумаем над тем, что есть люди, которые «бескорыстно» помогают другим. Они «бесплатно» тратят свои силы и время на то, чтобы кому-то стало лучше.

Почему БЕСКОРЫСТНО И БЕСПЛАТНО в кавычках? – Да потому, что если они не получают плату в денежных знаках, это не значит, что они работают БЕСПЛАТНО.

Какова оплата? Кто-то уменьшает чувство вины: не помог в прошлой ситуации – помогает в этой; кому-то нравится быть значимым и важным для других людей – получает эмоциональную подпитку; кто-то считает себя «богом» – без него все умрут и пропадут.

Да, это совершенно не значит, что они так ДУМАЮТ, но именно так происходит – не важно, осознанно или неосознанно. К слову, вот такие «бессребреники», строящие не прямые и понятные, а опосредованно-эмоциональные схемы, чаще всего становятся жертвами вовлекателей.

Уловки

Помимо того, что немалое количество людей ХОЧЕТ, чтобы на них сбросили проблему, те, кто сбрасывает, нередко используют УЛОВКИ – методы манипуляции другими людьми, чтобы снизить защитный порог и сделать человека более податливыми.

В ход идет все: у кого-то старость или молодость, у кого-то сила или слабость – не важно, как вами пытаются управлять; важно, что схема УЛОВКИ ВСЕГДА ВНЕ СХЕМЫ события.

Старенькая одинокая бабушка, которую бросили ее родственники. Ей нужно помочь! – А как она жила ДО этого события? Как она воспитала своих детей, что они ее бросили? Что она делала, прежде чем дойти до такой жизни?

Нередко говорят: хотела как лучше, старалась. Но вселенной «наплевать» – потому что «лучше» не значит «правильно». А стараться – не всегда нужно.

И так в любой ситуации: если эмоции или общественные нормы становятся ключом к принятию решения – решение происходит в схеме вовлечения, но не в схеме взаимодействия.

Кто виноват?

Хорошо. Сбросили на человека проблему. Виноват ли тот, кто сбросил? – Нет. Ему позволили это сделать. Можете «вернуть»? – Возвращайте! Нет? – Вынесите урок и живите дальше.

Стоит ли сбрасывать? – По вашему усмотрению. Лучше договориться, чтобы потом не увидеть у себя в комнате возвращенные проблемы, которые вернули в одночасье. Но можно и иначе – механизм вам понятен.

Сброс – это принцип разделения составляющих ситуации, равно как и самой ситуации, построенный на общественных и природных законах. В нем нет ничего странного и ничего экстравагантного. Но только до той поры, пока вы сами не становитесь вовлеченными в схему сброса. Тогда ваше отношение к процессу может резко поменяться.

ПРИНЦИП СКУПОСТИ

Скупость известна давно, и оценка этого человеческого качества не изменилась за многие столетия. Одно народное высказывание: «Скупой платит дважды» – наводит на мысль, что данное качество не только не полезно, но даже вредно.

Впрочем, может быть, не все так однозначно? Нет, конечно; скупость – величина, ограничивающая человека и в определенной мере ставящая в зависимость. Думаю, именно из-за этого скупость является предметом исследования психологов.

Но, с другой стороны, как же выражение, немного вульгарное, но достаточно точное: «Природа не дура!»? Если природа «придумала» это человеческое качество, то в силу определенных причин.

Антиподы и общественная оценка

Если мы посмотрим на общество, то можем заметить, что у скупцов есть антиподы – люди, которых называют транжирами. Они не ограничивают себя в расходах и совершенно не задумываются над тратами. И эти люди – транжиры – также вызывают антипатию общества, порицание – несколько иного рода, но тем не менее однозначную негативную оценку.

А теперь представим следующее. Вам должны подарить подарок. И дарят два человека – один скупец, другой транжира. Как вы думаете, какой «размер» подарков вы можете ожидать?

Скорее всего – и это прогнозируемо, – скупец подарит скромный подарок, а транжира раскошелится по максимуму.

А теперь проведем свои изыскания дальше и спросим себя. Только ответим искренне! Думаю, что мне, равно как и вам, при всех факторах понравится более весомый подарок, а значит, поведение транжиры мы, в нашем частном случае, одобрим.

А теперь возьмем другой пример. Мы берем скупца с собой на рынок. Нам нужно приобрести определенное количество товаров. И если бы мы покупали товар, то итоговая сумма была бы (к примеру) 1000 рублей. А теперь используем таланты скупца – скорее

всего, и это практически однозначно, что цена будет ниже. Не важно, насколько – на 10, 20, 30 процентов, но ниже. Он сохранит вам определенное количество денег.

Вы будете рады? – Думаю, да!

Но чему? – По сути, то, чему вы радуетесь, принесла вам скупость – его скупость. А ее вроде бы нужно порицать. Или нет?

Психика или социальное устройство?

Однозначно сложно сказать, что представляет собой скупость – психическое ли это качество человека или фактор, который формируется под влиянием окружающей среды. Но можно сказать одно: скупость представляет собой инструмент взаимодействия с окружающим миром. Инструмент, качество и прок которого зависят прежде всего от умения использовать этот инструмент.

Как вы думаете, кого возьмет начальник на должность бухгалтера – транжиру или скупца? Думаю, что скупца, если не хочет, чтобы транжира пустил по миру фирму, – ведь он будет иметь доступ к финансам, и ему совершенно не важно, чьи деньги спускать на ветер.

Но это не ответ на вопрос, что представляет собой скупость, а лишь подчеркивание «достоинств» этого проявления.

Двинемся дальше.

Поступки и поведение через призму энергообмена

Поскольку скупость в большинстве случаев определяет нашу оценку того, как человек тратит деньги, обсудим, что же такое траты.

Что такое покупки? Зачем человек приобретает какие-то вещи?

Причин может быть множество, но все они укладываются в две категории, которые можно условно назвать «Надо» и «Хочу».

Надо – для жизни, для здоровья, для достижения цели. Нужно есть, чтобы не умереть с голоду. Нужно одеваться, чтобы не замерзнуть (или чтобы продемонстрировать социальное соответствие – элемент, который позволит комфортно чувствовать себя в обществе).

Хочу – не валенки (которые согреют и обеспечат минимальный комфорт), а дорогие итальянские сапоги или ботинки. Квартиру в 100 квадратных метров, а не комнатку для сна метр на два.

«Надо» оперирует важностью. «Хочу» оперирует эмоциональной составляющей, иногда важной, иногда второстепенной.

Да, позиции из категории «надо» дают человеку определенные эмоции – владение формирует превосходство, довольство, удовлетворенность. Но с точки зрения механики жизни, а тем более с точки зрения выживания, все это несущественно. Ведь так?

Именно так думает и скупец...

Эмоциональная скупость и Душевная скупость

Впрочем, помимо материальной скупости встречаются и другие определения – «эмоциональная скупость» и «душевная скупость» – определения людей, которые очень скупо (ограниченно) выражают свои эмоции и чувства, редко и весьма умеренно демонстрируют их окружающим.

Но ведь эмоции и чувства не поддаются математическому подходу, применимому в финансах?!

Почему нет? Чувства – это наши реакции на процессы окружающего мира. На ВСЕ процессы. Эмоции – это форма влияния со стороны человека на ВСЕ процессы окружающего мира. Другими словами, это инструменты, которые позволяют нам ЧУВСТВОВАТЬ мир и ВЫРАЖАТЬ свое отношение.

Но всегда ли это нужно? Или – когда это нужно? И как это нужно? Каждый решает сам, КАК ему чувствовать и как выражать эмоции. Сильно, слабо, скупо... Можно предложить множество вариантов, и самым правильным будет тот, который устраивает самого человека.

Ведь если мы перенесем человека в лес, то все это будет вообще не важно. А в обществе это важно ровно до тех пор, пока нам не нужно будет обеспечить взаимодействие с окружающим миром. И то – в том виде и размере, которые НУЖНЫ, а не которые «общественно приемлемы».

Принудительный слом скупости

Как вы, надеюсь, поняли, скупость – это индивидуальное мерило человека, его личная, субъективная для окружающих, но объективная для него лично оценка любых отношений, которые он формирует с окружающим миром.

Это его размер платы миру за то, что он готов получить. Верная эта оценка или нет? – Скажет ситуация, которая поможет это оценить. Скупой платит дважды – и... скупой просчитался. Или: скупой платит дважды – и скупой сэкономил деньги.

Можно нередко слышать, что проявления скупости пытаются изменить – исправить или, если сказать грубее и ярче, сломать – избавить человека от данной черты характера. Но зачем?

Причин может быть множество, но чаще всего причина поступка кроется в том же секторе-сегменте события, где происходит поступок. «Ломают» скупца – хотят выгоды.

Посмотрите вокруг – радио, телевидение, интернет, уличная реклама – все они кричат: КУПИ!

Что сделает транжира, услышав призыв? – Купит!

Что сделает скупец, услышав призыв? – Подумает, и если это НУЖНО, то поищет наиболее выгодные условия.

Скупость важна для человека, но пагубна для общественного устройства. Это факт, который приводит нас к выводу.

Не важно, как вас оценивают в аспекте трат и приобретений. Не важно, как, каким образом и насколько ярко вы выражаете свои чувства и эмоции. Все, абсолютно все ваши поступки определяются вами и средой поступка. Причем среда поступка важна настолько, насколько вы делаете ее важной в собственных глазах. Скупость – черта характера, которая есть у любого человека. Вы можете купить что-то за рубль, но это что-то за сто рублей вы не купите. Почему? – Видимо, потому, что ваша оценка не позволяет вам этого. Это не хорошо и не плохо – это данность. Причем не фиксированная – скупость как мерило процессов меняется вместе с условиями и обстоятельствами. Меняется естественно, вместе с миром. А любое давление – слом внутренней системы ценностей – ваших ценностей!

ПРИНЦИП СЛАБОСТИ

Слабость – состояние или поведение человека, в котором он не проявляет твердости, настойчивости, последовательности. Состояние, при котором обстоятельства, факторы и другие люди оказывают на него влияние, и, независимо от мнения, человек выставляет в приоритет желания других людей, а не свои собственные.

Слабые люди

Кажется, что слабые люди или люди, проявляющие слабость, подобны флюгеру: куда ветер события дует – туда они и показывают.

Кажется, что они несчастны – ведь кто угодно может отнять у них то, что для них важно, нужно. Может обидеть, может издеваться, может использовать слабого так, как посчитает нужным, совершенно не обращая внимания ни на мнения, ни на чувства слабого.

В общем, слабый человек – человек, которого в любой момент времени может настичь несчастье, инициированное внешним миром.

Впрочем, слабые люди могут быть слабыми не в целом, а некоторых частных аспектах – проявлениях личности, физиологических проявлениях и иных формах. То есть «слабый» не в целом, а слабый частично. Но слабый...

Слабый или сильный

Впрочем, не все так однозначно. Определению «слабый» существует определение-антагонист «сильный» – человек, обладающий противоположными слабым характеристиками. Возможно, отважный, возможно, уверенный в себе – человек, который борется с обстоятельствами.

И что получается? Получается, что в обсуждаемой нами теме есть понятие «больше» и «меньше», и определяются эти понятия прежде всего тем, что происходит вокруг человека, и тем, как на происходящее реагирует человек.

Борется – преодолевает – пытается преодолеть – Сильный.

Поддается – соглашается – не преодолевает – Слабый.

А если Сильный не преодолел, то итог его поступка ровно такой же, как и у слабого. Они оба слабые или оба сильные?

Уровни слабости

Существует три видимых уровня слабости – интеллектуальная, эмоциональная и физическая.

Интеллектуальная – это недостаточность знаний, образования, житейского или практического опыта, которая приводит к неудаче в той или иной ситуации.

Эмоциональная – это и несдержанность, и эмоциональное поведение, и действие под влиянием эмоций – поступки, совершенные из-за эмоциональных стремлений человека, а не из-за рациональности события.

Физическая слабость – недостаток сил, выносливости, недостаточный физический потенциал для решения какой-то физически ориентированной задачи.

Кажется, все просто: есть силы – сильный, нет сил – слабый. И далее по списку, а вернее, по структуре иерархии, в которой мы продолжаем жить до сих пор.

Животная иерархия

Животная иерархия подразумевает тезис: «Выживает сильнейший!» – все предельно ясно. Но оглянитесь вокруг – войдите в лес. В нем живут сильные медведи, сильные волки. А также зайцы, мыши и иные существа, которые на фоне «сильных» животных продолжают свое существование.

Тезис неверен? А может, есть и иные формы силы, которые почему-то не усматриваются за видимой слабостью?

Заяц быстро бегаёт – он СИЛЕН в этом. Мышь хорошо роет норы и прячется в них – это ее СИЛА. И так далее по списку. И теперь уже не «выживает сильный», а «выживает тот, кто сильнее в данной конкретной ситуации!»

И если слабый человек живет, и если слабых не один, не два, а миллионы, может быть, это не слабость, а нечто, что только ВЫГЛЯДИТ как слабость?

Схемы защиты и безопасности

Впрочем, для нас (для людей) такой подход не вполне актуален – общество давно создало механизмы, которые унифицировали природный принцип. И любое превалирование одного человека над другим рассматривается как минимум как злоупотребление, а как максимум как нарушение закона.

Сильный физически? – Иди в армию, в правоохранительные органы, в спорт, да хоть грузчиком!

Сильный эмоционально? – Становись актером, писателем, поэтом – рассказывай о своих впечатлениях.

Сильный интеллектуально? – Становись ученым, руководителем – реализуй свои знания на благо других людей (или на свое благо).

Да, это Сила, а мы говорим про слабость! А если говорить точнее, про аспекты слабости.

Слабость интеллектуальная? Но согласитесь, большинство спортсменов более слабы, если их сравнивать с учеными. Что далеко ходить: «Сила есть – ума не надо», – говорит нам народная мудрость.

Слабость эмоциональная? Представьте себе хирурга, патологоанатома, профессионального солдата – все они «слабы» эмоционально по сравнению с профессиональным актером. Но слабы ли?

Слабость физическая? А нужна ли большая физическая сила ученому или артисту (исключая артистов боевиков). В большинстве случаев достаточно наличия здоровья, желательно хорошего, для того чтобы реализовывать свои интересы.

Слабость как сила

И получается, что рожденный «слабым» рождается в определенных обстоятельствах влияния и с определенным выбором. Что делать? – Смотрите ниже.

- Преодоление – прикладывать усилия для того, чтобы исправить не удовлетворяющее человека положение вещей. Слаб умом (при условии, что это не патология) – учись! Слаб эмоционально – формируй свой эмоциональный ряд, развивайся, прежде всего творчески. Слаб физически – занимайся спортом! Или воспользуйся другим механизмом.

• Поиск силы или метод компенсации – принцип, который подразумевает работу с существующей сильной стороной, забыв про слабую. В коллективе обижают и придираются? Прояви чудеса коммуникабельности и найди сильных сторонников; остальное – дело техники. Глуповат? Найди хорошего советчика и слушай его. Но будь полезен – иначе зачем ему тратить на тебя время?

Вы обращали внимание, что у «слабых» боссов всегда «сильные» телохранители? Конечно! А заем слабый охранник? Верно, важно не то, что есть в человеке, а то, что он может привлечь из окружающего мира. Не обязательно быть сильным в общем и целом; достаточно быть сильными в том или так, как требует того рисунок жизни или события.

Слабый не значит слабый – призрачность видимости

Слабый – не значит слабый. Большинство женщин физически слабее большинства мужчин. Но стоит женщине проявить слабость: расплакаться, расстроиться, «признаться» в своей «слабости», как большинство мужчин приходят на помощь, начинают извиняться и суетиться вокруг слабой женщины, выполняя ее приказы (а иногда и прихоти).

Слабость управляет силой? – Нет! Сила управляет слабостью!

Сила – умение использовать свои природно-эмоциональные чары. А слабость – неумение защититься от подобного влияния.

У вас есть слабости? – Они есть у ВСЕХ! Тратить на них время, на их исправление и видоизменение – можно и нужно, но по желанию. Куда интереснее оттачивать свои сильные стороны, получая преимущества в тех областях жизни, в которых это возможно. И НИКОГДА не рассматривать проявленную по отношению к вам Слабость как таковую – в большинстве случаев это повод для того, чтобы вы проявили Силу. Впрочем, и вас никто не ограничивает проявить Слабость в обмен на Силу – особенно если сильному это нравится.

ПРИНЦИП СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА

Собственное достоинство – одна из сложнейших и важнейших категорий человеческой личности. С одной стороны, это чувство ОШИБОЧНО, с другой – ВЕРНО. И само чувство лежит между этим двумя определениями.

Собственное достоинство

Собственное достоинство – подсознательная и часто неосознанная оценка происходящего в жизни человека. Достоинство – вывод о том, что приемлемо или неприемлемо для конкретного человека: это и материальные процессы, и отношение других людей, и формы и виды поступков в отношении человека.

Вывод, который формируется не столько рассудком, сколько чувствами человека. Вывод, который схож с примеркой одежды – ощущение комфорта, удобства и эстетической привлекательности. А верен ли вывод?

Сложно сказать с первого раза. Если удобство и комфорт – понятия личные, то эстетическая привлекательность – общественное. В этот момент возникает компромисс, а еще чаще – конфликт, который приходится как-то разрешать.

Чувства в помощь?

Как вы поняли, собственное достоинство опирается прежде всего на чувства человека – на то, как человек ощущает себя в той или иной жизненной ситуации. Настолько ли важны чувства и насколько они правы?

На этот вопрос почти невозможно ответить. Чувства – величина личная и объективная, и единственным мериллом, которое хоть как-то может подсказать человеку и дать возможную корректировку, является СРАВНЕНИЕ внутренней и внешней реакции.

Внутренние требования к миру – ваши требования, просьбы, пожелания и стремления.

Внешние соответствия – то, что окружающий мир предоставляет вам в контексте ваших требований.

Диссонанс или гармония?

Диссонанс между внутренним посылом и внешней реакцией является одной из начальных оценок, которой можно воспользоваться для корректировки своего ВНУТРЕННЕГО посыла (и, как следствие, своей шкалы чувств и мироощущения).

А почему внутреннего? Почему не внешнего?! Сможете «переубедить» мир в том, что он не прав? – Замечательно! И тогда вы сможете действительно считать, что обрели гармонию в проявлениях. А если не смогли «переубедить» или «заставить» мир быть другим? Смириться? – Скорее всего, нет! А вот провести корректировку своей оценочной базы стоит.

По сути, в понятии «собственное достоинство» вам всегда придется жить в компромиссе между своим отношением к себе и отношением мира к вам. Но не только жить – сравнивать и анализировать диссонирующие и гармонизирующие процессы.

Сравнивать всегда?

На начальном этапе – этапе становления совокупного внутреннего чувства Собственного достоинства – да! Да, поскольку чувство собственного достоинства многогранно и крайне полезно – оно как парус, который позволяет вашей личности двигаться в окружающем мире.

Но умение, навыки и качество управления этим парусом – величина, которая формируется из двух факторов: вашего умения управлять парусом и влияния ветра, который наполняет паруса.

Каждый раз, когда ваше мнение сталкивается с солидарным или протестным мнением окружающего мира, вам придется искать **ВЕРНЫЙ** ответ на вопрос: кто прав?

Вывод

Вывод из сравнения – то, что является вашей собственностью и не подлежит обсуждению. «Мир прогнетесь под вас» или «вы прогнетесь под мир» – на эту дилемму вам придется искать ответ

самостоятельно. В этом вам поможет и чувство собственного достоинства, и здравый смысл, который поможет сформировать осознанную оценку происходящего.

А что, если оценка не верна? Ошибка оценки приведет к фиаско в событии – мир отреагирует на ошибочное поведение и ДОКАЗАТЕЛЬНО покажет вам, правы вы или нет. Но остается самое сложное – ваше СОГЛАСИЕ или НЕСОГЛАСИЕ с выводом.

Мир вокруг вас

Может ли мир вокруг вас ошибаться в своем выводе? – Нет! Ошибаться могут люди, живущие в этом мире. И ваша задача – если вы хотите сохранить собственное достоинство и рассудок, – разделить внешний отклик на ваше поведение на составляющие: на отклик СОБЫТИЯ и отклик ОБЩЕСТВА.

Люди реагируют так же, как и вы, – опираются на собственное суждение, эмоции и чувства. На все эти формы можно повлиять. Но мир – иной: он беспристрастен, поскольку реализует не свое мнение, а бытийный или природный механизм, который скрыт в нем.

Мне не нравится, что мой дом снес торнадо! – Сочувствуем, но вот только торнадо – факт события, которое возникло не на основании того, достойны вы или нет, а на основании природного состояния среды.

Мне не нравится, что меня оштрафовали на работе! – А вот это мнение общества, которое вы можете оспорить, можете быть не согласны с таким выводом и можете не менять свое отношение, если хотите.

Хотите

Мы опять возвращаемся к этому вопросу – чего мы ХОТИМ и чего не ХОТИМ от окружающего мира. Но все мы прекрасно понимаем, что наши желания часто эфемерны, абстрактны, эгоистичны. Но это наши желания, которые становятся локомотивом наших поступков и стремлений. И только поступок может стать корректирующей, но не основополагающей составляющей нашей оценки – оценки того, что мы достойны и чего не достойны.

Собственное достоинство – величина, которая нужна для построения взаимоотношений с окружающим миром – миром людей. Но в то же самое время величина, которая сильно мешает восприятию обстоятельств, на которые невозможно повлиять. Более того – обстоятельств, на которые не нужно влиять. В них нет вашей оценки, предвзятости или эмоций – они механические и беспристрастные. И применение чувства собственного достоинства по отношению к этому вопросу неминуемо приведет к общему сбою нашего восприятия процессов окружающего мира. Нужно ли это вам?

Вы достойны ровно того, что имеете. Отношение людей к вам такое, какое вы заслужили. Не нравится первое и не согласны со вторым? – Голос вашего чувства собственного достоинства высказался. Что делать? – Изменить себя, повлиять на мир, изменить требования? Все, что угодно! Это ВАШ мир и ВАШ голос, который «диктует» вам свои пожелания (требования). Хотите – можете прислушаться. Не хотите – можете «заткнуть». Главное, на каждое из этих действий найдите обоснование или ответ на вопрос: а может быть, он прав?

ПРИНЦИП СТЕСНИТЕЛЬНОСТИ

Мы испытываем стеснение и неловкость гораздо чаще, чем можем это осознать, поскольку само влияние стеснительности затрагивает не только осознанную, но и неосознанную часть нашего поведения, влияя и на поведение, и на эмоции, и на оценку происходящего.

И зачем только природа придумала такой инструмент? Инструмент, под влиянием которого человек не может вести себя искренне! Не может признаться в своих чувствах! Не может продемонстрировать свою истинную природу! Не может быть самим собой! Или все-таки может?

Оценка поступка

Прежде чем совершить тот или иной поступок, мы планируем – мы пытаемся оценить и сформировать свой план действий и наложить его на тот рисунок события, с которым мы сталкиваемся. Подобное поведение ничем не отличается от простого рецепта приготовления блюда – взять нужные ингредиенты и верно их использовать.

В реальной жизни все то же самое. Все, кроме так называемого фактора «обратной связи». Как проверить, сварилась ли картошка? – Проткнуть ее ножом или вилкой и в зависимости от ощущений сделать вывод. А как проверить, пожарилось ли мясо? – Надрезать и посмотреть цвет внутри куска. Но что, если мы говорим не о физических объектах, или, вернее, не об объектах, которые обладают простыми физическими свойствами и обратную связь от которых получить гораздо сложнее? Как быть в таком случае?

Я думаю, вы поняли, что я веду речь о людях и об их чувствах – реакциях на ваши слова, поступки, поведение. Мы не можем сделать то же, что делаем с едой, и должны довольствоваться только внешними признаками, внутренним ощущением и собственной интуицией.

Псевдоэмпатия

Именно в этот момент времени – в момент, когда мы пытаемся получить как можно больше информации о внутреннем состоянии человека, нам на помощь приходит эмпатия или псевдоэмпатия, которая «рассказывает» нам о том, что происходит с человеком.

Почему эмпатия с приставкой «псевдо-»? Почему присутствует определенный скепсис в отношении данного определения? Наверное, потому, что ФАКТИЧЕСКИ подобного явления не существует.

Возьмем простой пример: человек ест яблоко, и вы, глядя на него, ощущаете его вкус и запах. В силу каких причин вы смогли это сделать? – В силу того, что вы уже ели яблоко и в состоянии ВСПОМНИТЬ его вкус на основании воспоминаний. Но не на основании данных, которые вы незримо получили от человека.

Продолжим пример, но перенесем его в плоскость «неизвестного». Человек ест улитку. Вы ощущаете ее вкус? – Маловероятно, если, конечно, вы не пробовали этот продукт ранее. Можете ли вы, сделав усилие, все-таки заставить себя ощутить вкус? – Скорее всего, у вас ничего не получится. И не потому, что вы ограничены, а потому, что человек ограничен – он может воспроизвести (осознанно или неосознанно) лишь то, с чем хоть раз сталкивался, и ровно в том объеме, в котором знаком с проявлением.

Посему описанное не является эмпатией, но лишь имитацией данного явления.

Восприятие – Ощущение

Впрочем, не все так плохо. Мы действительно в состоянии ОЩУЩАТЬ некоторые реакции людей – чувства, переживания, волнения, радости и печали. Но ОЩУЩАТЬ не так, как это реально происходит в сердцах людей, а так, как это происходит в нас самих.

Получая визуальную и информационную картинку, мы воспроизводим в себе эти образы. Как телевизор – он не показывает нам изображения «от себя»; он получил сигнал – набор кодов, которые потом трансформировал в образы.

А как вы думаете, сможет ли телевизор расшифровать коды, которые не прописаны в нем? Например, в свое время существовало несколько форматов передачи визуальной информации – PAL,

SECAM, NTSC. Они обладали схожими, но вместе с тем и отличающимися принципами обработки видеосигнала. И были телевизоры, настроенные только на один формат. Как вы думаете, могли телевизор, настроенный только на один формат, воспроизвести другие? – Конечно, нет!

Так и нашими чувствами: они могут «воспроизвести» внешний источник сигнала – реакции и поступки людей – ТОЛЬКО через призму своих данных и наработок.

Другими словами, мы чувствуем не другого человека, а свои чувства в контексте восприятия другого человека.

Кажется, какая разница – мы чувствуем или мы ощущаем? Большая! Чувства – личные, ощущения – сторонние. И если чувствами мы можем управлять, то ощущениями – нет! Они чужие!

Шаг в сторону стеснения

Как только мы начинаем «путать» наши чувства и сторонние ощущения, которые нам были транслированы из окружающего мира, возникает микроконфликт. Почему? – Потому что между НАШИМ и ЧУЖИМ есть разница. Да, она может быть незначительна, но она есть.

Предположим, вы почувствовали 80 единиц ситуации. А ощутили 85 единиц (как за счет эмоций передачи, так и за счет иных вспомогательных факторов). Разница составила 5 единиц – 5 единиц неопознанной, неосознанной или неидентифицируемой информации. Что с ней будет? – Она ощутится как легкий дискомфорт, который быстро пройдет.

Дискомфорт будет вызван тем, что мы не смогли «переварить» всю энергию ситуации, и «осадок» в 5 единиц потребует от нас определенных усилий по перевариванию, идентификации или просто хранению в своем сознании или подсознании.

А теперь представьте, что разница не в 5, а в 500 единиц. Например, в ситуации, когда молодой человек хочет сделать предложение девушке. Его желания и чувства должны быть соотнесены с ее желаниями и чувствами. Но событие еще НЕ ПРОИЗОШЛО – и, следовательно, РАСЧЕТ события не может быть осуществлен.

И тут на «помощь» приходит эмпатия, выдавая БУДУЩИЙ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. Согласитесь, вероятность того, что оценка верна на 100%, просто не реальна. И чем больше расхождение от 100%, тем больший диссонанс вычитания вы получите. Более того, он усилится за счет ЛИЧНОЙ адаптации ощущения – вы увидите ситуацию своими глазами, но не ее.

Ступор

Стеснение – это внутренний тормоз, который включается в тот момент, когда человек не может верно оценить и ощутить происходящее.

Певец первый раз выходит на сцену. Он испытывает волнение, переживание, стеснение, неловкость. Но когда он выходит на сцену в сотый или тысячный раз, ничего подобного нет и в помине. Почему? – А потому что он ЗНАЕТ, что будет дальше. И даже если он неправ на 100%, размер его ошибки не так велик, поскольку база оценки не позволяет ему сильно ошибаться.

Стеснение – это тормозящий фактор, который говорит нам о том, что между нашим ЖЕЛАНИЕМ и тем, как оно будет реализовано, существует разница. Разница ВОЗМОЖНОСТИ и разница РЕАЛЬНОСТИ.

Разница Возможности – по сути, просто самообман. Мы ЗНАЕМ, чем закончится ситуация, и мы ОСОЗНАЕМ, что мы движемся к ошибке. И ступор-стеснение представляет собой естественную реакцию – демонстрацию данного состояния.

Разница Реальности сложнее, поскольку она базируется не на том, что есть, а на том, что хочется – то есть ее нет на самом деле. Нечего оценивать, и нет возможности делать вывод. Но наш организм, видя и считывая эту разницу, сигнализирует о том, что есть различие и что-то нужно менять. Немного подло, но так оно и есть.

Что делать со стеснением?

Я думаю, вы поняли, что стеснение – это не то, с чем нужно что-то делать. Стеснение сродни предчувствию – явному или наду-

манному. Стеснение останавливает ваш посыл ВЕРНО, базируясь на очевидных данных (пусть и неосознанных), или ОШИБОЧНО, сплетаясь со страхами и предположениями.

Почему со страхами? – Помните разницу в вычитании? 5,10, 500 единиц ТАЙНЫ – что с ними будет делать наше подсознание? К сожалению – только одно! Оно переведет это в мрак наших страхов, опасений, заблуждений – в область, которую мы не контролируем.

Стесняетесь? – Можете РЕАЛЬНО доказать, что стеснение, как форма управления, оправдана? Если НЕТ – усилием воли перешагните через этот порог и попробуйте найти ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.

Как найти доказательства тому, что еще не возникло? – Верно! Реализовать схему и увидеть, как все на самом деле.

Легко сказать, да сложно сделать? – Да, но только на начальном этапе. Ведь каждый ваш шаг – это обучение своего подсознания, сплетенного с миром ваших чувств. И чем больше вы будете ему (подсознанию) и себе (осознанности) предоставлять данных, тем выше станет качество его работы (и тем меньше вы будете испытывать неоправданные стеснительные позывы).

ПРИНЦИП УНЫНИЯ

Уныние – состояние апатии и подавленности, вследствие которой человек не в состоянии быть активным членом общества или реализовывать какие-либо общественные процессы. Человек погружен в себя, в свои мысли, порождающие кратковременную или длительную безысходность.

Судя по описанию, состояние крайне пагубное и никак не позитивное, но тем не менее существующее в природе человека и участвующее (или, скорее, не участвующее) во множестве человеческих процессов.

Осознанность бессильна

Первое, с чем сталкивается человек, находящийся в состоянии уныния, равно как и тот, кто со стороны наблюдает за этим человеком, это отсутствие прямой связи между жизненными ситуациями и фактической реакцией на эти ситуации.

Если говорить проще, размер жизненных проблем и невзгод не пропорционален тем эмоциям, которые испытывает человек. Все не так плохо – фактически не так плохо, как воспринимается человеком.

Но тем не менее Мир чувств и Подсознание не согласны с тем, что «все хорошо», и вгоняют человека в состояние уныния, лишая его возможности реализовать свой жизненный потенциал и что-либо делать.

Осознанность как механизм оценки Уныния, по крайней мере на начальный момент времени, не дает возможности увидеть и осознать факторы, которые привели к данному состоянию.

Неосознанное активно

Поскольку осознанность бессильна в оценке происходящего, резонно предположить, что основное влияние на ситуацию оказывает неосознанное восприятие мира – то, что чувствует и ощущает человек в данный момент времени.

Но чувствует и ощущает он не просто так: его чувства – это внутренний багаж оценки, который анализирует (неосознанно, но анализирует) тот поток данных, который идет из окружающего мира – СО ВСЕХ его слоев.

Другими словами, Уныние – это ВЫВОД, который человек делает неосознанно, СЧИТАЯ, что настоящее ХУЖЕ, чем он хочет. Почему хуже? – Да потому, что если бы оно было лучше, человек, все так же неосознанно, испытывал бы подъем оптимизма, находился бы в приподнятом эмоциональном настроении.

Да, реакции наших чувств, если их не детализировать, можно уложить в три категории: Возбужденное, Нормальное и Подавленное, каждое из которых создает определенный вектор внутренней мотивации.

Ошибочность восприятия или...

Первое, на что хочется обратить внимание (к чему подталкивает нас осознанность и здравый смысл), – это то, что человек ошибается в восприятии реальности. Действительно, если логика и здравый смысл говорят, что «все хорошо», то подсознание вместе с неосознанностью противоречат этим выводам. Кто не прав? – Подсознание! Почему такой вывод? – Потому что очевидное, фактическое и видимое будет всегда в приоритете, когда дело касается реальных процессов.

Станет ли человеку лучше от таких выводов? – Маловероятно! Прежде всего потому, что на чашах весов, сравнивающих осознанное и неосознанное, почти не изменится ситуация. Неосознанное сохранит свое «количество», а осознанное после мозгового штурма станет лишь более структурированным. Другими словами, в попытке усилить логическую составляющую произойдут качественные изменения, но они не помогут увеличить его количество или уменьшить количество неосознанного.

Но если ошибка присутствует?!

В этом вопросе ключевой фразой является слово «ЕСЛИ», предполагающее как наличие такой ошибки, так и ее влияние. Но «если» – это не только «да», это еще и «нет».

Разговор со своим подсознанием

Чтобы понять, о чем говорит состояние уныния, нужно разговаривать с ним – не отрицать, не критиковать и не забывать это чувство. А попытаться из неосознанного, но вполне ощутимого сделать осознанное и внятное.

Да, такой разговор не прост – не прост потому, что «список претензий» не написан. Он как в тумане – лишь ощутим, но фактически не проявлен. И тут на помощь придет метод детализации чувств.

Наши чувства – ВСЕ наши чувства – это оценочные ощущения различных процессов нашего мира. Но мир большой, и процессов множество. Где искать эти процессы? – Проще всего провести анализ по сетке 12 Астрологических Домов, рассортировав свои ощущения сообразно Домам- процессам.

Можно пойти прямым путем – называя Дом и описывая процессы в нем, ощущать внутренний отклик. Так сказать, «методом научного тыка».

Можно обратным: попытаться ощутить составляющую состояния и понять ее окраску, вид и качество – попытаться найти ей место в одном из 12 Домов.

Не важно, какой метод будет использован – это не имеет значения; важно, что таким образом вы попытаетесь вступить в диалог с состоянием-подсознанием, сделав первый и важный шаг к исследованию уныния.

Пассивность

Помимо попытки вступить в диалог со своим состоянием, а вернее, с факторами, которые его порождают, необходимо выполнить еще одно условие, которое является обязательным для данного случая – сохранять Пассивность.

Да, именно Пассивности требует Уныние – предлагая или предполагая остановку деятельности человека во всех аспектах его жизни. Вернее, не во всех, а в тех, что требуют внимания. Но поскольку диалог только начался и не все аспекты-Дома известны, то проще и эффективнее будет «замереть» везде, чтобы не усугублять состояние.

Не нужно бояться пассивности, во всяком случае, на этапе осознания происходящего. Ведь если перевести процесс в физическую форму – задать физический аналог события, то все будет проще.

Например, физически вы забрели в болото. И чем дальше вы идете по болоту, тем сильнее и сильнее опасение, что вы из него не выберетесь. Более того, вы можете наступить «не туда» и утонуть! Согласитесь, что лучше взять паузу. По крайней мере вы сможете оглядеться и понять, куда вам идти.

Пассивность как индикатор

Помимо того, что пассивность играет роль якоря-страховки – создает помехи в «неправильном» движении, она выполняет еще одну важную функцию – становится индикатором «правильности» выводов.

Каким образом? А представьте, что пассивность – это форма «не хочу» капризного ребенка, которого невозможно силой заставить что-либо делать. Вы тянете его за руку – он упирается. Как сделать так, чтобы он вас услышал? Вступить в диалог: предложить то, что ему нужно, или то, что он хочет. Он перестанет упираться!

То же самое с пассивностью – как только вы найдете верный вывод, верную оценку события или явления в одном из 12 Домов, «ребенок»-пассивность перестанет мешать вам. Ведь помеха в виде пассивности – это стремление остановить вас в вашем движении по болоту.

И чем больше верных выводов вы сделаете, чем больше «разгрузите» чашу весов неосознанной оценки происходящего, тем легче вам будет.

Не хочу, не буду, не умею!

Такие фразы тоже можно услышать от человека, находящегося в состоянии уныния. С одной стороны, он пассивен, с другой – агрессивен: ему «уютно» и «комфортно» в нынешнем состоянии. Он залез в болото и не хочет вылезать оттуда. Что делать?

Первое, что можно сделать, – это снизить напряженность в ситуации. Вы его тянете из болота – вы прикладываете усилия, тем самым дополняя энергию ситуации. А значит, ситуация вместо

облегчения становится тяжелее. Так что, сказав о шансе, оставьте человека один на один с самим собой – рано или поздно (если ситуация терпит) он воспользуется этим шансом.

Второе – работа с предпосылками или, другими словами, работа с фактическими проявлениями. Можно наугад вылавливать процессы-Дома, а можно подождать отклика от человека – ситуацию, которая покажет, в каком Доме стоит проводить работу. Это признак готовности, с которым можно и нужно работать.

И только так – без давления и агрессии, спокойно, пошагово, контролируя процесс.

Уныние – это сигнал от нашего внутреннего мира о том, что «что-то пошло не так». Он, наш мир, не может рассказать в деталях, что не так и что с этим делать. Это может сделать тот, кто попал в это состояние. И даже внешняя помощь, особенно оказанная некорректно, не поможет человеку, а чаще всего лишь усугубит состояние. И ваша задача – «выслушать» уныние и прийти к понятному и взвешенному компромиссу.

ПРИНЦИП УПРЯМСТВА

Упрямство – одна из ярких черт характера, демонстрирующих превосходство своего мнения над мнениями других людей. И не только демонстрирующих, а и реализуемых или удерживающих позицию, несмотря на мнение других людей.

С упрямцем сложно договориться. Но сложно только в том случае, если он проявляет упрямство. А так бывает не всегда.

Собственное мнение

Человек имеет право на собственное мнение – даже если это мнение отличается от мнения общества, в котором находится человек. Причем (и это очень важно подчеркнуть) понятие «мнение» не подразумевает действий или поступков – в начале процесса. Человек только говорит: «Я считаю, что должно быть так, и никак иначе!» И даже мнение, высказанное неуверенно и не слишком хорошо детализированное, – это тоже мнение, просто определенного качества и вида.

Что ж, с его правом никто не поспорит. Наверное. И только до тех пор, пока ваши интересы не пересекутся. Вам будет нужно одно, ему другое – и все это будет происходить в одной точке события. И что тогда? В суд – в прямом или переносном смысле этого слова.

Да, именно гражданский суд – это сборище «упрямцев», каждый из которых доказывает свою правоту перед оппонентом. Да, эти упрямцы опираются на Законы. Но Законы, несмотря на всеохватность и обширность, представляют собой усредненную точку зрения общества на тот или иной процесс.

Вспомните слова Галилея: «И все-таки она вертится!» – после которых он был осужден инквизицией. Казалось бы, отойди в сторону, не рискуй жизнью, пойдя на компромисс! Но нет! Он как яркий представитель упрямцев настаивал на своем – и оказался прав!

Впрочем, прав, но мертв. Так что же важнее? Собственное мнение или жизнь, свобода, здоровье?

Я и они

Говоря об обществе, мы говорим о мире в целом – о его интересах, стремлениях и требованиях. Они усреднены – они универсальны в данный момент времени – они помогают человеку спокойно жить и спокойно творить. Законы – основа стабильного существования.

Так, Законы физики, как величина неизменная в данный момент времени, позволяют нам прогнозировать массу процессов, начиная от уборки и заканчивая строительством. Но в среде Законов общества, состоящих из правил, норм, а главное, человеческих эмоций и суждений, все не так радужно. Но и здесь человечество стремится к стабильности.

Упрямец – чаще всего тот, кто идет против этих законов в малом (узком или ближнем кругу) или большом (общественном круге). Он не согласен с тем, что и как происходит. Но может быть (если вспомнить Галилея), он прав?

Мир, а вернее, «узкий» или «ближний» круг, неотделим от человека. Если вспомнить структуру 12 Астрологических Домов, то можно говорить о том, что сам человек в этой структуре представлен весьма ограничено. А Дома, которые можно однозначно соотнести с Личностью человека, являются контактными, то есть существуют для взаимодействия с окружающим миром.

Вспомните: Дом Личности – впечатление, которое оказывает человек. Мораль – нормы и методы оценки поступков. И даже Дом Здоровья, такой индивидуальный, тесно связан с окружающим миром (во всяком случае, у большинства индивидуумов): здоров – можешь быть полезен обществу. Болен – иди ко врачу – ищи помощи у общества. И даже обычная покупка таблеток в аптеке – получение помощи от общества.

Так как же быть? Стоит ли учитывать мнение общества?

Думаю, на этот вопрос каждый ответит сам. И ответит, основываясь на побудителях, о которых мы поговорим далее.

Побудители

Причин упрямства может быть множество. И все это множество – ключ к пониманию мотивации человека и собственной мотивации. Давайте посмотрим на основные побудители.

Знание (или мнение): этот побудитель еще можно назвать «побудителем Галилея», который точно знал (мог доказать или обосновать свою правоту). Так и у большинства упрямец – они ЗНАЮТ и стремятся доказать свое мнение.

Выгода: к сожалению, от этого побудителя никуда не деться – человек, отстаивая свои интересы, стремится получить выгоду. Иногда она фактическая, иногда эмоциональная, и чаще всего связана с фразой: «Я же был прав!».

Компенсация – поступок, на котором настаивает упрямец (или его бездействие в каком-либо процессе); суть компенсации в сюжете. Чаще всего этот побудитель движет человеком в ситуации «наведения порядка» или мести, когда нужно или хочется привести процесс к желаемому и понятному знаменателю.

Ощущение – редкое, но распространенное качество, которое иногда называют чутьем или предвидением. Человек ОЩУЩАЕТ правоту, но, к сожалению, доказать этого пока не может.

Итак, перечислив все основные побудители, мы можем прийти к первому и главному выводу: упрямец считает, что его точка зрения превалирует над остальными, и не собирается считаться ни с кем. Зачем?

В этот момент начинается эволюция

Эволюция – процесс, который протекает постоянно на протяжении всего существования человека. Он начался с «сотворения мира» или с момента возникновения первого человекообразного – не суть важно. А важно то, что человечество на протяжении всей своей истории, прямо или косвенно, старается сделать человека лучше, мир вокруг него – эффективней, а среду обитания – более удобной для дальнейшего существования (развития).

В процессе эволюции старое «отмирает», а новое возникает как форма данности. И то, что вчера было революционно-эволюционным, – сегодня уже норма. Но если в ситуации, где мнение, суждение и оценка человека не важны, эволюция происходит автоматически, то в процессах, на которые влияет общество – мнением, суждением и эмоциями, – трансформация невозможна без конфликта.

Предположим, есть два мнения. Одно «новое», другое «старое». Нужно совершить поступок, основываясь только на ОДНОМ мнении. На каком? Консерваторы предпочитают старое и проверенное, реформаторы готовы к творческому эксперименту.

Кому нужно уступить? Кто должен НЕ УПРЯМИТЬСЯ и отойти в сторону?

Ответ не очевиден, поскольку мы не знаем качеств постулатов и не можем оценить их в действии. А как быть? – УПРЯМИТЬСЯ!

Отстаивать свою точку зрения до последнего. Не устояла? – Значит «слаба», и есть более сильная реальность. Победила – стала прецедентом – основой для дальнейших шагов.

Упрямец (в этом случае, как и во многих других, это участник события, которое можно описать как «в споре рождается истина») – это участник спора. Он стремится доказать свою правоту – свой взгляд на мир и на то, что в нем происходит.

Страдание или среда обитания?

Нередко можно слышать о том, что от упрямства какого-то человек страдают его родные, близкие, знакомые.

Предположим, у вас есть старый шкаф. Он скрипит, он неудобен, но он чем-то вам дорог. Вы, смотря на него, каждый раз мысленно взвешиваете доводы «за» и «против»: оставить или выбросить. И пока в этом балансе сил «за» больше, чем «против», шкаф будет стоять.

Пока упрямец вас устраивает больше, чем не устраивает, он будет частью вашей жизни. А как только баланс сил переместится в сторону тотального дискомфорта, вы непременно примете решение.

Что, разорвать отношения с упрямцем? – Да, если вам это нужно. Впрочем, и ему нужно – вы дадите ему сигнал о том, что вы не готовы так жить. И тогда его весы оценки вступят в действие: он будет вынужден выбирать – продолжать свое поведение или изменить его, чтобы сохранить вас.

А если выберет СЕБЯ? – Значит, выберет не вас. И выберет, потому что это его ПРАВО. Равно как и ваше право – жить так, как вы этого хотите.

Среда обитания упрянца – это среда оценки его поведения, задумывается он над этим или нет. И реакция среды – это демонстрация того, как к нему, а вернее, к его поступкам относятся другие люди.

Хотите страдать? – Страдайте! Не хотите – не страдайте! Выбор прост – прост в голове, а в реальности все сложнее.

Детство, юношество, зрелость

В зависимости от возраста уровень и качество упрямства меняются. В детстве оно более эмоциональное. В юности – более максималистское. В зрелые годы – прагматичное и практичное. Меняется образ или вид упрямства, но не меняется его суть – стремление отстоять свое мнение или свою точку зрения.

И здесь самым важным моментом является понятие «оборотной стороны мнения».

Предположим, упрямец на чем-то настаивает. Докажи! Покажи, что ты прав, и я соглашусь!

Большинство видов упрямства разбивается об эту фразу. И что это значит? А значит лишь то, что перед вами не упрямец, а скандалист, болтун или просто провокатор. Упрямец отступит только в одном случае: база его оценки – причина его упрямства – была трансформирована; он нашел новые доводы и новые объяснения – по сути, он признал свою неправоту.

Итак. Упрямство – форма отстаивания своего мнения, своей оценки. Оно помогает человеку и всему человечеству расти и развиваться. Оно помогает достигать более высокого качества жизни. И да, оно имеет побочные эффекты в виде конфликтов. Но трансформация возможна лишь через конфликт – таков закон природы.

ПРИНЦИП УСПЕХА

Успех – обладание, получение, достижение какого-либо события в физическом мире, которое дает нам чувство превосходства если не над другими людьми, то над собой «вчера» или «позавчера».

Бегун пробежал дистанцию быстрее всех. Он победил! Он достиг успеха! Сегодня? – Нет, скорее, вчера, когда тренировался, или позавчера, когда пришел в секцию бега. А может, ещё раньше, когда соблюдал советы родителей, ел манную кашу и стал сильным и крепким? А может, и не он, а родители и иные родственники, которые из поколения в поколение совершенствовали этот физический навык и развили его в родовой цепочке?

Все может быть. Но ВСЕ бывает лишь потому, что этому всегда ПРЕДШЕСТВУЕТ что-то, что формируется в ИТОГОВУЮ оценку, которую мы назвали УСПЕХОМ.

Быть или казаться?

Все мы в той или иной степени хотим быть успешными. Успешность – это то, что делает нас исключительными в собственных глазах или в глазах других людей. Но зачем нам это нужно?

Ответ прост: успех – как итог и как завершение какого-либо процесса – сопровождается положительной эмоцией. Эмоцией, которая ДОКАЗЫВАЕТ нам, что мы все сделали правильно.

Сделал верно – получи пряник. Сделал ошибку – получи кнут. Этот механизм сопровождает нас от рождения на протяжении всей жизни. Но в этом механизме есть элемент, который нередко забывается людьми: КТО дает пряник и КТО бьет кнутом?

Наверное, это самые сложные вопросы в теме Успеха, но вместе с тем самые показательные. Ведь если ВЫ САМИ вознаграждаете себя за достижения, то вы САМИ определяете их вид, форму и качество. Но если пряники и кнуты «раздает» мир вокруг вас, то уже не вы, а мир (люди и обстоятельства) становится мерилом вашего

успеха. Или погонщиком лошади, которая везет телегу с оценщиками-арбитрами?

И вот уже не так важно, что вы сделали на самом деле, а важно, КАК ваши действия будут оценены кем-то со стороны.

И вот уже не так важно быть, а важно казаться успешным, даже если это не так, – окружающие верят, и это главное!

Признаки Успеха

Если вы спросите у окружающих вас людей, как выглядит успешный человек, то, скорее всего, получите какую-то абстрактную картину, состоящую из описания внешнего вида человека (одежда, цвет кожи, общий облик) и имущественно-материальных ценностей, которыми он должен обладать (дом, машина, работа и т.д.). Возможно, кто-то добавит к этому личную жизнь (брак, дети) – и на этом оценка закончится.

И что самое важное – оценка вполне разумная, но несколько усредненная. Так, как если бы мы пытались создать образ некоего ИДЕАЛЬНОГО животного, который обладает ВСЕМИ положительными качествами всех животных. Вряд ли вы сможете найти такого. Но создать, в иллюзии-воображении, – да сколько угодно!

Так и с признаками успеха – их можно создать фактически или иллюзорно, но при этом не факт, что все они смогут ужиться в одном человеке. И что тогда? Нет успеха?

Нет! – Всего лишь нет какого-то «доказательства» того, что вы успешны.

А кому нужны доказательства?

Доказательства в сравнении

Доказательства, которые мы используем и которые мы представляем другим людям, – сравнительные. Они являются ВЫВОДАМИ из внешней оценки – чем и как владеют окружающие люди, и внутренней оценки – нашим ощущением собственных сил, возможностей и потенциала.

С одной стороны, можно сказать, что «внешний мир» нам не нужен для оценки своего потенциала. Но с другой стороны, внешний мир крайне полезен – он выполняет функцию раздражителя или

локомотива (кому что нравится), побуждает нас стремиться к тем же или подобным результатам в жизни.

Обратите внимание на виды спорта. Их можно разделить на две группы – группы прямого конфликта и группы опосредованного конфликта. Прямой конфликт – схватка, по результатам которой определяется победитель. Это шахматы, бокс, футбол и т.д. Опосредованный – там, где нет прямого противостояния между участниками: тяжелая атлетика, фигурное катание, прыжки в длину и т.д., то есть те виды спорта, где оценка, а не прямая конфронтация выявляет победителя.

Именно в этих категориях мыслит большинство людей – категориях схватки и категориях оценки; именно они позволяют оценить БОЛЕЕ или МЕНЕЕ успешного участника.

Что нужно лично вам?

Впрочем, есть те, кто к спорту относятся холодно. Но перестают ли они состязаться в «битве за успех»? – Скорее всего, нет, поскольку сравнивают себя с чем-то, что происходит в окружающем мире.

И это ни хорошо, ни плохо. Это данность, с которой нам придется жить. Но вместе с тем данность, которая требует внимательного отношения к своим поступкам. Не все, к чему стремятся ваши «конкуренты», нужно именно вам, и не все, чем обладают ваши «конкуренты», вам доступно в том виде, в котором доступно им.

Имеете и можете

Мы от рождения и от образования (фактического или практического) имеем определенные навыки. Все они, равно как и наше умелое распоряжение этими навыками, позволяют нам достигать каких-то целей или, если использовать аналогию спорта, участвовать в тех или иных видах спорта.

Но всегда ли мы верно выбираем те виды спорта, в которых можем участвовать? – Далеко не всегда. Рожденный фигуристом пытается найти себя в хоккее. И помимо того что совершает стра-

тегическую ошибку, путая виды спорта (конфликтный и опосредованный), так еще и пытается реализовать физический потенциал в секторе, где этого потенциала требуется в разы больше, чем может его организм.

Что же, не ставить перед собой сверхзадачи? – Почему?! Ставить! Но соотносить РЕАЛЬНЫЕ возможности (или потенциально-реальные возможности) с задачей. Как писал классик: «Рожденный ползать летать не может», – только если на самолете...

Успех как критерий

Успех как критерий оценки – крайне полезная величина; как поощрение, которое получает животное в цирке, успешно выполнившее какой-то трюк.

Животное в цирке?.. Поощрение?.. – Неприятно?!

Наверное. Но в то же самое время я волен использовать любую форму оценки, которая поможет мне продемонстрировать ситуацию. Хотите использовать иную форму? – Пожалуйста – главное, чтобы форма позволяла давать оценку не сравнения обладания, а реального обладания чем-либо.

Что значит «реальное обладание» и «сравнение обладания»? – То же, что и разница между тем, что вы имеете в реальной жизни, что вам действительно нужно, и тем, в чем вы и мир вокруг вас убедили вас в этом.

Если то, чем вы обладаете или собираетесь обладать, дает вам ФАКТИЧЕСКОЕ преимущество перед самим собой «вчерашним» – вы сегодня более успешны, чем вчера. Но если это преимущество перед кем-то, и оно не дало ничего фактического – то вы достигли цели (равно как и потратили силы на борьбу с собственной иллюзией).

А что дальше? – Дальше – больше: ваш мир может быть ровно таким, каким вы хотите его сделать на основании двух критериев – ВОЗМОЖНОСТЕЙ сейчас и ПОЛЬЗЫ в момент реализации. Все иное – выброшенные силы, средства, деньги, эмоции – все, что не позволит вам почувствовать себя УСПЕШНЫМ, а лишь победившим кем-то созданную мечту.

В погоне за Успехом или в стремлении к Успеху не забывайте о том, что Успех – это то, что нужно только вам. Если же вы стремитесь что-то сделать «назло», «вопреки», «во имя», «чтобы доказать» – вы, безусловно и возможно, делаете что-то важное и полезное, но не для себя, тем самым забирая из своей жизни или жизни окружающих вас людей определенные возможности. Такой вариант развития событий вас устраивает?

ПРИНЦИП ХВАСТОВСТВА

В нашем человеческом обществе Хвастовство не приветствуется. Нет, оно не порицается, но тем не менее общество выказывает некоторую неприязнь к предмету Хвастовства. Ведь что такое хвастовство? Это ИЗЛИШНЕЕ восхваление или описание своих качеств, талантов, достижений.

Ребенок получил подарок. Он пришел в садик и ХВАСТАЕТСЯ этим подарком перед другими детьми. Хвастается... А может, радуется и хочет поделиться этой радостью с другими? А может, гордится и хочет, чтобы другие оценили его усилия? А может, просто демонстрирует данность? – Или он должен спрятать предмет под подушку и страшиться, чтобы кто-то не увидел?

Понимаю, все неоднозначно.

Предмет обсуждения

Хвастовство не бывает беспредметным – чтобы что-то описывать (пусть даже преувеличивая или излишне подчеркивая), нужно иметь это что-то – предмет, вещь, качество, достижение и т.д. – что-то, о чем можно говорить.

И получается, что любое хвастовство предметно. Да, качество описания может отличаться от реального качества. Но почему? – Только лишь потому, что хвастовство – это ОЦЕНКА самого хозяина новости, помноженная или увеличенная его ЭМОЦИЯМИ!

Вы когда-либо видели, чтобы хвастались с унылым лицом? – Вряд ли. Обычно это ярко, сильно и эффектно (ну или, по крайней мере, заразительно) – они приправляют эмоциями факт события, демонстрируя его окружающим. Зачем?

Видимо, потому что для НИХ это важно. А еще для них важно то, как ОКРУЖАЮЩИЕ отреагируют на это.

Я и рядом со мной

Хвастовство затрагивает две составляющие мира – Мир внутри человека и Мир вокруг человека. Если мир внутри человека «создал продукт» хвастовства и понес его в мир, то мир (по задумке автора) должен дать оценку этому продукту.

Позитивную? – Не важно! Радость, поздравления, злость, зависть, ревность – все пойдет для подпитки автора хвастовства, каждой реакции он найдет «удобное» и часто верное пояснение.

Завидует? – Значит, я хвастаюсь чем-то ценным, чем он или она не может обладать!

Злиться? – Значит, то, что я делаю, имеет влияние, и злость – попытка дистанцироваться от этого влияния.

Радует? – И это в копилку! Ведь это одобрение.

Получается, что не важно, какие эмоции вызывает хвастовство, – важны ПРОСТО эмоции? Верно! Важен отклик окружающего мира – он демонстрирует человеку, что его действия оказывают влияние. А вот форму и вид влияния он «додумает» сам – он создал это влияние, и значит, ему решать, какую проекцию оно даст. Но зачем?

Промоутеры

Есть такая профессия – промоутеры – люди, которые рекламируют и продвигают товар. Если бы они продвигали не товар, а свои качества, как бы это выглядело?

– Дамы и господа, леди и джентльмены, позвольте вам представить себя – умного, красивого и успешного! Только что получил возможность показать вам себя во всей красе и продемонстрировать свои качества! Я успешно окончил школу и получил престижную профессию! Я получаю достойную зарплату и могу обеспечить семью!..

Хвастовство? – Да! Вне всякого сомнения. Но и правда.

Или так:

– Здравствуйте! (робко смотрит под ноги). Я хочу рассказать вам о себе (прячет руки за спину и робко шаркает ногой, как бы ища опоры). У меня высшее образование и я работаю. Семьи нет, но, наверное, будет. Спасибо.

Почти все то же самое, что и в первом случае. Вот только вряд ли кто-то «купит» такого персонажа. А если купит, то по заниженной цене.

Я привел этот пример для того, чтобы продемонстрировать механизм, который лежит в основе хвастовства – механизм, который используется одними и всячески отрицается другими.

Обратная связь

Когда мы хвастаемся (или, если вам не нравится это слово, просто рассказываем о своих достижениях), мы получаем обратную связь с окружающим миром. Мы уже оценили свое достижение, но нам остро нужно, чтобы его оценил кто-то еще. Зачем?

Во-первых, мы социальные объекты – нас приучили (и мы согласились с этим), что мы не можем жить без оценки окружающего мира. Родители нас оценивают, говоря, что хорошо, что плохо. В школе учителя нам ставят оценки, формируя четкое представление: действие – оценка. Друзья и знакомые стремятся «влезть» в нашу оценочную базу, демонстрируя, что им нравится, а что нет.

И так день за днем мы привыкаем к тому, что обязательно должен быть кто-то, кто оценит или просто отреагирует на то, что мы делаем. Нам это нужно БЫЛО, когда мы проходили становление нашей личности – формировали базу восприятия. И мы СОХРАНИЛИ это, чтобы привычнее и удобнее было жить дальше.

Внутренняя связь

Впрочем, хвастовство – не только «для них», оно и для человека. Ведь именно человек «понес» свои достижения в окружающий мир и представляет их публике. Зачем?

- Во-первых, для того чтобы разделить распирающие его эмоции – ну не держать же их в себе! И по эмоциональному фону (чаще всего любому) ощутить свое влияние и свою значимость для мира.

- Во-вторых, преследуя какой-то план. Да, план – даже если он НЕОСОЗНАН! Ведь человек оказывает влияние на окружающий мир, а значит, влияние – часть манипуляции, которую он затеял.

Не верите? А как же большинство бизнесменов, демонстрирующих свои богатства определенному кругу людей? «Я богат и успешен – вот мои доказательства!» Доказательства чего? – Правильно! Талантов, способностей и успеха – по сути, то же резюме о способностях, только «написанное» бриллиантами.

• В-третьих – и это, наверно, самое абсурдное, но вместе с тем самое важное для человека, – понять, НУЖНО ли ему то, чем он хвастается?

Глупо? – Только отчасти. Да, человек знает, чего он хочет. Но вполне возможно, что на каком-то этапе реализации своего желания он «растерялся» – забыл, зачем и для чего он это делает. Так бывает, когда желание временное – действует только ограниченное время, а бывает, когда желание – лишь мотивация для движения к определенной цели или развития определенных качеств. И получается, человек не понимает, нужно ему это или нет. Сам разобраться не может – идет в мир и демонстрирует.

Получит ли он объективную реакцию? – Не важно! Важно, что он получит пищу для размышлений, которую можно будет адаптировать – понять происходящее.

Всегда ли нужно хвастовство?

Всегда ли нужно демонстрировать свои достижения?

• Достижения лучше не скрывать и не замалчивать, если, конечно, в них нет ничего аморального или незаконного. Но при этом тратить силы на «выпячивание» глупо: ведь опубликование своих достижений – это влияние, которое может быть уместно, а может, и нет.

• При демонстрации достижений не стоит проявлять стыд, неудобство или смущение – если вы не стыдитесь того, о чем идет речь. Стыдитесь – молчите! Но сначала ответьте себе на вопрос: что в том, что вы скрываете, ФАКТИЧЕСКИ постыдного?

• Смотрите на реакцию окружающих людей! – Так делает хороший промоутер. Его задача проинформировать человека, а не взбесить; нужна готовность и лояльность к получению информации. Иначе вместо позитивного или нужного отклика вы получите агрессию.

• Не страшно приукрасить, страшно не показать. Люди не узнают о вас, если вы не расскажете о себе. Мнение: «И так все всё узнают» – верно, почти верно. Вот только когда? Может быть, вам уже будет поздно.

Человека, который хвастает, нередко сравнивают с павлином, который распушил свой хвост. Но у павлина есть хвост! И он раскрывает его, чтобы ПРИВЛЕЧЬ к себе внимание! Делает так, чтобы его заметили! Заметила самка – объект его интереса. А если бы павлин проявил «скромность», а еще лучше – выдергал бы себе все перья? Скорее всего, популяция павлинов если и не исчезла бы, то сократилась очень и очень сильно.

Не хотите быть павлином? – Никто не заставляет! Но тогда и вы перестаньте заставлять общество видеть в вас то, что вы активно прячете! Вас будут оценивать не в целом, а лишь по той части информации, которую вы предоставили о себе.

ПРИНЦИП ЦИНИЗМА

Цинизм – форма отношения к окружающему миру и его процессам, выраженная в крайнем неприятии моральных, нравственных и иных общественных форм. Игнорирование, неприятие и несогласие с определенными нравственными нормами общества.

Откуда и как?

Прежде чем исследовать, как выглядит цинизм в современной интерпретации, давайте попробуем разобраться в том, откуда вообще взялось это качество человеческой натуры.

Если опираться на справочную литературу, то можно заметить, что слово «цинизм» пришло к нам из Древней Греции – из времен, которые изобиловали различными философскими учениями, направленными на изучение и систематизацию человеческой природы.

Цинизм – неприятие или пренебрежение нормами нравственности и морали – нормами, которые хотя и являются общественными, но по факту очень и очень личные. «Так хорошо» и «так плохо» – почему? Потому что так решило общество и потому что общество согласилось с этим решением.

Но сколько исторических примеров говорят о том, что «циники» правы. Тот же Галилей, пример которого мы приводили. Или Джордано Бруно. Или Ромео и Джульетта – персоны, которые пренебрегли нормами общественного устройства того времени. Все они, в большей или меньшей степени, могут быть признаны циниками. Но так ли это на самом деле?

Личное мнение

Мы прекрасно понимаем, что каждый человек имеет право на личное мнение. Мнение, которое может быть представлено в любом виде и форме, в любом качестве и акценте. Но это с одной стороны. А с другой – мы все люди социума. И наше личное мнение, «сталкиваясь» или взаимодействуя с мнениями социума, может вступать в конфликт.

Что делать? Варианта два – молчать или кричать!

Молчать – если высказанное вами мнение ни на что не влияет, и прежде всего не влияет на вас как на личность. Мол, знаете и знаете – что метать бисер перед свиньями.

Кричать – если нужно отстаять свои интересы или интересы важных для вас процессов. Не признать общественные требования? Не признать манипулирующее влияние социума? – Все зависит от вас и от того, насколько вы далеко готовы зайти в отстаивании своих стремлений или своих ЛИЧНЫХ ценностей.

Личная форма мнения

Впрочем, вряд ли кто будет спорить с тем, что циники – это не только те, кто имеет и отстаивает свое мнение, но и кто портит нервы другим. Прежде всего конфликтностью, беспринципностью и нежеланием уважать или слышать мнение других. Плохо? Как посмотреть!

Поведение циника – не его мнение или суждение, а именно поведение, – базируется на трех постулатах, о которых нельзя не сказать.

Первый постулат циника: «Я прав!» – и не просто прав в целом, а прав в активной форме – в готовности защищать себя, свою точку зрения и свои морально-нравственные нормы. А они у циника тоже есть – другие, не такие, как у всех, – но есть!

Второй постулат циника: «Я ПРАВ!» – и здесь уже идет разговор не о демонстрации позиции или отношения этой позиции, а ВБИВАНИЯ этой позиции в умы людей. Им недостаточно (как им кажется) знать лично – они должны проинформировать об этом весь мир! Во всяком случае, окружающий мир. Зачем?

Третий постулат циника: «А ВДРУГ Я НЕ ПРАВ?» Мы все сомневаемся – ВСЕ – и сильные, и слабые. И каким бы ни был циничным и беспринципным человек, он тоже сомневается. На 1%, на долю процента, но сомневается. А сомнение – это неуверенность. А неуверенность – это начало СТРАХА. И что делать? Бояться самому или напугать оппонентов?

Общественная оценка

Общественная оценка цинизма или циничного поведения прежде всего относится ко второму и третьему постулатам – на так страшен сам циник, как его поведение в обществе.

Действительно, большинство общественных норм поведения созданы для того, чтобы было «удобнее и комфортнее». Они не несут в себе большого рационального смысла и не являются основополагающими Законами общества; ПРОСТО ТАК ПРИНЯТО.

Но появление циника – это всегда протест, конфликт с этими нормами и, как следствие, формирование НЕРВОЗНОЙ и НЕКОМФОРТНОЙ обстановки. А чего хотят люди, испытывая дискомфорт? – Верно! Комфорта.

А комфорт в обществе циника возможен только двумя путями – Смириться или Усмирить.

Смириться – это значит согласиться, пусть и статично, с мнением персонажа.

Усмирить – подавить мнение или слово циника, заставить его действовать так, как хочет «коллектив».

Провокаторы

Циники – провокаторы – люди, которые каждый раз провоцируют «болото» общественного устройства и мысли в головах людей, заставляя их шевелиться. Не то чтобы это происходило в полной мере целенаправленно и намеренно; просто циник – этот тот, кто чувствует фальшь или дискомфорт во время взаимодействия с искажениями общества.

Всплеск – конфликт – это проверка общества на стойкость и на целостность убеждений – проверка, которую проходит не всякое общество.

Плохо? – Да, если утрачивается что-то важное и полезное. Хорошо? – Если отваливается старое и ненужное. Но, к сожалению, цинизм не смотрит на последствия. Он видит искажения и говорит о них.

Революционеры

Большинство циников – революционеры, но не столько в глобальном смысле этого слова, сколько в провокационно-изменчивом. Каждый день, каждый час они проверяют на прочность фундамент и структуры общественных норм, побуждая общество быть начеку и не расслабляться.

А если не сможет общество защитить ВАЖНУЮ, НУЖНУЮ и ВЕСОМУЮ ценность от таких вот цензоров-циников? – Значит, пришло время этой ценности кануть в лету – закончился ее срок. И не только потому, что ее смогли низвергнуть, но и потому, что ПОЗВОЛИЛИ это сделать!

Принцип цинизма пересекается в своем влиянии с Законом авторитета, который также побуждает вас опираться на собственное мнение и суждение, не доверяя авторитетам, особенно абстрактным.

Но Принцип цинизма шагнул дальше Закона авторитета – он предполагает ОТСТАИВАНИЕ своих интересов, суждений и взглядов независимо от того, перед кем их нужно отстаивать.

Заблуждающиеся

Да, в цинизме немало заблуждений – немало эмоциональных суждений и спонтанных реакций. Но «защита мира» или «форма ценности» сможет справиться с ошибкой циника. А вот с откровением циника или с его правотой справиться не получится.

Как вы понимаете, заблуждения в цинизме находятся прежде всего в природе человека – в неумении донести свою мысль и избыточной эмоциональности в этом вопросе. Заблуждающиеся циники – это те, кто чувствуют, ощущают, предполагают наличие искажения, но не могут грамотно преподнести это.

Но это «начало Хаоса» – форма, которая постепенно обретет презентабельный вид и сможет оказать влияние на мир вокруг нас.

Цинизм не готов признавать ничье мнение и суждение, кроме своего собственного. Это плохо. Но только в том случае, если это мнение абстрактно и эмоционально. Если же оно рационально и практично, обоснованно и логично – это не цинизм; это сухая оценка происходящего. Да, в ней нет чувств, эмоций, она не задумывается над тем, как к этому отнесутся другие люди. Но не в эмоциях дело – дело в том, что представляет собой мир на самом деле: совокупность разноформатных установок, которым не одна сотня или тысяча лет, или живой организм, который меняется, развивается, избавляется от старого и НЕНУЖНОГО, взамен обретая новые и, возможно, непривычные, но полезные формы?

ПРИНЦИП ЭГОИЗМА

Принцип эгоизма является ключевым принципом в череде так называемых Принципов Зла. Причин этому множество, но одна из них является наиболее важной: эгоизм (по своему описанию и своей природе) предполагает, что человек во всех схемах поведения и поступков ориентируется только на собственные интересы. И кажется, что для такого человека весь мир становится лишь средством для реализации собственных потребностей. Но так ли это?

Общественное определение эгоизма

Если мы посмотрим значение слова «эгоизм», предоставляемое современным словарем, то обнаружим, что эгоизм – это поведение человека, ориентированное на извлечение собственной пользы.

Уже интересно. То есть общество считает человека эгоистичным, когда он действует в своих интересах. И нередко слово «эгоист» тем же обществом используется как порицание – попытка укорить человека, продемонстрировать ему ошибочность или некорректность такого поведения. Вот что говорит общество.

А что говорит природа?

Эго «Я» и эго «Мы»

Прежде чем углубиться в изучение темы эгоизма, я предлагаю сформировать оценочную базу – базу понятий, при помощи которых будет изучен интересующий нас предмет. И предлагаю сделать это, разделив понятия «Я» и «Мы».

Предлагаю в своих рассуждениях об эгоизме расположить человека в схему идеальных условий – то есть оставить его один на один с миром. Никаких иных «мы» – интересов, требований, правил и иного не существует.

Возможно, кто-то скажет, что это неверно – человек не может существовать без окружающего мира, а вернее, без общества. И будет неправ.

Сходите в лес – и вот вы в одиночестве! В течение всего этого времени ни общество, ни его нормы не будут над вами довлеть. Вы будете делать то, что хотите, или то, что потребно вашей личности.

Ложитесь спать! – И в течение 6-7-8 часов вы «автономны» от коллектива. Вам безразличны все страдания мира и переживания стран и континентов.

К чему я привел эти примеры? – Наверное, к тому, что все не так однозначно и стоит «копать глубже».

Эгоизм через призму природных проявлений личности

Теперь поговорим о естественных потребностях человека: еде, сне, питье и т.д. На кого ориентируется человек, реализуя все эти потребности? – Верно! На самого себя.

Да, есть обстоятельства, которые корректируют поведение человека и не позволяют ему получить все в полном объеме или надлежащем качестве, но при этом они ограничивают НЕ САМО ЖЕЛАНИЕ – НЕ СТРЕМЛЕНИЕ ЭГО, а лишь форму реализации и поступок.

Что это значит? Эгоизм как форма мотивации и мировосприятия имеет тесную связь с природой человека – она заложена в человеческой структуре. Более того, если человек начнет ограничивать эти потребности – реализовывать их с искажениями или ограничениями, то непременно «доберется» до физических и психических проблем – реакций организма на некорректное поведение.

Эгоизм и Талант

Теперь от мира «примитивной природы» поднимемся чуть выше – к душе, духовным стремлениям человека, и прежде всего к Талантам – формам демонстрации и реализации этой природы.

Талант – это уникальная возможность реализовывать себя в окружающем мире. У кого-то талант музыканта (или конкретнее – скрипача), у кого-то – сантехника (а вы попробуйте починить кран, да так, чтобы он через минуту не потек!). У каждого свой спектр талантов.

А теперь скажите: должен ли человек ориентироваться на существующие в нем исходные составляющие таланта – или идти

вопреки этим составляющим, делая то, что нужно, или то, к чему побуждает его общество?

Думаю (надеюсь), что большинство согласится с тем, что человеку стоит идти в согласии со своим талантом. Да, возможно, великому шангисту стоило бы заняться скрипкой, а великому музыканту – стать поваром. Но они ВЕЛИКИЕ – то есть те, кто смог не только найти «золотую жилу» таланта, но успешно распорядиться найденным.

Другими словами, движение с использованием возможностей, предоставляемых талантом, дает определенный результат. Но именно в этом выводе заключается одно «но», а вернее, выбор: делать так, как «хочет» талант, или так, как говорит общество, двигаясь вразрез с талантом, но зато сохраняя гармонию в отношениях?

Каждый будет делать свой выбор. Но выбор «таланта», скрытого в эгоистичной структуре личности, однозначен – талант может быть раскрыт только при помощи тех средств, которые ему необходимы. Так же как одному цветку необходим обильный полив, другому – сухая почва, и т.д.

Получается промежуточный вывод: будем эгоистично искать и реализовывать талант – получим возможность раскрыть его и в дальнейшем показать миру. Будем «крутить гайки» вместо того, чтобы учиться играть на скрипке, – не дадим выхода своим талантам, да и миру не особо поможем.

Спорно? – Спорьте! С собой...

Эгоизм и Власть

Власть – это право, возможность и умение распоряжаться теми ресурсами, над которыми существует контроль. Есть множество форм власти, начиная от власти над своим телом (когда ребенок полностью научился контролировать свое тело) и заканчивая властью над эмоциями, властью над людьми и странами.

Во всех этих формах Власти присутствуют три фиксированных составляющих: Право – причина или основание того, почему человек чем-то распоряжается; Возможность – наличие инструментов, при помощи которых человек реализует свою волю; Умение – наличие навыков управления существующим инструментарием.

Но обратите внимание на суть этих определений – она несколько ускользает, если смотреть на формы Власти буквально. Право – дано ЧЕЛОВЕКУ (тело, коллектив, страна – всем этим распоряжается ОН, потому что они согласны с этим). Возможность – ЧЕЛОВЕК обладает определенным инструментарием – начиная с правил и заканчивая простой и грубой силой. Силой, которой обладает ЧЕЛОВЕК и с которой остальные соглашаются. Умение – признак опыта и знаний конкретного индивидуума, даже если идея или рекомендация пришли от советчика; не все и не всегда в состоянии грамотно распорядится советом.

Получается, что Власть – это ВОЗМОЖНОСТЬ человека реализовать то, что ОН хочет. В своем желании человек может ориентироваться на запросы других (соглашаться с ними, равно как и видоизменять их), но в первую очередь импульс ВЛАСТИ будет исходить от самого человека.

Эгоизм и Мир

Мир и эгоизм не связаны между собой ровно до тех пор, пока они не будут связаны самим человеком. Да, можно успешно жить, руководствуясь фразой: «Мне наплевать на себя – главное, чтобы окружающие были довольны!» Но и в этом случае перед нами не менее эгоистичный поступок, чем поступок ребенка, который бьется в истерике, заставляя родителей купить ему новую игрушку. Ребенок ХОЧЕТ ИГРУШКУ! Человек ХОЧЕТ СТРАДАТЬ за других! Хочешь – это ТВОЕ личное стремление. Ведь как родители не могут / не хотят покупать игрушку, так и мир может быть не готов, чтобы за него страдали.

Что это значит? – То, что если вы ориентируетесь на внешние раздражители – комментарии людей, нормы общества и иные формы, вы не перестаете быть эгоистом. Но часто искажаете природу своего эго, обладающего ЛИЧНЫМИ характеристиками и потребностями. Да, волк «может» жрать траву и кору деревьев, «жалая» зайчиков. Вот только протянет он не долго.

Мир в большинстве своем порицает эгоистов – ими трудно управлять, их сложно использовать, ими проблематично манипу-

лизовать. И это в первую очередь стало причиной того, что множество людей, услышав голос своего эго, стремятся заткнуть уши: так неверно! Так плохо! Так порочно!

А почему? – Ответом на этот вопрос должна быть не фраза «так мне сказали», а четкое представление о том, что же именно будет нарушено, какая расплата наступит и что фактически плохого будет в том или ином СТРЕМЛЕНИИ. Повторюсь – в стремлении, а не в поступке или форме реализации стремления.

Эгоизм – личное, более того, индивидуальное понятие, которое не рассматривает ни схемы взаимодействия с миром, ни схемы влияния мира на человека. Это то, что существует в нем от природы и от человеческого естества. И естественным стремлением человека, который хочет жить счастливо, будет не попытка подавить или исказить свои эгоистичные посылы, а реализовать их так, чтобы получить максимальное удовлетворение с минимальными затратами.

ПРИНЦИП ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ИСКРЕННОСТИ

Принцип Эмоциональной искренности еще можно назвать Принципом «Не держать в себе», который нередко фигурирует в молодежной среде. Но при этом разговор идет не о полной и безоговорочной реализации этого принципа, а об использовании только части – эмоциональной части этой составляющей.

Эмоции – форма

Первое, о чем стоит говорить, это об эмоциях как форме и виде демонстрации своих намерений или оценок по отношению к окружающему миру и его объектам.

По сути, эмоции – это форма наших мыслей, выраженная в виде физических реакций. Да, кто-то может сказать, что мы демонстрируем не все мысли, а лишь те, которые хотим продемонстрировать, и часто не в том виде, в котором они могут быть представлены.

Да, мы врем, искажаем, скрываем и приспособливаем свои эмоции и эмоциональные реакции в угоду окружающему миру. С одной стороны, это «социальная норма», именуемая сдержанностью, с другой – это защитный механизм, который помогает нам скрывать свои истинные намерения.

Но если отложить в сторону подвох, то, по сути, мы имеем дело с весьма полезным механизмом, описать который можно как: ВОСПРИНИМАЕМ – ЧУВСТВУЕМ – ДЕМОНСТРИРУЕМ. А все остальное – лишь вспомогательные «прокладки» в этой схеме.

ВОСПРИНИМАЕМ – получаем данные из окружающего мира любым доступным нам способом: здесь и обоняние, и осязание, и зрение, и даже информация, полученная из сновидений.

ЧУВСТВУЕМ – осознанно и неосознанно «перевариваем» и адаптируем информацию восприятия и затем формируем ВЫВОД – отношение – который и базируется на наших чувствах.

ДЕМОНСТРИРУЕМ – «рассказываем» окружающему миру о том, как проходит процесс адаптации информации.

Эмоции – инструмент

Эмоции – один из наиболее востребованных инструментов в общении с окружающим миром. Его использование делает передачу информации богаче и ярче, дает возможность донести свои мысли до окружающих более точно и ясно.

Можно ли без эмоций? – Конечно, можно. Так и происходит с большинством людей, которые не могут, не хотят или не умеют продемонстрировать окружающему миру свои мысли и чувства. И первое, чего они лишаются, – возможности передать окружающему миру то, что происходит в их внутреннем мире.

Как мир, как люди в этом мире поймут, что происходит в душе человека? – Если они увидят и попытаются почувствовать то, что происходит с ними. Не увидят и не почувствуют? – Не будут знать, что происходит с человеком.

И я пока не говорю о том, что инструмент должен быть реализован в каком-то определенном виде; просто реализован – так, как есть на самом деле.

И что тогда? А тогда окружающий мир получит гораздо больше информации о вас и о том, что происходит с вами. Впрочем, если это вам интересно; но об этом чуть позже.

Вид и форма эмоций

Вид и форма эмоций, которые мы демонстрируем, целиком и полностью зависят как от нашего умения воспроизводить эти эмоции, так и от проекции этих эмоций в нашей голове.

И если эмоциональные навыки и умения – дело наживное, зависящее прежде всего от нашего природного типажа, а также от стремлений, то проекции – отдельная тема, с которой предстоит разобраться более детально.

Восприятие проекций эмоций – это наша оценка наших эмоций, проекция нашего поведения в ситуации или событии. Мы формируем у себя в голове образ эмоциональной реакции или эмоционального поведения – мы формируем оценку такого поведения и прогнозируем реакцию окружающих – мы оцениваем то, как окружающие ЯКОБЫ (ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНО) откликнутся на наше поведение.

Сложно? – Немного. Но не в сложности дело. Все дело в качестве оценки проекции, которую мы создали. Ведь если эмоция субъективна – она НАША – оценка события. То оценка НАШЕЙ ОЦЕНКИ, которая происходит в проекции, еще более субъективна.

Как, например, стеснение – эмоционально-поведенческая блокировка поступка по причине того, что нам кажется, что мы можем выглядеть глупо, мы можем быть смешными, нас могут отвергнуть и т.д. То есть МЫ САМИ, без чьей-либо помощи, останавливаем себя.

Впрочем, иногда мы правы, но часто нет – и живем с этим «часто» всю жизнь, испытывая чувство сожаления о несбывшихся надеждах.

Вид и форма эмоций в большинстве случаев зависят не от того, что мы чувствуем, а от того, как мы готовы рассказать о своих чувствах.

Яркость эмоций

Яркость эмоций – еще одно качество инструмента. Так, например, в картах Таро эмоции и эмоциональные ситуации отображаются при помощи карт Младшего Аркана. И карты от 1 до 3 – это слабые эмоции, от 4 до 7 – нормальные эмоции, от 8 до 10 – сильные эмоции. Но все это категории размера эмоций, речь о котором пойдет дальше. А вот что же такое яркость?

Яркость эмоций – это совокупность или максимальная совокупность эмоциональных реакций по отношению к одному раздражителю. Есть гнев, есть злость, есть ненависть, есть злоба, есть раздражение – все это частные характеристики РАЗНЫХ эмоциональных реакций. Но одна и та же реакция может содержать 10% гнева, 15% злости, 25% раздражения и т.д. То есть быть СОСТАВНОЙ – яркой, богатой, а главное, информативной.

«Размер» эмоций

Размер эмоций, как уже говорилось ранее, – это размер эмоциональной «громкости», который не влияет на передачу яркости эмоции.

Размер зависит от двух факторов – вашего стремления выразить свои эмоции (или, если говорить проще, насколько сильны эти эмоции ВНУТРИ вас) и стремления оказать влияние на окружающий мир. Вам может показаться, что ГРОМКАЯ демонстрация не подойдет для данного случая, и вы «снизите громкость», несмотря на то, что ваш внутренний мир просит иного. Здесь, как и во многих данных проявлениях, службу служит проекция эмоций.

Общественное восприятие

А теперь наступает самое интересное – общественная демонстрация и общественное восприятие эмоций. Да, кроме окружающего мира, наши эмоции никому не нужны – они так называемый социальный инструмент.

Это не значит, что без общества мы не испытываем ЧУВСТВА, но мы не демонстрируем, почти не демонстрируем эмоции, которые вызвали эти чувства, – нет объектов для управления.

А если демонстрируем? То только лишь на проекции демонстрации – мы моделируем управление, как бы показывая воображаемому обществу или оппоненту наше отношение. И в большинстве случаев делаем это в голове. Но не суть.

А суть в том, что своими эмоциями – демонстрацией этих эмоций, качеством этих эмоций, мы влияем на окружающий мир. Влияем и так, как ожидаем, и так, как получается, – схема проекций не очень эффективна для оценки реакции окружающего мира на ваши эмоции.

Конфликт интересов или Резонанс ощущений

Эмоции, которые мы показали миру, могут иметь только две реакции – Конфликт и Резонанс. В первом случае вы «боретесь» с мнением окружающих людей о каком-либо событии или явлении. Во втором случае, случае резонанса, ваши мнения совпадают.

Какой итог вас интересует? – Все зависит от того, чего вы хотите добиться. В первую очередь – донести свои ощущения в данный момент времени или по данной ситуации. А далее – добиться резонанса – понимания вашего ощущения.

Но конфликт – это тоже понимание, но иного порядка – порядка адаптации иной точки зрения или иного контекста события. Но именно это и страшит большинство людей; именно это и ограничивает или ломает схемы демонстрации эмоций.

Врем или нет?

Итак. Выражая или демонстрируя свои чувства, мы искажаем то, что на самом деле хотим продемонстрировать. Можно называть это враньем, но по факту это все-таки искажение, причину и механизм которого мы описали. Будем продолжать искажать? – Тогда будьте готовы к последствиям, которые наступят:

- Искаженное восприятие со стороны окружающих – или, проще говоря, вас перестанут понимать.
- Большие и маленькие внутренние конфликты – та энергия чувств, что вы не реализовали и не использовали, будет копиться в вас, все сильнее и сильнее искажая ваш внутренний мир. А дальше – дальше проще: либо выльется во внутренний дефект, чаще всего физиологический, либо во внешний «взрыв» – яркий всплеск эмоций.

Кому нужна эмоциональная искренность, или искренность в выражении эмоций? Вам и только вам! Окружающие смогут узнать то, что вы реально чувствуете. А вы сможете получить то состояние окружающего мира, которого достойны. А если не понравится? Нравится или не нравится – тоже чувство, которое требует эмоций. А поскольку это эмоция – вы уже знаете, что с этим делать.

ПРИНЦИП НЕУВАЖЕНИЯ

Принцип Неуважения – механизм, который можно встретить сплошь и рядом: окружающие не уважают друг друга, родители не уважают детей, дети – родителей, работодатели – работников, и т.д. Может показаться, если посмотреть на мир только через призму этого явления, что ВСЕ НЕ УВАЖАЮТ ВСЕХ.

Механизм

В первую очередь, как для того, чтобы немного «разбавить краски», так и для того, чтобы понять, о чем именно идет речь, стоит изучить слово без приставки «не» – то есть УВАЖЕНИЕ.

Уважение – это признание достоинств (или качеств) личности, как минимум спокойное, а как максимум – позитивно настроенное отношение к человеку. Вроде все ясно. Но как это происходит?

Человек оценивает другого человека – по делам, поступкам, высказываниям, внешнему виду. Человек имеет суждение и вывод, сделанный на данный момент времени, в отношении другого человека. Вывод совокупный – «нравится / не нравится», и вывод детальный – какие именно качества человека вызывают те или иные реакции.

Понятно, вывод – понятие субъективное, особенно если он смешан с эмоциями – досадой, ревностью, завистью. Или – с почтением, радостью, приятием. В общем, вывод мнения о человеке настолько субъективен, насколько субъективно практически любое суждение человека.

Но, но и но! – Вывод, который сделан человеком, его ЛИЧНЫЙ вывод – он имеет на него ПРАВО лишь потому, что является собственником этого вывода.

Общественная норма?

Двинемся дальше. Закон общественной нравственности и общей духовности прямо и недвусмысленно говорит о том, что мы должны УВАЖАТЬ всех и все. Должны? – Конечно!

Ведь тогда внутренний конфликт, напряженность (внешняя и внутренняя) исчезнут. Тогда все будут рады всем без исключения, ведь все друг друга уважают.

Интересная точка зрения. Но это точка зрения общества, которая закреплена в неких общественных постулатах. А в природе человека? – Все не так гладко!

Подмена понятий

Общественная норма – величина замечательная: она позволяет унифицировать все и всех. Все добрые, милые и заботливые. Все уважительно относятся друг к другу. Но опять «но», которое становится «не»!

А если НЕ ХОЧЕТСЯ уважать? Или уважать НЕЧЕГО? Или то, с чем требуют смириться, и то, что предлагают уважать, не то что не заслуживает уважения, а даже не может быть воспринято в качестве нормы человеком?

В этот момент начинается механизм подмены понятий, когда черное делают белым (вы сами, при моральной поддержке общества), а белое могут сделать черным – если так удобнее оценивать мир.

Зачем? Все просто. Для того чтобы ИСПРАВИТЬ, или УЛУЧШИТЬ, или просто ИЗМЕНИТЬ какое-то качество человека – сделать его достойным УВАЖЕНИЯ – нужны УСИЛИЯ – и дни, месяцы и годы действий. А вот для того чтобы ЗАСТАВИТЬ уважать, достаточно ДАВИТЬ, ЗАПУГИВАТЬ, ПОРИЦАТЬ И ОГРАНИЧИВАТЬ; попросту говоря, достаточно заткнуть рот – и наступит «рай на земле».

И не так страшно, что рот сомкнут. Страшно, что постепенно человек начинает терять взаимосвязь с тем, что хорошо и что плохо по ЕГО МНЕНИЮ. Он уже не может сам сказать, как хорошо – из страха, а чаще из-за дезориентации; и тогда его мораль – это не мораль высокодуховного индивидуума, а мораль тряпки – предмета, который может принять любую форму и проку от которого очень мало.

Где тонко, там и рвется

Впрочем, задавить не получится. Мир влияет на нас; мы влияем на мир своей реакцией – мыслями, эмоциями, поступками. Где-то удалось купировать нашу волю и недовольство, и неуважение, если оно есть, сдержано. Но там, где «баррикады слабы» или их нет, формируется место, через которое сила и энергия недовольства вырывается наружу.

Подмена понятий и невозможность прямой реакции породила окольные схемы. Мы не уважаем начальника? Но сказать ему это в глаза опасно! – Мы переключаемся на других «начальников» – тех, которые далеко и, по сути, никогда не ответят – власть, чиновники и иные сильные мира сего. Да, они могут ответить, только не услышат претензии. А значит, можно высказывать НЕУВАЖЕНИЕ без страха и сомнений!

Но это только там, где схема искажена и придавлена общественными управленческими формами. В иных местах человек высказывает адекватную – личную, но все же адекватную – реакцию на происходящее в его мире.

Я и мой мир

Именно в мире, в котором живет человек, возникает реакция НЕУВАЖЕНИЯ (равно как и уважения) – то, что так или иначе стало частью мира человека, прошло через его оценочную базу, вызвало эмоции и последующую реакцию.

А для чего это нужно человеку? Для чего или зачем формировать такие оценочные клише?

А как, по-вашему, человек будет принимать решения? Чутьем? Как человек будет решать, что делать или как себя вести с тем или иным человеком? «На ощупь?» – А зачем?

Природа помимо интуиции наградила человека разумом, которым он пользуется (в меру своих сил и способностей). Человек оценивает, взвешивает, делает выводы и выносит суждения – суждения В СВОЕМ МИРЕ.

То, что мы видим, – проявление неуважения или демонстрация негативного отношения – малая часть всех эмоциональных логических реакций, которые формирует человек ко всем объектам окружающего мира.

Тем самым он как бы разделяет все то, с чем сталкивается, на нужное и не нужное, важное и не важное. А люди? Ведь к ним он проявляет неуважение!

Люди все так же – кто «свой», а кто «чужой»; кто принесет пользу, а кто – вред; чьи качества или поступки заслуживают уважения, а чьи – нет.

Не прав!

Может ли человек быть не прав в своих суждениях? – Думаю, что вы сами прекрасно знаете ответ на этот вопрос: конечно! Более того, в 70-80% случаев его оценка как минимум искажена, а как максимум ошибочна.

Но, но и но! – Это ЕГО оценка и это реакция ЕГО мира на то, что в него стремится проникнуть. Мы, равно как и никто другой, не вправе ограничивать человека во мнении и суждении. Равно как никто не вправе ограничивать тех, кто знает об этом суждении.

Высказал неуважение к начальству? – Уволен!

Но ведь прав! Почему уволен? – Потому что начальник тоже имеет право действовать так, как хочет его внутренний мир. И даже если человек ПРАВ в своем отношении, это не меняет ситуацию. Он среагировал так, как ХОТЕЛ, и он прав, хотя бы в контексте субординации.

Молчать? Говорить? Что делать?

Итак. Функция уважения/неуважения есть в наличии, но при-менять ее – искать на свою голову неприятностей?

Да! – Если применять огульно и некорректно. Вы имеете свое мнение и оценку – никто не запрещает вам этого делать. Более того, это качество личности, которое НЕЛЬЗЯ ломать, а можно лишь видоизменять и улучшать. Но при этом высказывать свое мнение, отношение и формировать влияние нужно с учетом правил влияния.

О чем речь? – Да о том, что то, что находится в вашей голове – ваша собственность. Как только это стало Словом или Поступком, это стало и собственностью того, на кого оно направлено. И уже в этот момент ЕГО воля определяет реакцию. Так же, как и вашу реакцию, если по отношению к вам проявят нечто подобное.

Не уважаете кого-то? – Возможно, вы правы. Это ваше мнение и ваш вывод. И использовать его вы можете два раза. Первый раз – когда вас спросят. Второй раз – когда будете делать что-то, сделав объект неуважения своей частью; другими словами, когда знание о человеке будет влиять на ваши поступки. В иных случаях это информация – окрашенная эмоциями и приправленная вашим мнением, но просто информация. Более того, это разрушительное и весьма заразное зерно. Оно БУДЕТ заражать все вокруг вас – в суждениях, в выводах, в оценках. И мир станет «серым». Но не потому, что «враги» его сделали таковым – вы сами, своими руками, стерли все краски, оставив только серую палитру.

ПРИНЦИП ГНЕВА

Гнев – одна из ярких и весьма деструктивных эмоциональных реакций, которая осуждается и социумом, и религиями (тот же социум, но устоявшийся во времени и культуре). Собственно, зачем нам о нем говорить?

Да затем, что, несмотря на осуждение и порицание, на ограничение и борьбу, гнев остается часть человеческой природы. Да, возможно, христианский метод борьбы с этим и подобными проявлениями человеческой природы, предполагающий «отсечение того, что вводит во грех», и является действенным, но в случае гнева придется избавиться от головы. Не будет головы – не будет гнева. И НИЧЕГО уже не будет беспокоить. Во всяком случае, в этом воплощении.

Гнев как...?

Ну, а если без крайностей, то посмотрите на себя и посмотрите, почему вы испытываете это ЧУВСТВО – именно ЧУВСТВО; эмоция идет следом и не является связанной величиной.

Мы ВСЕ гневаемся в двух случаях – нам не нравится то, что происходит, или нас фактически затрагивает то, что происходит. Как вы понимаете, это две разные ситуации.

Если наш гнев абстрактен – направлен на то, что НИКАК не связано с нами, нашим миром и не влияет на наш мир, то это не более чем каприз ребенка, мысли которого были затронуты.

А вот если «враг у ворот» и гнев может выступить как попытка проинформировать о «нападении», то все встает на свои места. Другое дело, мы не очень хорошо понимаем, где свое, а где чужое, в каких случаях «каприз», а в каких – «предупреждение о нападении».



Праведный гнев

Мы подходим к такому понятию, как праведный гнев – эмоциональная реакция, которая ОПРАВДАНА чем-то. А по сути, ЗАКОННА, но не как поступок (о нем позже), а как реакция.

Все дело в том, что наш внутренний механизм взаимоотношений с миром настроен на два положения «чаш весов» – хорошо или плохо. Гнев – из разряда величин, которые влияют на чашу «плохо» – влияют тогда, когда что-то меняет или может изменить наш мир. Мы получаем «команду» – и мы сопротивляемся.

Вот если чаша ДЕЙСТВИТЕЛЬНО сместилась, то есть кто-то или что-то нарушил наш мир, и нарушил несправедливо, наш ГНЕВ (как реакция) логичен. То есть он подпадает под понятие «праведный». А вот если нам ПОКАЗАЛОСЬ, что наши права и интересы нарушены, то, гневаясь, мы выражаем ошибочную позицию.

Как разобраться?

Очень хороший вопрос. Во множестве религий по отношению к гневу есть «оговорка» – страшен не гнев, а поступок, основанный на этом чувстве. То есть, по сути, деструктивное действие, основанное на предположительно верном толковании события. Верном? Предположительно?

Да, все так! – Но если сначала действовать, а не думать над тем, что вы собираетесь делать.

Гнев как форма, вид и средство выполняет две задачи. Первая – информационная: он, как сигнал о событии, информирует вас о выявленном искажении и мобилизует силы. Вторая – сопротивление агрессору, который «напал» на вас.

И если вы уделите внимание «агрессору», то сможете обосновать или опровергнуть возникшую мотивацию.

Побочные эффекты

К сожалению, гнев формирует выброс большого количества энергии. Энергии, которую легче и проще направить на разрушение, чем на созидание. Почему? – Потому что в случае разрушения за единицу времени энергии тратится БОЛЬШЕ, чем во время созидания за ту же самую единицу времени.

Сколько времени нужно, чтобы построить город? – Десятилетия. Сколько нужно, чтобы стереть его с лица земли при помощи ядерной бомбы? – Мгновения. Нам ПРОЩЕ избавиться от энергии, возникшей на фоне гнева, чем направить ее в Хранилище, создав базу для дальнейшей работы.

Очень мало ситуаций требуют от вас решения ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС, а тем более применения активной силы. Это не говорит вам о том, что нужно ПРОСТИТЬ и ЗАБЫТЬ, – это ваше личное дело. Но говорит о том, что нужно направить свои силы в ПРАВИЛЬНОЕ русло, а не о том, что КАЖЕТСЯ правильным.

Эзотерическая уловка

Впрочем, и это не всегда получается. И тогда в эзотерике предлагается пойти на уловку. Уловку, которой начали пользоваться и в психологии.

Вы гневаетесь! Но вы не уверены ни в причинах, ни в ответных шагах. Вы не знаете, праведный ваш гнев или это заблуждение. Соберите ВСЮ энергию гнева в себе – волей, концентрацией, физическим усилием, и выбросите наружу. Не в конкретного человека, а ПРОСТО наружу.

Вы получите два эффекта.

Первый – гнев, а вернее, энергия, порожденная гневом, направится к ИСТОЧНИКУ возникновения гнева, то есть к тому, кто на самом деле виновен в событии. И вы воочию сможете увидеть свою правоту или ошибочность своего суждения.

Второй – вы избавите себя от ненужной сейчас энергии и получите время на осмысление ситуации.

Интересны последствия данного действия, особенно если вы сталкиваетесь со встречной агрессией – это указывает на то, что вы НЕ ПРАВЫ. Ну а если агрессия дала эффект во внешнем мире – по форме, виду и размеру вы можете отождествить врага.

Но! Никто не говорит о фактическом поступке под влиянием гнева! Только о выбросе энергии в ОДИНОЧЕСТВЕ и ИЗОЛЯЦИИ – когда, кроме вас и ваших чувств, больше никого гнет. Поверьте – эффект будет удивительным!

Подавление гнева

Подавление гнева – одна из наиболее часто встречающихся ошибок, которую может совершить человек. Подавление гнева – это попытка СОБРАТЬ и УДЕРЖАТЬ энергию, которая клокочет внутри человека. Нечто вроде магмы, которая бурлит внутри человеческой структуры.

И да, ее можно удержать. Но лишь какое-то время – пока она не «разогреет» проявления, находящиеся с ней рядом (в частности, это одна из ключевых причин нарастания эмоционального фона), а далее варианты понятны – взрыв, разрушение емкости, в которой кипел гнев-магма; а в реальности – эмоциональный взрыв, заболевания. Или «положительный исход» – гнев будет трансформирован, переработан, и будет создана осознанная схема восприятия.

Посему логичный вывод напрашивается сам собой. И состоит он из перечня следующих поступков-схем поведения:

- Гнев должны быть осознан или, по крайней мере, зафиксирован как объект, вызывающий раздражение.

- Гнев не должен быть подавлен – трансформирован, видоизменен, на основании гнева должна быть создана схема реализации. Но подавить или задавать – ни в коем случае!

- На основании УПРАВЛЯЕМОЙ и КОНТРОЛИРУЕМОЙ реализации гнева должна быть выявлена обратная связь – доказательно установленная связь между следствием – ГНЕВОМ и причиной, его вызывавшей. В ином случае схема должна быть возвращена к п.1 – попытке осознания вектора или направления.

- И, как вспомогательный элемент анализа, – нужно ВСЕГДА помнить, что причина (источник, побудитель, раздражитель) гнева может находиться в самом человеке. И если после проведения первичных изысканий снаружи «пусто» – ищите внутри и постарайтесь не заниматься самообманом.

«Компания»

Опасайтесь компаньонов гнева – злобы, ненависти, зависти, жестокости; все это УСИЛИТ разрушения и увеличит размер последствий. И даже самый праведный гнев будет воспринят как злоупотребление-нарушение, за которое вы будете нести ответственность.

Гнев – естественная реакция нашего организма, естественный помощник в решении внутренних конфликтов и внешних задач. Но только если вы действительно научились управлять этой силой и направлять ее в нужное, а вернее, в единственно возможное русло – в русло борьбы с причиной, ее вызвавшей.

ПРИНЦИП РАЗДРАЖЕНИЯ

Принцип Раздражения – один из наиболее полезных принципов, который существует в человеческой структуре. И первое, о чем нужно знать, – раздражение не равно раздражительности.

То есть раздражение – это не нервное возбуждение, нервозность, нервная возбудимость. Да, оно находится где-то рядом с раздражением, но тем не менее не является ни производной раздражения, ни ее родственной составляющей.

Природа вопроса или ощущение оценки

Раздражение – это демонстрация того, что между миром человека и окружающим миром присутствует диссонанс. Мы «хотим» одного – мир выставляет свои требования, и в результате отсутствия схожих взглядов возникает область конфликта.

Все вполне понятно. Кроме одного, самого важного момента. Описывая раздражение как конфликт, мы тем самым забываем о самом важном, что есть в этом определении, – о времени.

Раздражение – это демонстратор конфликта, который длится продолжительное время. И происходит он в области НЕОСОЗНАННОГО. Почему?

Да потому, что если бы конфликт проходил в области осознанного, его было бы «видно». Но это только часть пояснения. Другая часть более важная – если бы раздражение находилось в области осознанного, оно имело бы источник, по отношению к которому наш организм формировал бы иные реакции – Злость, ненависть, презрение и т.д., то есть реакции, которые подразумевают оценку. А оценка – это естественное состояние человека: он ВСЕГДА ВСЕ оценивает. Не может? – Не видит, а только ощущает.

Слои и уровни

Раздражение бывает трех видов в зависимости от уровня, на котором находится источник (или причина) раздражения, – информационное, эмоциональное и физическое.

Информационное раздражение – это реакция на диссонанс, который вызывает поступающая информация. Например, вас в чем-то пытаются убедить. И вроде говорят складно и логично, и вроде слова правильные, но вы ЧУВСТВУЕТЕ: что-то не так!

Причем «чувствуете» – это совершенно не значит, что понимаете и осознали, но на основании чутья, интуиции, иных факторов поступления информации картинка, которую пытаются вам «внедрить», не вызывает у вас согласия.

Эмоциональное раздражение чуть проще, чем информационное. По сути, это реакция на фальшь, которую проецируют в отношении вас. Это как реакция на колючий свитер, который на вас пытаются надеть – преподнести определенные чувства, продемонстрировать определенные эмоции, которые вы не готовы принять.

Физическое раздражение – это диссонанс в событиях. По сути, это разница между фактическим рисунком события и тем, как его моделируют в реальности. Как реакция на плохую игру актеров – с той лишь разницей, что актеры в той или иной степени играют вашей жизнью.

Почему не агрессия?

Но если разговор идет о том, что моей жизнью играют, так может быть, человек должен проявить агрессию – защитить себя?

Может быть. Но не так. Агрессия – активная защита, действие сфокусированное и направленное; то есть даже если агрессия ошибочна, ее фокус всегда подразумевает определенную цель – уничтожено должно быть не все подряд, а что-то конкретное.

И второе: агрессия как форма защиты подразумевает реакцию на изменение мира или аспекта мира человека. Другими словами, мы защищаемся, когда на нас нападают.

К чему я клоню? – К тому, что раздражение представляет собой реакцию на совершенно иные формы – формы, которые также представляют опасность, но в то же самое время не обладают составляющей опасности.

Манипуляция, Провокация, Имитация

Существуют три формы, которые очень близки по своей сути, но отличаются по элементам внедрения-влияния. Эти формы – манипуляция, провокация и имитация.

Манипуляция – создание определенной атмосферы, в которой человек меняет свои взгляды и суждения в угоду тому, кто создал манипуляцию. Этим занимаются многие, начиная от родителей и друзей, продолжая рекламой и заканчивая средствами массовой информации. Все они, в той или иной степени, хотят, чтобы человек сделал что-то не только один раз, а делал это ВСЕГДА, на постоянной основе. Как этого добиться? – Сформировать привычку, отношение, личное мнение, которое будет это делать – сделать суть манипуляции сутью человека.

Провокация – действие, схожее с манипуляцией, но отличающееся агрессией и давлением. Если манипуляция как бы обволакивает, то провокация заставляет человека раскрыться: защищаясь в одном секторе, человек автоматически раскрывается в другом – и тем самым раскрывает сектор для дальнейших действий.

Имитация – это мягкая форма провокации: создание образа или иллюзии события без самого события. По сути, имитация предназначена как для контроля-проверки состояния, так и для формирования определенного состояния человека.

Как вы понимаете, что первое, что второе, что третье не являются полезными или корректными действиями – все они направлены «мимо» осознанной области восприятия человека, и на защите от такого рода влияний стоит только неосознанная составляющая.

Поиск вектора

Чуть выше раздражение сравнивалось с колючим свитером, который, как кажется, обволакивает весь организм. Но это не значит, что нельзя найти источник этого явления. Ведь свитер – это влияние, которое связано-создано определенным человеком (или процессом).

Что лучше сделать? – Снять свитер. Конечно, в переносном смысле, но тем не менее от этого образа есть большой прок. Ощущая раздражение, соберите его внутри себя, как месит тесто, – давите мысленно в ту область, в которую оно легче всего сдавливается.

В большинстве случаев это область сердца – область сердечной чакры – эмоционального аспекта взаимодействия с миром. Давите как можно сильнее – и как только поняли, что это предел, – выбросите его наружу.

Вам немедленно станет легче. А вот тому, что «плел» схему, – хуже.

Да, я понимаю, что объект влияния может быть на отдалении от вас. Но в большинстве случаев вы увидите его: чаще всего реакция на подобное действие – яркая и спонтанная агрессия в ваш адрес. Вы напали – он защищается!

Точка зрения

Как так – вы напали? Он напал на вас! Вернее, он создал влияние. Но оно не было нападением как таковым – это была сеть. А вы не только уничтожили эту сеть, но еще и энергией разрушения ударили по автору.

Что тут сказать? Чисто технически и механически «жертва» ответной реакции прав – вы ударили сильнее, чем он того заслуживал. Но с другой стороны, это скорее уловка, чем фактическое недовольство – попытка защититься от вас.

От вас защищаются при спонтанном и немотивированном действии? – Значит, вы разрушаете чьи-то планы.

Терпение

Раздражение можно терпеть. Нужно? – Дело личное. Только шаг за шагом вы все больше и больше убеждаете себя в том, что состояние, в котором вы находитесь, – норма. И постепенно та цель, которую преследует автор влияния, становится достижимой.

А если это СМИ или некое неперсонифицированное действие? – Ведь тогда «снятие свитера» не приведет к отклику. Нет, не приведет. Но позволит вам избавиться от «свитера». И сослужит еще одну ценную службу.

Раздражение может «мигрировать» – искать место, а вернее, объяснение, которое является не фактическим, а удобным. Это как раздражает одно, а зло срываете на другом, поскольку из-за заблуждений или дезориентации посчитали другое своим «врагом»

или «злом», которое нужно победить. Что будет, если так делать? – Потеряете связь с реальностью.

Действие порождает противодействие – это механизм нашего мира. И если противодействие направлено не в сторону вызвавшего его действия, а в иную сторону, то получается, что вы не противодействовали, а действовали – просто ошибочно (или одно действие обосновали другим).

Терпеть можно – равно как и жить с последствиями этого. Но нужно ли?

Испытывая раздражение, вы испытывает дискомфорт, вызванный внешним влиянием. Влиянием, которое не видно, не понятно, которое ощущается только неосознанной частью вашего мира. И лучшим из возможных вариантов вашего поведения будет попытка выявить это влияние или, как минимум, снять пелену со своих глаз.

ПРИНЦИП РАЗОЧАРОВАНИЯ

Все мы знакомы с разочарованием – ситуациями, когда не сбываются наши надежды, не исполняются наши мечты, когда желаемое становится недостижимым или несбыточным. Мир не дает нам того, что мы хотели или к чему стремились, и мы, испытывая это чувство, «рассказываем» миру о нем.

Кто кому и что должен

Мы хотели, но мир не дал! Мы работали, но не получили награду! Мы старались, но все наши старания были напрасны!

И еще не один десяток реплик-восклицаний можно привести в пример того, как мы реагируем, когда что-то идет не так. Но кто сказал, что все должно быть так, как мы хотим?

Когда мы переключаем выключатель, мы ОЖИДАЕМ, что свет зажжется. Но зажигается он не потому, что мы ОЖИДАЕМ (стремимся, желаем, а может, и жаждем), а потому, что в цепи есть электричество, лампочка и выключатель исправны. Лампа зажжется не от нашего желания (оно лишь повлияло на наш поступок – нажать на кнопку выключателя), а потому, что все элементы ситуации-структуры должного качества.

Можем ли мы воскликнуть о несправедливости проводки, если она пришла в негодность? Можем ли мы сетовать на выключатель, если он сломался? Можем ли мы винить лампочку, потому что она перегорела? Да! Но не кажется ли вам, что это глупо?

Глупо, потому что ни за одним из описанных событий (или состояний предмета) не стоит ничья ВОЛЯ. Никто не хотел или не хотел повлиять на ситуацию. Просто сработал один из законов материального мира – что-то пришло в негодность. Не вовремя? – Не вовремя для вас и ваших желаний, а вот для состояния объекта – вполне вовремя.

Или все-таки нам должны?

Законы и Закономерности

Каждая ситуация, каждый процесс, событие или явление существуют в рамках определенных законов. Снег тает, потому что температура выше 0 градусов. Мы хотим пить, потому что наступает обезвоживание, а нашему организму нужна вода для восстановления баланса. Земля вращается вокруг Солнца, потому что таков механизм, прописанный вселенной и существующий на данный момент времени.

Никто никому ничего не должен ровно до той поры, пока не возникает ситуация, которая подчинена определенным законам. Дали слово? – Держите. Слово не давали? – На ваше усмотрение. Спорный момент? – Ищите того, кто рассудит, чей авторитет или слово (подкрепленное правом или силой) станет доводом.

Но не пытайтесь изменить законы – этого не случится. Равно как и не случится того, что закон будет подчинен чьей-то воле, фантазиям или даже грезам. Ситуация – да, закон – нет.

Не нравится? Испытываете разочарование? – Вы получили сигнал о том, что ваши ПЛАНЫ – проекция вашего понимания Законов в данной ситуации, неверны, или, проще говоря, ошибочны.

Верховный жрец и Абстрактная сила

Да, очень удобно жить с образом «Высшей силы», которая не только существует, но и которой есть дело до ВСЕХ наших дел. Да, вполне возможно, что такая сила есть (я не высказываю сомнения – я рассуждаю), но согласитесь, зачем этой силе 24 часа в сутки и 7 дней в неделю наблюдать за тем, что вы делаете, и давать указания?

Ведь даже мама младенца не опекает его 24 часа в сутки – напояла, накормила, поменяла подгузник, и все – дальше он живет так, как может, или так, как получается.

Или стиральная машина – механизм, который создан инженерами, собран на заводе и выполняет определенные функции. Разве рядом с машинкой стоит человек, который ежесекундно наблюдает за тем, как она работает? Нет! – Он «появится» толь-

ко если вам нужно – вы его позовете, или ему нужно – он почему-то захочет проверить машинку. В остальном вы предоставлены сами себе.

Да, сам факт наличия Силы, которая МОЖЕТ появиться и повлиять на ситуацию, определен изначально – всегда есть кто-то или что-то ГЛАВНОЕ, кто формирует схему и определяет ее порядок. Даже наше Солнце – «главное» в нашей системе, но при этом его влияние четко регламентировано и определено.

Допущения и желания

В картах Таро есть карта №17 – Звезда, которую еще называют Планы и Надежды. Планы – потому что у человека есть представления о том, как он хочет что-то реализовать и получить. А Надежды – оптимизм, которым он заполняет «невидимые» или неподвластные его пониманию ячейки плана. Как говорят, не все можно просчитать. А карта своим значением добавляет: не все существует в рамках видимых планов.

Почему мы так много и так пристально обсуждаем наши мечты и желания? – Да потому, что без них, а вернее, без их разрушений или из-за их несбыточности не было бы разочарования, которое приходит в нашу жизнь.

Разочарование – это сигнал к тому, что мы и только мы допустили ошибку в плане, в схеме, в действии.

Враги?!

Да, удобно найти врага, который испортил наши планы. Удобно. И вполне возможно, что именно он, враг, сделал это.

Но, с другой стороны, кто вам мешал учесть этот «фактор врага» и обезопасить себя или схему от него? Незнание? Оптимизм? Не важно, что вы не учли; вы – лично ВЫ – это не учли.

Почему? Наверное, потому, что любое действие врага вызывает ГНЕВ, ЯРОСТЬ, ЗЛОСТЬ – реакции, имеющие ВНЕШНИЙ вектор – то есть направление, откуда появился враг. Но если вы испытываете разочарование, вектор события направлен внутрь вас – ваш мир «недоволен».

Оценка, помноженная на...

Разочарование – это оценка вашего действия, помноженная на эмоции – предвкушение, ожидание, стремление обладать и т.д. То есть УСИЛЕННАЯ вашими эмоциями.

Представим ребенка, который получил «двойку». Мама скажет, что это плохо, и отправит ребенка исправлять оценку.

А теперь тот же ребенок с двойкой, но уже в иной обстановке: мама кричит, папа орет; родители вводят санкции – неделю без телевизора или компьютера. Последствия сильнее и «больнее».

А теперь добавим ребенку немного знаний. Он знает – по опыту и практике, – КАК будут реагировать его родители. В каком эмоциональном состоянии он будет идти домой в первом и во втором случае?

Разницы в начальных данных примеров никакой – и там, и там ребенок получил «двойку». А вот количество эмоций в примерах разное. То же и с разочарованием – та же «двойка», умноженная на эмоции ожидания.

Исправить отметку

Да, не все ситуации можно исправить, и не все отметки можно улучшить. Но самое малое, что вы можете сделать, получив болезненный укол разочарования, – провести анализ своих ошибок. Где вы ошиблись? В чем вы ошиблись? И все в этом стиле.

Ваши ошибки важны не только в этой ситуации, но и во многих других, где применяется ваш оценочный инструмент. И если вы сами себе «голосом» разочарования говорите, что не правы, – исправьте принцип или схему работы этого инструмента.

Удивительно (хотя вполне закономерно), но вы почувствуете облегчение после того, как исправите внутреннюю ошибку. Почему закономерно?

Потому что эта ошибка, равно как и все остальные, – конфликт между реальным Законом и вашей трактовкой закона. А если вы бросили стакан на пол и он разбился, то только по Закону притяжения. А не потому, что вам это захотелось – ваши желания, а вернее, ваше желание и действие Закона совпали.

ПРИНЦИП РАЗОЧАРОВАНИЯ

Разочаровываясь в чем-то или в ком-то, мы по факту говорим себе, что наши ожидания, наш оптимизм, наши оценки были неверны. Винить некого; более того, вина или обвинение не смогут ничего исправить – лишь усугубят ситуацию, создав образ врага, который «виноват во всем», и если вы его «найдете» и призовете к ответу, то он все исправит. Но так ли это?

ПРИНЦИП НЕДОВОЛЬСТВА

Недовольство – простая и, можно сказать, весьма банальная реакция нашего организма на то, что происходит в окружающем мире. Мы чем-то недовольны! – Мы не готовы воспринимать то, что происходит в границах нашего мира. Мы не хотим принимать это! Или принимаем, но со значительными оговорками.

Казалось бы, все банально, и более того, в некоторой степени пагубно для личности. Ведь недовольство – это, по сути, деструктивная реакция – она разрушает мир вокруг, она разрушает мир и покой в человеке. Не лучше ли «задавить» эту реакцию? Не лучше ли убедить себя в том, что «все хорошо» или «могло быть хуже»?

Оценка

Недовольство – оценочно-сравнительная реакция, которая построена на сравнении «я хочу» и «я получаю». И даже если за понятием «я хочу» кроется ОШИБКА, все равно человек будет испытывать эту реакцию. Прежде всего потому, что он ДОЛЖЕН сравнить происходящее с чем-то, что находится у него внутри. И если это сравнение не в пользу того, что он получает, то возникает диссонанс и своего рода защитная реакция – попытка ОТКАЗАТЬСЯ от того, что дают человеку.

Право

Прав ли человек в своей оценке? Прав на 100% – но не в виде, а в сути происходящего. Ведь недовольство – реакция, которая наступает из-за несоответствия базы оценки и базы события. Как перекося на старых весах с гирьками – на весах РАЗНЫЕ гирьки, и именно из-за этого нет баланса.

Впрочем, никто не утверждает, что сторона весов, на которую кладет гирьки человек, верна. Да, там и эмоции, и личные сужде-

ния, и желания, и масса иных факторов, которые «делают» гирьку «ошибочной». Но это ЕГО сторона, и ничем другим человек не может измерить происходящее.

Поэтому, говоря о стопроцентной правоте, я говорю о том, что человек **ИМЕЕТ ПРАВО** на **ЛИЧНОЕ**, пусть и искаженное (кто знает) мнение по любому вопросу. А **ДРУГАЯ** сторона, в свою очередь, имеет свое, личное право.

Закон или Сравнение

Испытывая недовольство, а вернее, ощущая недовольство, вы получаете сигнал к тому, что происходящее в вашем мире не соответствует тому, что вы **ХОТИТЕ**. Вы хотите лучше, интереснее, качественнее и т.д. – то есть иного, чем вам предлагается. Это всего лишь Знак, Сигнал, Подсказка к тому, чтобы вы **ПРОВЕРИЛИ** гирьки на весах.

Ведь, как вы поняли, есть два типа недовольства – оправданное и не оправданное. Оправданное – вы правы и должны требовать соответствующего отношения к себе. Или вы не правы, и тогда исправьте свою шкалу оценки (или улучшите условия, чтобы соответствовать вашим желаниям).

Недовольство молчит

Впрочем, бывают случаи, когда недовольство молчит. Оно просто не знает, что с чем сравнивать и как нужно реагировать. Это всегда говорит о том, что в данном аспекте жизнедеятельности вы не выработали ни взглядов, ни норм, ни шаблонов оценки – вы просто не сравниваете происходящее с тем, что происходит. И ваша задача (если вы не хотите вновь попасть в подобную ситуацию) сформировать свое отношение постфактум – по итогу.

Впрочем, может быть, ваше недовольство «заткнули»? Может быть, вы сами или кто-то извне искажил работу ваших весов: культура поведения, приличие, стеснение – факторов много, но все они привели к одному итогу: вы, а вернее, ваш работник по имени **НЕДОВОЛЬСТВО** хранит молчание.

Достоин или недостоин

Ключевым вопросом в теме личного недовольства остается вопрос: достоин или недостоин человек того, что требует от мира? Ответить на этот вопрос можно при помощи двух последовательных шагов:

Шаг первый – **ВЫРАЗИТЬ** свое недовольство. Высказать, продемонстрировать, показать миру, что вы не согласны с тем, что с вами происходит. Как минимум мир узнает, что вы ощущаете в данный момент времени. А как максимум – попробует исправить сложившуюся ситуацию.

Шаг второй – попытаться **ДОКАЗАТЬ** свою правоту (или осознать неправоту) в зависимости от реакции окружающей среды.

Но! Всегда выразить свое недовольство – не обязательно в виде конфликта и агрессивного поведения; форма и вид выражения недовольства должны соответствовать культурным нормам и вашим возможностям.

Молчать вредно!

Молчать вредно?! – Да. Вредно потому, что если вы **НЕ СКАЖЕТЕ** – никто и не узнает о происходящем, и в случае искреннего или просто лояльного отношения к вам не сможет исправить ситуацию.

Молчать вредно! Потому что нередко наглость или категоричность некоторых индивидуумов основывается на **МОЛЧАНИИ** людей: люди молчат – значит, все нормально!

Молчать вредно! Молчанием вы формируете не только внешнее, но и внутреннее согласие с ситуацией. А значит, **ИСКАЖАЕТЕ** свой внутренний мир. И получается, что вам создали не только фактическую проблему в событии, но и внутреннюю проблему в самой структуре личности.

Молчать вредно! Потому как вы можете быть **НЕПРАВЫ**. Но неправоту вы сможете узнать только в споре – в отстаивании своих интересов.

Лень? Глупо? Не стоит тратить время? – Тогда не обижайтесь на мир – он дает вам то, что вы **СОГЛАШАЕТЕСЬ** взять, а не то, чего вы действительно **ДОСТОЙНЫ**.

ПРИНЦИП НЕДОВОЛЬСТВА

Недовольство – простой, примитивный, банальный сигнальный принцип, созданный в нас природой и социумом. Он «рассказывает» нам о том, что не так, по его «мнению», в нашем мире и мире вокруг нас. Вполне возможно, что его голос – детский лепет. Но возможно, он – слова мудреца. Не прислушаешься – не узнаешь, кто с тобой говорит в данный момент события.

ПРИНЦИП БЕСКОМПРОМИССНОСТИ

Бескомпромиссность – составное определение, которое включает в себя основное слово «компромисс» и приставку «без», используемый для вывода сюжета из описываемого состояния.

Мы уже говорили о влиянии приставки «без» в Принципе безучастности – принципе, который по сути рассказывал о возможном нежелании человека принимать участие в чьей-либо жизни или чьей-то судьбе.

Бескомпромиссность – иное проявление человеческого Эго, демонстрирующее окружающим или самому человеку и точку зрения, и оценку, и отношение к рассматриваемому ситуацией объекту.

Компромисс

Компромисс – разрешение конфликтной ситуации путем уступок и взаимных соглашений. Или, если чуть утрировать определение – «ни тебе, ни мне», а может быть, и «золотая середина».

Но это в том случае, когда речь заходит о внешних составляющих и попытке урегулировать свое и чужое «хочу». Но есть еще и внутренний компромисс, когда человек идет на сделку (сговор) со своей совестью или со своими желаниями.

Хочет много – получает то, что заслуживает. Заслуживает!!!

Обратите внимание на это слово и обратитесь к «Закону Хочу», который описывался в контексте «72 Гениев Каббалы». Он звучит так: «Желание оправдано всегда. Искреннее, объективное желание. Желание, которое базируется на осознанном и неосознанном ощущении возможностей человека».

Например, человек ХОЧЕТ лучшей доли себе или своим близким. Он почему-то считает, что их жизнь может быть лучше. И, ведомый своим желанием, он реализует его, прикладывая усилия.

Достигнет ли он своей цели? – Не так важно; важно, что он не только искренне верит в это (а на базе этого построен Закон Хочу), но и действует.

А может, стоит пойти на компромисс? Убедит себя, что все не так и уж и плохо – всегда можно найти примеры, в которых у людей еще хуже, чем у вас? Можно убедить себя, что «кругом враги» и ничего путного не выйдет, и будет только хуже. Можно «пойти на компромисс» со своим желанием, тем самым позволив ему быть, но не позволив реализовываться.

Компромисс... У вас украли 100 рублей. Но когда преступника поймали, выяснилось, что часть он потратил и у него есть только 50. И он готов отдать сейчас 50 или 100 через суд – и тогда через год-два-три, возможно, вы получите то, что потеряли. Стоит ли идти на компромисс?

Иллюзия справедливости

Понятие «компромисс» нередко фигурирует в вопросах, связанных с Законом, – юридических вопросах. Компромисс – это нечто среднее между желаниями одной и другой стороны – мол, и волки сыты, и овцы целы.

Но таков ли механизм на самом деле? Возьмем пример из банковской системы, который продолжит наши рассуждения о 100 и 50 рублях. Человек задолжал банку денег. И банк хочет подавать на него в суд, чтобы взыскать задолженность.

Человек приходит в банк и говорит, что готов отдать половину, и долг будет закрыт. Или подавайте в суд – и через год-два-три, быть может, получите свой долг. Что делает банк?

Верно! – Подает в суд и не идет на компромисс!

Почему? Может быть, стоило бы так сделать? Но тогда банк СОГЛАШАЕТСЯ с тем, что ему должны всего ПОЛОВИНУ. Не 100% от долга, а 50%. И не важно, что 100% получить будет непросто – прежде всего важно то, что это фактическая и беспристрастная оценка ситуации.

Если у вас забрали 100 и вернули 50, то на самом деле у вас забрали 50. И все. Все остальное – демагогия.

Именно поэтому и только в случаях, где фигурирует понятие справедливости и правосудие – форма компромисса – чаще все-

го не является фактическим мерилем ситуации, а формой уступки или формой согласительного наказания, – вы добровольно и осознанно согласились стать жертвой!

Компромисс как форма наказания

Вы хотели 100 рублей, но согласились на 50. Кто получил недополученные вами 50? Кому вы их отдали? И не отвлекайтесь от ситуации, говоря заученные слова: не взял бы 50, вообще ничего не получил бы. Это другое определение!

Когда вы к чему-то стремитесь и получаете часть, причина кроется в вас самих – не доработали, не доделали, дали недостаточное качество. Но когда у вас ЗАБИРАЮТ и предлагают смириться – за что или почему у вас забирают?

Да, компромисс может быть формой наказания. Но наказания, которое накладывается по определенному механизму и за определенные нарушения. В ином случае большой вопрос: вы наказаны – или вас убедили в том, что вы наказаны?

Сделка с совестью

Внутренний компромисс нередко называют сделкой с совестью – ситуацией, в которой человек плюет на себя, на свои убеждения и соглашается на какой-то поступок, который вчера считал неправильным. Чем чревато такое поведение?

Как в случае финансовых вопросов, событийных схем, так и в случае вопросов морали нет и не может быть однозначных ответов. По сути, любая ситуация состоит из двух частей: поступка человека – в данном случае желания пойти на компромисс или нежелания компромисса, а также последствий этого поступка для него или для тех, кто участвует в ситуации.

Получается, что большая часть ситуаций, когда человек идет на внутренний (и внешний) компромисс – это оценка реальных, возможных или предполагаемых последствий. И тогда компромисс становится не только инструментом морали, нравственности или терпимости, а формой оценки своего желания.

Кто чего достоин?

Действительно, ответить на вопрос, достоин ли человек того, что имеет, может только реальность. Если человек смог получить, удержать и распорядиться тем, что получил, значит, он достоин этого – по крайней мере, на данный момент времени.

Но что делать с нефизическими категориями? Как измерить их и тем более сказать, достоин ли человек того, к чему стремится (то, что имеет – достоин – это Закон факта). Ответить на этот вопрос может только сам человек, а вернее, его оценка усилий и затрат на достижение цели.

Ребенок пришел в спортивную секцию. Он хочет стать чемпионом. У него есть все задатки и есть желание. Но постепенно он осознает, что для того чтобы стать чемпионом, нужно тренироваться, заниматься и все ближайшие годы посвятить спорту. Он считает, что не готов на такую жертву (вспоминайте понятие последствий), и поэтому уходит из спорта.

Прав он? – Здесь нет и не может быть такой оценки! Он прав настолько, насколько он сам считает себя правым!

Без и бескомпромиссность

И опять эта приставка «без» – приставка, которая как бы предполагает, что позволив ей появиться в жизни, вы перестаете уговаривать себя на «средненькое», если есть «лучшее». Вы ставите планку на максимум и стремитесь достичь ее. Вы тратите силы и время на то, чтобы что-то получить, чего-то достичь, не идя на поводу у лени и не поддаваясь на ее уговоры.

Бескомпромиссность. Бескомпромиссность с теми, кто пытается забрать ваше и убеждает вас, что, отдав, вы получите благо. Максимализм, помноженный на волю, позволяет вам пройти слой порицания и общественного недовольства – получить свое или урвать?

А это, как вы понимаете, будет целиком и полностью зависеть от того, что происходило на самом деле: получили свое или забрали чужое.

Без – это ваша личная оценка того, к чему вы стремитесь, чего вы хотите и чего вы достойны на самом деле. Это оценка, но не факт.

Бескомпромиссность двояка. Она помогает нам понять, чего мы на самом деле хотим. Она помогает понять, чем мы на самом деле обладаем. А мир, окружающая среда или конфликт – всего лишь декорация, которая помогает нам увидеть это. Ведь то, что НАШЕ, никто не может забрать, и лишь мы сами, добровольно и искренне, можем передать его другим людям.

ПРИНЦИП КОРЫСТИ

Принцип Корусти – принцип поиска и получения выгоды из любого процесса, с которым так или иначе связан человек. Корусть – это не только стремление к материальному обогащению и к наживе, но и к получению чего-то нужного и полезного для того, чтобы испытывать чувства довольства и удовлетворения.

И уже по началу описания, а еще и по мнению социологии, корусть выглядит очень и очень нелицеприятно. А обвинение в корусти, если оно прозвучало в ваш адрес, чаще всего вызывает негативные эмоции. Все так. Но так ли?

Закон сохранения энергии или реакция замкнутой системы

Закон сохранения энергии, который мы знаем из курса физики, гласит: каждое действие имеет обратное противодействие, равное по силе и обратное по влиянию. Или одна из трактовок Закона Кармы: ничто не остается безнаказанным. Или общественный взгляд: как аукнется, так и откликнется.

Все они с разных сторон и в разных формах рассказывают нам о том, как существует мир человеческой энергии. Мы затрачиваем силы – мы восполняем силы. Мы что-то отдаем (или совершаем поступок) – мы что-то получаем взамен.

И так в любом вопросе или любом аспекте человеческой жизни. Но если в среде «законов физики» все очевидно: хочешь, чтобы машина ехала – заправь топливо, – то в иных аспектах все не так однозначно.

Неоднозначно в первую очередь потому, что понятие «реакции» системы не всегда понятно в контексте события. Более того, не всегда уловимо. Можно сделать кому-то «приятное» – помочь – и получить порицание – негативный отклик. А можно сделать «гадость» – и это будет великим благом.

Подобная растерянность взаимосвязей событий ставит многих в тупик – действительно, как понять, как ПРАВИЛЬНО поступить?

Система

Когда речь идет о событии, в отношении которого вам нужно принять решение, вы, как и любой другой, оцениваете ситуацию.

Для начала рассуждений возьмем пример. Сколько стоит бутылка воды в трех местах – в сетевом магазине, в ресторане и в пустыне?

- Магазин – около 25 рублей.
- Ресторан – около 150 рублей.
- Пустыня – может и 1000000.

Поясним цель выкладок.

Цена бутылки в магазине дана с учетом конкуренции с другими производителями и расходов, которые несет владелец магазина. По сути, это ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА + РЕАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ + ВЫГОДА, размер которой зависит не от воли человека, а от конкурентов и условий окружающей среды – системы существования.

Цена бутылки в ресторане формируется так же, как и в магазине. Но стой лишь разницей, что конкуренты здесь виртуальные. Да, человек может уйти и не купить эту воду. Но уйдет он не потому, что увидит дешевле (как это происходит в магазине), а лишь зная, что где-то там дешевле. Но если ему «лень» или очень хочется пить – купит, никуда не денется.

А теперь пустыня, где конкурентов нет вообще. Да, себестоимость выше, чем в магазине, но основной составляющей этой бутылки становится ВЫГОДА, которую извлекает продавец. В его системе нет конкурентов, а знание о спросе на данный товар позволяет ему получить преимущество. Ведь он не продает обогреватели (хотя ночью в пустыне они могут быть также полезны).

Получается, что ключевым фактором для формирования «цены вопроса» становится система и ее участники. Но это механизм ценообразования. А что с размером?

Размер выгоды – баланс сил – принцип торговли

Как вы уже поняли, размер выгоды или порядок цены определяется системой – в нее входит потребитель (тот, кому что-то нужно), продавец (или тот, кто предоставляет нужное) и конкуренты (если таковые есть).

Все остальное – повод для торга. Как на рынке, так и в магазине. А также в любом аспекте жизни, даже если это не выглядит таковым. Не думаете?

Человек работает волонтером. Каждый вечер он ходит в приют, помогает бездомным – кормит, разговаривает, уделяет внимание. Зачем? Что он получает?

Собственную важность – он ПОМОГАЕТ людям. ЗНАЧИМОСТЬ – в его жизни НЕТ ничего важнее того, что он делает в данный момент времени. Если бы было – был бы выбор в сторону БОЛЕЕ весомого события. СТЫД или СОВЕСТЛИВОСТЬ (у большинства волонтеров) – они осознанно, а чаще неосознанно, испытывают дискомфорт от того, что у них ВСЕ ХОРОШО, а где-то есть те, у кого все плохо. И НУЖНО исправить – даже ценой собственной жизни-участия. ОБЩЕНИЕ – ситуация предоставляет человеку пообщаться с единомышленниками и с теми, кому он помогает.

Итак, набралось немало: ЗНАЧИМОСТЬ, КОМПЕНСАЦИЯ ЛИЧНОГО ДИСКОМФОРТА, ОБЩЕНИЕ, ЗАПОЛНЕНИЕ СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ.

– И все это цинично! Люди бескорыстно помогают тем, кто нуждается в помощи!

Согласен. Но, ПОМОГАЯ, они сами получают в ответ ту компенсацию, которая их устраивает. Я ведь не говорю о том, что это плохо, а говорю о том, как это выглядит (или может выглядеть) на самом деле.

Право или обязанность

Нередко понятие бескорыстности (отсутствия выгоды) выставляется во главу поступка. Человек считает, что он должен сделать что-то задаром – бескорыстно. И встает вопрос: а прав ли он?

Так вот – такого вопроса просто нет! Так, хозяин бутылки в пустыне может взять 1000000 и может ничего не взять – дать в подарок. Это его воля, его решение, обусловленное не законом кармы или круговоротом добра в природе, а просто личным решением, которое может быть как верным, так и ошибочным. Ведь следом может ползти человек, которому эта вода ЕЩЕ более нужна, чем первому. И тогда его услуга, красивая и бескорыстная, может выйти боком.

В общем, вы можете набрать массу примеров, где корысть – хорошо, а бескорытность – плохо. Это ни на что не влияет. Вернее, влияет, но не так, как может показаться с первого взгляда.

Страх как форма понукания (управления)

Одной из причин бескорытности (непроявления корысти или занижения ее участия в процессе) является ЖИВОТНЫЙ и СУЕВЕРНЫЙ страх. «Если я помогу, то и мне помогут» – или «если я не помогу, то и мне не помогут».

Но обратите внимание на суть этих формулировок: человек хочет совершить поступок не потому, что он ИСКРЕННЕ хочет этого, а потому, что ожидает последующей ВЫГОДЫ или страшится, что эту выгоду не получит.

Как игрок, стоящий перед колесом рулетки и делающий ставку. Не поставит – не выиграет! А поставит – может ведь и проиграть!

Именно так и происходит управление – мы управляем собой, и ровно так же мы позволяем другим управлять собой и своими действиями.

- Обвинение в корысти! – И вот вы уже переживаете, страдаете, стремитесь доказать обратное!

- Вам дали красивый лозунг и предложили поработать бесплатно! – И вот вы уже пашете на субботнике, наводя порядок во дворе или парке.

- Вам «пригрозили», что не помогут в трудную минуту, потому что вы не помогаете, – и под влиянием угрозы – а по сути, еще и шантажа – вы делаете то, что вам ПРИКАЗАЛИ.

Но все это немного скрашивается тем, что вы делаете это БЕСКОРЫСТНО и ВО БЛАГО...

Мораль отдельно

Мораль – ваша мораль – в этой схеме становится ключевым элементом. Элементом принятия решения и элементом оценки просьбы.

И как быть? – Ровно так, как вы ХОТИТЕ и как вам ВЫГОДНО. Не выгодно кому-то другому? – Бывает. Но в ином случае уже вам будет НЕВЫГОДНО. Уже вы будете расплачиваться за другого.

И ладно вы; часто расплачивается вся система человека – родные, близкие, друзья. Нет, не всегда прямо – просто что-то недополучают или чего-то не имеют. Не страшно? – Безусловно – это ваша воля и ваш поступок.

Неудобство как форма внутренней проекции – «нас так приучили»

Когда мы должны кому-то «объявить цену», мы испытываем неудобство. Во всяком случае, те, кому в процессе воспитания оценку процессов активно скрещивали с морально-нравственными понятиями. И как только в душе возникает дискомфорт, знайте – это не ваша мораль, а ваша проекция морали начинает диктовать свои правила.

Что такое проекция? Это соотнесение ситуации с самим собой. Об этом нам говорит нравственный императив Канта: «Поступай так, чтобы твой поступок мог служить общим законом», – или слова Христа: «Возлюби ближнего, как самого себя». И мы, в большинстве ситуаций, формируем такую проекцию, в которой становимся «жертвой», которой будет нужна помощь.

Но будет ли нужна жертва? В каком виде? В каком качестве? Мы не знаем, но ПРЕДПОЛАГАЕМ, ДОПУСКАЕМ И БОИМСЯ.

Я тебе – ты мне

Так думает большинство, скрывая прямую или косвенную корысть. Вот сейчас я сделаю что-то хорошее, и человек мне будет должен и захочет погасить свой долг. Вот тогда-то я попрошу...

Наивно. Нет, схема работает для испуганных моралистов. Но большинство людей не заметят и пройдут мимо. И будут правы.

Почему? – Да потому, что вы УПРАВЛЯЛИ, МАНИПУЛИРОВАЛИ, ПОНУКАЛИ, но не искренне и честно помогали. Вы проявили корысть, выйдя на уровень товарно-денежных отношений, но при этом ожидали ответной реакции на уровне морали – разные слои, разная мотивация, и итоги тоже различны.

Принцип корысти – это принцип событийной адекватности поступка в ответ на внешние раздражители – события, явления, просьбы людей. Применение или размер принципа определяются вами, равно как и его последствия отслеживаются вами. А также являются не помощью, а поступком, за который вы будете нести ответственность или получите поощрение – никогда нельзя сказать сразу, поскольку все зависит не от вашего отношения к ситуации, а от среды поступка, в котором произошла эта ситуация.

ПРИНЦИП ЧЕСТОЛЮБИЯ

Честолюбие, или амбициозность, – механизм действий человека, основанный на личных качествах и талантах и направленный на достижение всего личного успеха в различных аспектах жизни. По сути, слово «честолюбие» можно выразить словами «хочу достичь (сделать) как можно больше!»

Религия, равно как и большинство общественных воззрений, считает человеческое честолюбие вредным, ведь его реализация не подразумевает учета интересов тех, кто окружает человека. По сути, это БОЛЬШОЕ ХОЧУ, реализованное в поступках и действиях.

Хочу достичь

Но если внимательно всмотреться в описание понятия, то можно увидеть фразу «хочу достичь». Не «хочу получить», не «хочу обладать» и подобные фразы, которые говорит человек, стремясь получить что-то без прямой взаимосвязи с объектом получения. Нет! – Честолюбивый человек стремится ДОСТИЧЬ – то есть сделать, реализовать, раскрыть, продемонстрировать.

Все эти фразы и многие ПРАВИЛЬНЫЕ синонимы к ним говорят о том, что человек, стремящийся реализовать честолюбивые планы, опирается на то, что ЕСТЬ, и на то, что ВОЗМОЖНО (или хочется) сделать с тем, что он имеет.

Да, вполне возможно, что человек, оценивая себя и свои возможности, может допускать ошибки, переоценивать или оценивать неверно свои качества. Но, как говорят в народе: «Жизнь подскажет», – то есть в случае реализации качеств можно будет точно сказать, прав или не прав человек и что он получил, реализуя свое стремление.

Хочу развить

Следующим «хочу», которое мы непременно заметим, исследуя предмет честолюбия, будет активное стремление человека развить свои таланты, способности, навыки, возможности. Причем даже если этот вид желаний не яркий, он все равно будет реализован. Не верите?

Когда мы сталкиваемся с какой-то задачей – любой – личной или общественной, мы подходим к ее решению на основании нашего понимания задачи, знаний, которыми мы обладаем, и возможностей, которые у нас есть. По сути, механизм решения проблемы (пока назовем ее так) выглядит как:

Решение проблемы = Личные возможности + Знания + Среда ситуации

И если чего-то «не хватает» (а такое может быть), мы начинаем дорабатывать – улучшать или видоизменять один или несколько компонентов, в зависимости от того, что, по нашему мнению, нуждается в доработке, если мы все-таки хотим решить проблему.

- Не хватает личных возможностей? – Развиваемся, «берем взаймы» (вовлекаем в решение вопроса других людей – договариваемся).

- Не хватает знаний? – Советуемся, начиная от простого совета или поиска соответствующей информации (что тоже является советом, не персональным, но общественным), или привлекаем на свою сторону того, кто может нам помочь в области знаний.

- Не хватает составляющих среды события? – Работаем с этими составляющими – чаще всего привлекаем новые, видоизменяем старые, как за счет своих возможностей, так и за счет привлеченных.

Как видите, за решением ЛЮБОЙ проблемы стоит механизм, который в большей или меньшей степени меняет нас – побуждает (или заставляет развиваться). И получается, что выражение «Хочу достичь!» почти всегда идет в параллель с выражением «Хочу научиться!»

Ведь достижение и реализация чего-то нового, пусть и незначительного, попадает в нашу оценочную базу, делая ее больше и шире, а нас чуть умнее (или мудрее – как повезет).

Рамки/Законы

Да, может показаться, что честолюбивый человек действует по принципу «что хочу, то и ворочу» – забывая про Рамки ситуации или Законы. Но, как вы понимаете, это личное дело или личное отношение каждого.

Можно сказать больше: честолюбцу нарушать законы и правила еще более не выгодно, чем менее честолюбивому собрату. Почему?

Обратите внимание на «Уравнение проблемы» – в нем есть две составляющие, на которые стоит посмотреть более пристально: Решение проблемы и Среда ситуации.

- Решение проблемы: это как минимум «исчезновение» раздражителя-ситуации – того, что нас не устраивает в реальном мире. Например, желание напиться воды – утолить жажду, и ВСЕ! Без появления побочных эффектов – ведь можно выпить воды из лужи. Но в этом случае «исчезновение» одной проблемы может породить возникновение другой.

- Среда ситуации: честолюбец, равно как и любой другой человек, будет ориентироваться на то, что предоставляет ему ситуация, и взаимодействовать с ней так, чтобы НЕ ПОРОДИТЬ проблему иного порядка.

Да, преступление законов и нарушения принципов были, есть и будут. Но зависят они не от честолюбивых замыслов – в структуре этих замыслов это не только не присутствует, но и не приветствуется, – а от личной оценки человека, в том числе и от его морально-нравственных качеств.

Общественный «вред»

Еще одним доводом против честолюбцев усматривается «общественный вред», который они несут. Ведь они действуют так, как нужно ИМ, не считаясь с тем, как нужно НАМ.

Вполне возможно и даже допустимо, что при построении плана по достижению своей цели мы не учитываем ПРЯМЫЕ желания общества – мы строим СВОЙ план по достижению СВОЕЙ цели. Но разве это вред?

Все мы живем в обществе, и КАЖДЫЙ наш шаг оказывает влияние на общество. Задумайтесь над простым механизмом: налейте в кастрюлю воду и поставьте ее на газовую конфорку. Все! Вы оказали влияние на общественные механизмы. Как?

- Воспользовавшись газом, вы «послали» сигнал газовой компании – вы воспользовались ее услугами и ее ресурсами. А эти ресурсы, в рамках компании, организовали для вас десятки людей. Они не поехали «по своим делам», а занялись вашими делами – без прямого приказа, но они это сделали!

- А газовая плита? Ее сделали для вас на заводе, и десятки инженеров и производителей различных винтиков делали не то, что они хотят, а то, что нужно вам.

- А вода в кране? А кастрюля? – Разворачивать пример можно долго и скрупулезно, придя к одному выводу: даже в простой ситуации, в простой реализации своего желания мы оказываем влияние на жизнь СОТЕН людей. Даже если наши действия ненамеренные или опосредованные.

Вред ли это? Конечно, нет! – Это УЗАКОНЕННЫЙ механизм взаимодействий.

А что с честолюбием? – А все то же самое: меняются акценты влияния и меняются средства, но суть остается неизменной – мы ВЛИЯЕМ на мир вокруг нас.

Является ли это вредом – вредом в контексте реализации честолюбивых помыслов? – На этот вопрос можно ответить только ФАКТИЧЕСКИ, и ни в коем случае не используя понятия «лучше» или «хуже», а исследуя ВЕСЬ процесс целиком.

Благими намерениями...

Нет, никто не предлагает оперировать понятиями «благо» или «зло» – эти понятия еще хуже. Ведь, как известно, «благими намерениями устлана дорога в Ад». Но предлагает оперировать прежде всего все теми же компонентами «проблемы».

Ведь если корректное решение проблемы не вызывает никаких нарушений, то оно не вызывает и фактического общественного сопротивления. Так, например, ФАКТИЧЕСКОЕ изобретение телефона позволило людям получить еще один способ общения.

Но при этом его ФАКТИЧЕСКОЕ внедрение в нашу жизнь не создало нарушений (искажения и ошибки в пользовании не в счет).

Реализация любого амбициозного и честолюбивого ЛИЧНОГО проекта – корректная и законная реализация – не способна привести к проблемам. Она учитывает реакцию среды и пытается согласовать свое влияние с этой реакцией.

А если «честолюбивый проект для общественного блага?» – Тогда это не честолюбивый проект! Почему? – Да потому, что честолюбие подразумевает реализацию ЛИЧНЫХ интересов, а не отстаивание ОБЩЕСТВЕННЫХ!

Да, ЛИЧНЫЙ проект может стать общественно-востребованным, но уже вторично; первично он создан для СЕБЯ.

Честолюбцы – те, кто стремятся дойти до предела своих возможностей в каждом конкретном случае, но при этом стараются «не трогать» общество вокруг себя – их интересы сфокусированы на самих себе. Но даже в такой «ограниченной» схеме их влияние на мир значительно. И оно не плохое или хорошее – это просто влияние, которое существует по факту нашего мира. Стоит ли лезть к ним с упреками, советами и оценками? – А какое вы имеете право на это? Они же не лезут в ваш мир! Они просто живут в нем!

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Я думаю – я почти уверен в том, что книга вызовет неоднозначную реакцию. Скорее всего, вы не согласитесь с мнением автора по множеству вопросов. А некоторые темы, затронутые в книге, вызовут у вас однозначное неприятие.

Но может быть, я именно этого и добивался? Нет, не неприятия или негативных эмоций – я не мазохист и не садист. Но эмоций как таковых – реакции на те или иные вопросы, события, явления, трактовки и описания, которые были сделаны мной. Ведь реакция – негативная или позитивная – это отклик вашего внутреннего мира на то, что пытаются привнести в него.

Вы не хотите? Вам не нравится? Вы не приемлете? – Замечательно! Это намного лучше, чем смиренное принятие и согласие. Это демонстрирует вам – именно вам, – что вы наделены богатым и многогранным внутренним миром, имеете свое мнение, оценку и готовы ее отстаивать.

А если вы готовы отстаивать ее перед «бессловесной книгой», то, возможно, вы сделаете это и перед многословными миром. Вы уже знаете, как ощущается идейный дискомфорт и как выглядит информационное давление. Осталась самая малость – устранить раздражители, сделав свою жизнь комфортной.

И еще. Еще одно, что не ускользнуло от внимания пытливого читателя: Духа – 72, но Принципов – 71. Автор «забыл» описать 72-й принцип? Нет, я намеренно оставил «открытый финал», позволив вам самостоятельно идентифицировать и понять недостающий принцип. Возможно, это может быть расценено как авторский произвол в контексте излагаемого материала – что ж, вы, равно как и автор, имеете право на личное суждение. И если ваш взгляд на мир, на предоставленный материал требует завершенности, вы сможете восполнить этот пробел. Ведь никто, кроме

ПОСЛЕСЛОВИЕ

вас самих, не знает точно, что вам нужно, как вы хотите и каким образом вы это готовы получить. Все в ваших руках и в голове, которая уже пришла к выводу.

И спасибо за то, что потратили на ознакомление с моими выводами свое время. Даже если не согласны. Даже если критичны и бескомпромиссны в суждениях. Я благодарен вам за то стремление и настрой, который вы продемонстрировали, чтобы прочитать эти строки.

Успехов вам! Дмитрий Невский

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление.....	3
Принцип Жалости.....	7
Принцип Злопамятства.....	12
Принцип Отрицания.....	17
Принцип Претензии.....	22
Принцип Природной силы.....	26
Принцип Правил и Законов.....	30
Принцип Апатии.....	35
Принцип Безжалостности.....	40
Принцип Безразличия.....	45
Принцип Безучастности.....	51
Принцип беспринципности.....	56
Принцип Богатства.....	60
Принцип Брезгливости, или Неприязни.....	65
Принцип Восприимчивости, или Принцип Эмпатии.....	69
Принцип Высокомерия.....	74
Принцип Досады.....	78
Принцип Достоинства.....	82
Принцип Духовного таланта.....	87
Принцип Зависимости.....	92
Принцип Зависти.....	98
Принцип Здоровья.....	103
Принцип Злословия и Зломыслия.....	108
Принцип Злости.....	112
Принцип Критики.....	117
Принцип Критицизма.....	122
Принцип Лести.....	128
Принцип Личной силы.....	132
Принцип Манипуляции.....	136
Принцип Материального наслаждения.....	141
Принцип Мести.....	146
Принцип Надменности.....	152
Принцип Негодования.....	156
Принцип Недовольства.....	161
Принцип Неловкости.....	166
Принцип Ненависти.....	171

Принцип Непривычности.....	176
Принцип Нетерпения.....	180
Принцип Неудобства.....	184
Принцип Обиды.....	189
Принцип Обмана.....	194
Принцип Огорчения.....	198
Принцип Осуждения.....	203
Принцип Пренебрежения.....	208
Принцип Природных талантов.....	212
Принцип Приспособленчества.....	216
Принцип Равнодушия.....	220
Принцип Рациональности запретов.....	225
Принцип Реализации Долга, или Принцип Долга.....	230
Принцип Ревности.....	235
Принцип Самооценки.....	239
Принцип Самоуверенности.....	244
Принцип Сброса проблемы.....	249
Принцип Скупости.....	255
Принцип Слабости.....	259
Принцип Собственного достоинства.....	263
Принцип Стеснительности.....	267
Принцип уныния.....	272
Принцип Упрямства.....	277
Принцип Успеха.....	282
Принцип Хвастовства.....	287
Принцип Цинизма.....	292
Принцип Эгоизма.....	296
Принцип Эмоциональной искренности.....	301
Принцип Неуважения.....	306
Принцип Гнева.....	311
Принцип Раздражения.....	316
Принцип Разочарования.....	321
Принцип Недовольства.....	326
Принцип Бескомпромиссности.....	330
Принцип Корысти.....	335
Принцип Честолюбия.....	341
Послесловие.....	346

МАГ ДМИТРИЙ НЕВСКИЙ

Консультации и магическая помощь по вопросам семьи и брака, личным вопросам, бизнесу, вопросам Судьбы и Жизни, успешности и удачливости и всему тому, что не входит в рамки «обычных» человеческих явлений. Диагностика, корректировка, магическая помощь – все, что необходимо в конкретной ситуации.

Любой магической помощи предшествует консультация.

Обучение Практической магии, Магии Свечей, Магии Судьбы, работе с картами Таро, Рунической магии, созданию талисманов и пантаклей, противодействию магическим влияниям, Бизнес-магии. Повышение квалификации специалистов.

Обучение только индивидуальное, по индивидуальной программе, по результатам тестирования.

Нательные талисманы, соединившие в себе мастерство ювелира и мудрость мага, созданы для повседневного ношения. Именно так достигается максимальный эффект, результат, получается польза от магического влияния талисмана.

Индивидуальный заказ и разработка.

А также книги, фильмы, статьи, которые вы можете найти на сайте Дмитрия Невского.

В интернете www.nevskiy.name

Тел. **495-796-34-95**

Представляем книги Дмитрия Невского:

Серия Практическая Каббала

72 Гения Каббалы. 72 Ключа к успеху и процветанию



72 Гения Каббалы – 72 Силы, образующие структуру нашего мира. С одной стороны – метафизические и образные формы, но с другой – наглядная демонстрация Сил, которые окружают нас.

Книга «72 ключа к успеху и процветанию» – первая книга, посвященная магической составляющей работы с Силами Гениев. Цель и задача книги – продемонстрировать, описать, рассказать о тех механизмах взаимодействия с Гениями, которые присутствуют в теме практической каббалистической магии.

Карты Таро. Старший Аркан. Первое проникновение



Книга открывает серию под названием «Алфавит Таро». Она посвящена рассказу о древней предсказательной системе под названием Таро. Книга будет интересна как тем, кто только начинает изучать карты Таро, так и тем, кто уже что-то знает об этой предсказательной системе. В книге вы найдете как классические теоретические взгляды на Таро, так и сможете познакомиться с системой Таро, которая существовала при ее возникновении. В книге множество примеров, практических советов и рекомендаций

по работе с Таро – все то, что необходимо для успешной работы с выбранной вами предсказательной системой.

ИП Медков С. Б. рассмотрит рукописи к изданию по психологии, религии, эзотерике, философии, медицине. Изготовит оригинал-макет, распространит ваши книги.

Серия «Практическая Каббала»

Дмитрий Невский

**72 Принципа Каббалы,
или 72 Деструктивных подхода к жизни**

16+

Корректор – *Илона Корбелайнен*
Компьютерная вёрстка
и оформление блока – *Илона Корбелайнен*
Обложка – *Wizard Print*

Подписано в печать 09.12.2019 г.
Формат 60×90/16. Бумага типографская.
Гарнитура Times New Roman. Печать офсетная.
Тираж 700. Заказ №

Издатель Медков С. Б.

По вопросам оптовых поставок книг
обращаться по тел. 8-968-527-82-86
Email: medkovs@yandex.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета

72 Принципа Каббалы или 72 Деструктивных подхода к жизни

Книга «72 Принципа Каббалы или 72 Деструктивных подхода к жизни» продолжает серию книг «Практическая Каббала» и представляет собой иную грань книги «72 Духа Легометона или 72 Деструктивные силы», в которой были описаны практические – магически и эзотерические схемы взаимодействия с 72 Духами Каббалы.

«72 Принципа Каббалы или 72 Деструктивных подхода к жизни» - это тоже практическое, но морально-поведенческое, событийное описание схем взаимодействия.

Книга позволит шире посмотреть на Принципы зла или деструктивные принципы личности, в чем-то поспорить с автором, но, безусловно, расширить свой багаж восприятия окружающего мира.

Deus fortis and potens angelus Samael, qui est ordo summi rex gloriae Dominus rectoremque prima hora diei ego servus Altissimi, quae praecipi tibi et testificor in nomen et in nomine horum trium and corroboratum nomen Dei audet et tetragrammaton, et virtus, laeneritis eos ad me, et virtutem, et potestatem suam mittentes vocabant ac ante me omnes vel aliquos angelos, quibus invocaverit nomen sub potestate explicam auxilium ministrat quibus laeta praesent, quam vellem suscipere seu demand, et quod faciant mihi servus Altissimi Amen

EAC

16+

ISBN 978-5-906891-51-8



9 785906 891518



Медков С.Б.

medkovs@yandex.ru