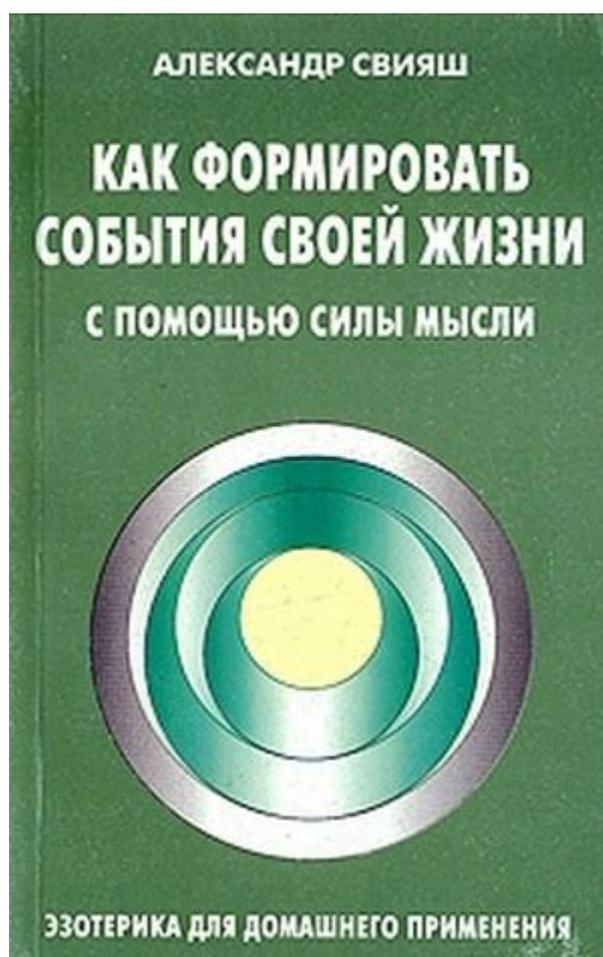


Александр Свияш



КАК ФОРМИРОВАТЬ СОБЫТИЯ
СВОЕЙ ЖИЗНИ С ПОМОЩЬЮ
СИЛЫ МЫСЛИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Предприниматель А. Э. Сироткин

МИМ-ДЕЛЬТА

1998

ББК 84 Р7

С24

Свякш А.

С24 Как формировать события своей жизни с помощью силы мысли.-СПб.: Предприниматель Сироткин А. Э.. ЗАО <Мим-Дельта>, 1998.- 224 с.

Как стать богатым, как получить машину или квартиру, как выйти замуж или прославиться? Предлагаемая в книге методика Формирования Событий окажет незаменимую помощь в достижении подобных целей. В книге приведены практические рекомендации, которые любой человек сможет применить для изменения своей жизни и достижения тех целей, которые сейчас кажутся ему нереальными или несбыточными.

Предлагаемые в книге приемы и упражнения не требуют изменения вашего образа жизни и привязаны к современному ритму нашей деятельности.

Предлагаемую методику могут использовать как атеисты, так и верующие всех религий, конфессий и толков.

ББК 84 Р7

1&В^ 5-93148-003-Х

^> Свиш А.. 1998

с сМиМ-Дельта>. 1998

Дорогие читатели! Я уверен, что вы держите в руках необычную книгу, которая может сыграть решающую роль в вашей судьбе, если вы внимательно отнесетесь к тем принципам, которые изложены в ней.

С помощью этих принципов вы сможете изменить в лучшую сторону свою судьбу и судьбу своих друзей.

Лично я после прочтения этой книги ощутил в себе мощный поток новых положительных вибраций. Наверняка эти же ощущения предстоит испытать и вам.

Я уверен, что эта книга не подвержена критике иди анализу, т. к. она продиктована автору Высшим Духом.

Для меня это настолько очевидно, что я с трудом удерживаю себя от выражения восхищения. Видимо, автор был использован Высшим Духом в качестве медиума для передачи человечеству необходимой ему в настоящий момент времени информации. Эта информация способна изменить сознание Человечества. Я уверен, что эта книга продолжает тот уникальный опыт, который был наработан в прошлом мистиком Сведенборгом.

В этой книге заложена огромная тайна, скрытая от поверхностного прочтения. Я думаю, она откроется пытливому и настойчивому читателю, который сумеет увидеть и использовать ее для достижения благородных целей. Желаю вам ощутить уже испытанные мною положительные вибрации!

Парапсихолог, академик Международной
Академии информатизации, Президент Между-
народного центра экспериментальной парапси-
хологии <ИМАГО-ДЖЕННИ>, кавалер ордена
Швейцера В. В. Авдеев

От автора

Прежде чем перейти к объяснению причин появле-
ния этой книги, мы считаем нужным сообщить, что ее
автор является кандидатом технических наук, свыше
десяти лет назад защитившим свою диссертацию. С тех
пор область его интересов перемещалась от науки к
методологии, затем к педагогике, психологии и остано-
вилась на парапсихологии как наиболее перспективной
и могущественной 'области приложения сил человека.

За это время было прочитано множество специальной
литературы и получено несколько свидетельств об окон-
чании различных школ парапсихологии и пелительства.

Прикладная парапсихология, как нам представляется, открывает поистине уникальные возможности в развитии человечества.

В частности, прелагаемая вашему вниманию методика Формирования Событий является плодом длительного сотрудничества автора с кем-то из представителей так называемых Тонких планов, на которых существуют боги, святые, ангелы, инопланетяне и различные иные представители светлых и темных сил.

Термин <сотрудничество> означает, что большая часть текста предлагаемой методики была буквально <продиктована> автору его невидимым партнером. Роль автора заключалась в постановке вопросов и записи полученных ответов. Запись производилась путем ввода текста в компьютер - автор уже несколько лет почти

ничего не пишет вручную. Таким образом, автор иногда сам с большим удовольствием и удивлением читал то, что он недавно ввел в свой компьютер. Даже тот псевдоним, под которым опубликована эта книга, был ука-

зан автору его невидимым партнером.

Хотя автор и не возражал бы, если бы ему подобрали что-нибудь более благозвучное.

Подобная методика получения информации от невидимых собеседников или Небесных Учителей известна давно, и с ее помощью написано множество книг и получено много самой разной информации. Людей, получающих информацию подобным образом, иногда называют <контактерами>. Но нам не хочется использовать подобный термин, поскольку в обществе уже сформировался устойчивый стереотип, что контакте? - это сильно возбужденный человек, оживленно размахивающий руками и бессвязно бормочущий что-то о летающих тарелках и близком конце света.

Автор честно признается, что, к его огорчению, на летающей тарелке он не летал и о конце света ничего не знает. Он летает только на самолетах, ездит на автомобиле и вообще занимается своим делом. Дело это состоит в следующем. Автор является директором

одного благотворительного образовательного фонда.

Подобная работа и благородные цели фонда являются отличным полигоном для испытания предлагаемой методики Формирования Событий. Собственно из <той работы постоянно возникают вопросы, ответы на которые вошли в предлагаемую книгу.

Изложение материала в книге ведется от третьего лица, причем всегда используется местоимение <мы>.

Это происходит не потому, что автор относит себя к великим и мудрым, а по той простой причине, что он высыпает от себя и от лица своего невидимого Учителя, подсказавшего ему основные идеи и элементы методики Формирования Событий.

Кроме того, мы бы хотели выразить большую благодарность известным российским руководителям авторских школ парапсихологии-Валерию Васильевичу Авдееву и Борису Евгеньевичу Золотову. Результаты их подвижнической деятельности оказали большое влия-

ние на систему взглядов автора и способствовали установлению его связей с Тонкими планами.

Предлагаемая нами методика не вступает в противоречие ни с одной из существующих ныне религий и скорее наоборот, подводит человека к мысли о том, что наибольшую помощь ему может оказать именно его религия.

В книге мы использовали распространенное среди эзотериков понятие <эгрегор>, но если этот термин вам чем-то не нравится, вы можете смело заменить его понятием <Бог>, <святой>, <ангел-хранитель> или другими подобными. Сущность методики от этого не меняется.

Предлагаемая методика позволяет упорядочить ваши обращения к Высшим силам и в итоге наиболее быстрым и простым образом получить то, что эти самые Высшие силы сочтут нужным выдать вам в ответ на ваши просьбы и обращения.

Мы искренне надеемся, что предлагаемая методика

окажется полезной для вас и вы сумеете с ее помощью достичь нужных вам светлых целей.

Желаем вам удачи!

Раздел 1: ВВЕДЕНИЕ

В настоящей книге рассматриваются некоторые способы, с помощью которых любой из нас может изменять обстоятельства своей жизни нужным ему образом. В рамках нашей методики это процесс называется Формирования Событий (ФС).

В принципе, умению управлять событиями окружающей нас жизни учат многие теории. Вспомните лозунг недавних дней: <Не будем ждать милостей от природы>. Фактически это целевая установка на формирование обстоятельств своей жизни по сознательно выбранному идеалу. Именно так - напролом, вопреки всем событиям окружающей жизни шли настоящие большевики в первые годы революции. Но природа, вся окружающая нас действительность - очень тонкий и сложный механизм, который не терпит грубых вме-

шательств и нарушений законов существования человека. Она сначала <прогибается> и дает человеку возможность одуматься, а затем, когда сумма накопленных им <грехов> превышает какой-то предел, она <разгибается> как пружина и бьет нарушителя очень больно. Причем это возмездие может быть по значимости несоизмеримо больше (во всяком случае на взгляд того, кому это возмездие достается), чем совершенный проступок, и может распространяться на родственников и потомков.

Вам несложно припомнить, что аналогичная ситуация возникает, когда вас больно укусит комар. Сила удара по собственной щеке, когда вы пытаетесь убить надоедливое насекомое, совершенно несоизмерима с объективно требуемыми усилиями для его уничтожения. Так и природа особо не отмеривает ответные <оплеухи>, а прикладывается в ответ <от души>. Именно поэтому из недавней истории нашей страны мы знаем, что деятельность по преобразованию общества и природы для большинства <пламенных> революционеров закончилась очень печально и их близкие также

испытали массу лишений.

Понимая эти особенности функционирования окружающего мира, мы построили свою методику на принципах <подстраивания> к потокам окружающей нас жизни. Чтобы достичь нужной вам цели с помощью наших приемов, вам нужно будет научиться непротиворечиво взаимодействовать с окружающим вас миром, научиться просить его выполнить ваши желания и считать его ответы. Это не очень сложно, хотя от многих потребует изменить свой способ мышления и, главное, средства достижения цели.

Основные идеи предлагаемой методики вряд ли вызовут у вас возражения, скорее они покажутся вам прописными истинами, не имеющими особой новизны. Поэтому мы рекомендуем не спешить с оценками и попробовать взглянуть на эти <истины> с каких-то новых позиций - а именно с позиций методики ФС. Тогда вы, наверняка, найдете для себя что-то новое и полезное.

В основу предлагаемой методики мы положили следующие ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ:

Принцип первый:

<ВЫ САМИ ФОРМИРУЕТЕ ВСЕ СОБЫТИЯ

СВОЕЙ ЖИЗНИ>;

Принцип второй:

<КАРАБКАЙСЯ НА ОДНУ ВЕРШИНУ>

или <БЕГИ В ОДНУ СТОРОНУ!>;

Принцип третий:

<ПЛЫВИ ПО ТЕЧЕНИЮ?>;

Принцип четвертый:

<ДРУЖИ СО СВОИМ ЭГРЕГОРОМ>;

Принцип пятый:

<БУДЬ СИЛЬНЫМ!>.

К этим ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ можно добавить еще несколько, но они кажутся нам не настолько значимыми, поэтому мы не будем скрывать их, но вынесем в следующие разделы этой книги.

А теперь давайте посмотрим эти принципы подробно и покажем приемы, с помощью которых можно научиться использовать их с выгодой для себя.

Раздел 2: ТОЛКОВАНИЕ БАЗОВЫХ ПРИНЦИПОВ

2.1. ПРИНЦИП ПЕРВЫЙ: <ВЫ САМИ ФОРМИРУЕТЕ ВСЕ СОБЫТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ>

Теперь мы хотели бы более подробно изложить ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ нашей методики. Первый из них выглядит следующим образом:

**ВЫ САМИ ФОРМИРУЕТЕ
ВСЕ СОБЫТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ!**

Утверждение вроде бы несложное, но, на первый взгляд, сомнительное. Разве мы сами формируем свои болезни, неприятности в семье или на работе, развал страны, инфляцию, невыплату зарплаты или ее смещенную величину, рост цен и многое другое, что постоянно отравляет нам жизнь?

С одной стороны, все это происходит вроде бы без нашего участия, но таким образом можно объяснить далеко не все в нашей жизни. Кому-то без конца и необъяснимо <везет> в делах, а у вас все срыв да прокол. У кого-то здоровье немерянное, никакими <ударами по печени> или курением его не поколебать, а у вас все простуда да давление. У кого-то непрерывные успехи на сердечном фронте, а у вас все без перемен. Почему так происходит? Судьба такая, карма

неудачная или знак Зодиака не в тот Дом заехал?

И. главное, можно ли все это изменить?

С другой стороны, почти каждый человек может

припомнить в своей жизни единили несколько случаев. когда вам чего-то очень хотелось, и это событие происходило, хотя чушь раньше не было никаких объективных предпосылок для такого развития ситуации. Например, полнил в подарок вещь, о которой давно и втайне мечтал. Или неожиданно нашлась интересная работа, о которой можно было только мечтать. Или удалось поехать в путешествие, на которое вроде бы не было ни средств, ни возможности. Или встретил девушку (юношу) из своей мечты.

Почти каждый человек, с которым нам приходилось разговаривать на эту тему, мог припомнить хотя бы один такой случай в своей жизни. Попробуйте сделать это и вы.

Упражнение 1. <СЛУЧАЙНОСТИ В МОЕЙ ЖИЗНИ>

Постарайтесь вспомнить не менее трех доложительных событий из своей жизни, которые произошли в соответствии с вашими тайными или явными желаниями, но произошли вроде бы по воле случая и так, как вы совсем не рассчитывали.

Запишите эти события прямо здесь:

Здесь мы <<опросили вл. припомнить случаи гг ложительного развития событий, происшедших вр' бы 110 воле случая. Но не менее часто, к сожалент- М!.. <притягиваем> к себе и негативные события. Например. вы очень боялись, что у вас украдут машину, и невзирая на все сигнализации, ее все-таки увели. Или вы очень опасаетесь простудиться, и как ни кутаетесь в теплые одежды, болезнь рано или поздно настигнет вас. Собираясь сделать какое-то важное Дело, вы продумывает десяток вариантов негативного развития событий и заранее находите варианты защиты, но в действительности реализуется одиннадцатый вариант, коюрый вы не предусмотрели, и дело все равно провалилось.

Наверняка каждому из нас есть о чем рассказать в этом плане. Поэтому выполните, пожалуйста, следующее задание.

Упражнение 2. <МОИ МЫСЛИ>

Постарайтесь припомнить из своей жизни два-три

случая, когда у вас случалось какое-то важное для вас дело (свидание, покупка, поездка, работе и т. п.). Постарайтесь вспомнить, каким был ход ваших мыслей накануне этого события. Какие варианты развития события вы продумывали или <проигрывали> мысленно накануне события и по какому сценарию оно развивалось в действительности?

Запишите эти случаи ниже:

Итак, мы просим вас переосмыслить свое прошлое вместо выдачи вам очередных рекомендаций или рецептов построения счастливого будущего? Это мы делаем для того, чтобы вы сами попробовали понять - А принять очевидную для нас мысль: все, что происходит с нами в этой жизни, происходит не без нашего участия. Какова степень нашего участия в развитии событий - это вопрос отдельный, он еще будет рассматриваться дальше в этой книге. Но в этом разделе нам хочется, чтобы вы сами пришли к мысли, что почти все, что с

*

вами случается в этой жизни, так или иначе ЗАРАНЕЕ было МЫСЛЕННО допущено или даже спланировано ВАМИ же.

Вот простейший пример. Молодая женщина жалуется, что ей не хватает денег на жизнь. На простой вопрос: <А сколько ты хочешь получать?> она отвечает: <Я не верю, что могу столько получать>. Ну, если она сама не верит, что она может получать столько, сколько ей нужно, тогда кто же поверит? А если никто не поверит, тогда кто будет платить? Круг замкнулся, человек сам программирует себе недостаток средств и соответствующую жизнь. И пока он сам не захочет выйти из этого состояния, никто ему не сможет помочь.

И подобных примеров, когда люди видят себя бедными, больными, обиженными и т. д., множество. Соответственно, и в реальной жизни они чаще всего не

получают того, чего бы им хотелось.

Отсюда вытекает первое и вполне прикладное правило построения наших мыслей:

ПРАВИЛО 1: МЫСЛИТЕ ВСЕГДА ПОЗИТИВНО!

Это правило говорит о том, что вы должны видеть себя в мыслях такими, какими вам бы хотелось быть - здоровыми, красивыми, богатыми, счастливыми и т. д. Если вам предстоит ответственная встреча и вы боитесь получить отрицательный результат - рассмотрите мысленно множество вариантов развития событий, но это ДОЛЖНЫ БЫТЬ РАЗНЫЕ ВАРИАНТЫ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СОБЫТИЯ. То есть предлагаем вам прогнозировать не отрицательные - как обычно, варианты, а ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ. Чтобы все они имели HAPPY ЕND - счастливый конец, как в американских кинофильмах. Тогда вы заранее спрогнозируете положительное развитие нужного вам события, и вероятность его проявления именно в нужном вам направлении резко повысится.

Стопроцентную гарантию, что все произойдет так, как вам нужно, дать вряд ли возможно. Для этого вам либо нужно обладать сверхмощной энергетикой, примерно такой, как у ПРОРОКА, либо вы должны были <заказать> это событие за достаточно длительный срок, чтобы в <небесной иерархии> все утряслось и расположилось в нужной вам последовательности. Мы с вами, к сожалению, не обладаем энергетикой Пророков и нам свойственно забывать, чего же мы страстно хотели полгода-год-два назад. Соответственно, когда какое-то даже положительное событие в нашей жизни происходит, у нас не принято связывать его с тем пожеланием, которые мы высказывали некоторое время назад.

Кроме того, если событие произойдет совсем не по намеченному вами варианту, даже при выполнении всех правил нашей методики - не отчаивайтесь, значит, так нужно. Кому - это вопрос, на который нужно еще найти ответ. А нам, в данном случае, следует руководствоваться известной поговоркой: <Что бы Господь ни делал - все к лучшему>.

О различных силах и взаимодействиях, в результате которых все происходит не так, как нам бы хотелось, мы расскажем несколько позже.

А сейчас мы попробуем подвести некоторые итоги наших рассуждений.

ИТОГИ

1. Мы попробовали убедить вас, что все события вашей жизни в той или иной степени были инициированы ВАМИ же.
2. Мы ввели Первое Правило, согласно которому в наших мысленных сценариях все должно заканчиваться только хорошо.
3. Из Первого Правила вытекает еще одно следствие, которое встречается во многих психологических теориях: мыслите позитивно, т. е. постарайтесь исключить из своих мыслей и из своей речи предложения с

отрицаниями. Стройте свои фразы только как положительные утверждения. Простейший пример: лучше сказать: <Спасибо, я уже сыт>, чем <Спасибо, я не хочу есть>.

4. Если вы чувствуете, что события происходят совсем не так, как вы планировали и надеялись, то прими-

те все как есть и постарайтесь понять, что именно так. все и должно было произойти.

2.2. НЕМНОГО НЕ СОВСЕМ ОБЫЧНОЙ ТЕОРИИ

Мы довольно много внимания уделили Первому Принципу, но, скорее всего, убедили в его правильности далеко не всех. Как нам кажется, это могло быть вызвано тем, что мы не попробовали объяснить, как же именно, за счет каких механизмов взаимодействия нас, наших мыслей и поступков других людей события в нашей жизни складываются так, а не иначе. Если это не объяснить хотя бы в рамках какой-то теории, то все

наши рассуждения станут смахивать на очередное религиозное учение, в основе большинства которых лежит принцип: не рассуждай, а веруй. Ну, а поскольку истинно верующие люди вряд ли станут читать нашу книгу, то для типичного российского читателя, отличающегося повышенной пытливостью ума, дотошностью и склонностью подвергать все сомнениям, мы просто обязаны рассказать, с какой это стати мы взялись поучать вас каким-то принципам, правилам и т. д.

Обычно пытливым читателям мы сообщаем - мы опираемся на теорию. Поскольку теорий, так или иначе объясняющих события нашей жизни, множество, мы выбрали такую, которая, на наш взгляд, объясняет все наиболее наглядно.

В своих исследованиях и рассуждениях мы опираемся на одну из эзотерических (тайных) теорий, исполь-

зующих понятие ЭГРЕГОРА. Сегодня, с выходом из печати множества ранее доступных только посвященным лицам книг, мы смело можем сказать, что это

понятие уже активно используется различными авторами, целителями, экстрасенсами, и мы даже встречали это слово в качестве названия акционерного общества закрытого типа.

Итак, согласно современным классикам, к числу которых мы относим известного астролога и эзотерика Авессалома Подводного, <эгрегор> - это самостоятельно развивающийся объект в <тонком мире>, связанный с определенной группой людей или определенной идеей [1].

Эгрегор возникает, когда некоторая группа людей начинает мыслить одинаково. А ведь согласно еще марксистским определениям любая мысль - материальна. Только материя мысли очень тонка и не воспринимается нашими грубыми органами чувств (за исключением случаев спонтанной телепатии или ясновидения). Когда большие группы людей думают о чем-то одном, то выделяемая ими мысленная материя объединяется и, когда объем этой материи достигает определенных размеров, она образует эгрегор этой группы людей или идеи.

Можно представить себе эгрегор в виде небольшого светлого облачка (маленький эгрегор) или в виде огромной темной, поражающей своими размерами и мощностью, тучи (сильный эгрегор).

Как вы уже наверняка догадались, наиболее мощными являются религиозные эгрегоры - христианства, мусульманства, буддизма и пр., поскольку создание и

подпитка соответствующего эгрегора являются составной частью религиозного обряда. А религиозные обряды регулярно и в соответствии со строгими правилами постоянно выполняют миллионы людей. Кроме них есть эгрегоры семьи, науки, коммунизма и капитализма, секса, войны, национализма и т. д.

Эгрегоры, достигнув определенной мощности, начинают заниматься <саморекламой>, т. е. стараются привлечь к себе внимание и мысли все большего коли-

чества людей. Они наделяют огромной мощностью преданных им людей, организуют массовые и индивидуальные <чудеса>. Например, эгрегоры науки время от времени <подкидывают> решения сложных проблем преданным науке ученым. В психологии подобные моменты получения долгожданного решения называются <озарением>. На самом деле в этот самый момент покровительствующий этому ученому эгрегор организует <подключение> человека к соответствующей области знаний и позволяет считать оттуда небольшой кусочек информации. Сразу все выдавать нельзя - иначе человек станет не марионеткой, а партнером или даже хозяином эгрегоров.

Очень любят организовывать всякие <явления> религиозные эгрегоры. Причем, поскольку эгрегоры питаются мысленной энергией людей, думающих о чем-то общем, то в случае организации различного рода чудес, создаваемые ими <явления> обычно соответствуют тем представлениям, которые существуют в этой местности. Поэтому один и тот же святой, появляющийся перед людьми в разных местностях, должен

иметь различный вид - именно такой, каким видят его верующие на иконах в своих храмах. Если святой появится в другом обличье, то люди могут подумать, что их поклонение данному образу ошибочно и станут поклоняться другим святым. Соответственно, поступающая от них мысленная энергия резко ослабнет, в чем)1'регор очень даже не заинтересован.

Религиозные эгрегоры снабжают своих наиболее преданных адептов очень большой энергетической мощностью, в результате чего эти люди получают способность исцелять тяжелобольных или даже умирающих людей. На сегодня, как нам кажется, самыми мощными в мире эгрегорами являются религиозные

)грегоры мусульманства и христианства, несколько слабее эгрегоры буддизма, иудаизма и других небольших религий. Значительно ослабели сегодня языческие)1регоры, которые были очень сильны до появления христианства. Кроме того, сегодня очень силен эгрегор насилия и эгрегор капитализма, чуть слабее эгрегоры

национализма, социализма и коммунизма.

Быть в плотной связке с мощным эгрегором (например, религиозным) вроде &ы неплохо - можно поручить практически неограниченные возможности, но

по потребует полной преданности проповедуемой им идее, самоотдачи, отказа от всех мирских радостей и потребностей. Именно такова жизнь Пророков, и мало кто из обычных людей захотел бы поменять свою жизнь на судьбу Пророка.

Кроме больших и коллективных эгрегоров у каждого человека есть еще свой маленький личный эгрегор

(он же Ангел-хранитель), который все время \юпочет в его пользу. И кроме него мы' постоянно находимся под управлением того или иного более мощного эгрегора.

Почти в каждый момент времени любой из нас находится в связи с одним или несколькими эгрегорами - подобно кукле, управляемой за несколько нито-

чек. Во многом наши действия определяются энергией, которую мы получаем от того или иного эгрегора.

Эгрегоры зла дают нам заряд ненависти, жестокости, скандальности, зависти и т. д. Эгрегоры добра помогают нам строить жизнь по христианским заповедям.

Каждого человека ведет по жизни один или несколько <высоких> эгрегоров, которые заботятся о нас, помогают нам решать различные жизненные ситуации. В рамках других теорий, в том числе религиозных, их еще называют <ангелами-хранителями>, <Учителями> и т. д.

Энергия <низких> эгрегоров часто достаточно сильна - многим из нас трудно избавиться или даже просто управлять нашими привычками к пьянству, курению, сквернословию, неконтролируемому сексу, агрессивности и т. п. <Низкие> эгрегоры стараются соединиться с человеком мощными <каналами>, по которым человеку постоянно подбрасывается энергия, провоцирующая в нас вредные привычки и пристрастия. Оборвать эти каналы можно, но для этого нужны большие сознательные собственные усилия и поддержка <высоких>

эгрегоров.

Энергия <высоких> эгрегоров обычно очень слаба, их подсказки и действия еле слышны. Хорошо слышать эти подсказки могут только люди с чистым организмом, не зашлакованным продуктами нашей цивилизации, либо люди, владеющие специальными методиками, - о них мы и будем рассказывать дальше.

Упражнение 3. <ЭГРЕГОРЫ>

Попробуйте проанализировать и перечислить, под влиянием каких эгрегоров вы находитесь в жизни. Какой эгрегор взаимодействует с вами, когда вы читаете эту книгу? А какой перехватит управление вами через пять минут и заставит заниматься другими делами? В течение завтрашнего дня постарайтесь постоянно контролировать, с какими эгрегорами вы будете находиться <о взаимодействии, какую информацию, мысли, эмоции они будут вам подбрасывать? Устраивают ли вас эти взаимодействия, есть ли у вас контакт с высокими

Эгрегорами? Запишите все это чуть ниже на отведенном для записей месте и вернитесь к записям по изучению нашей методики.

Мне покровительствуют эгрегоры:

С помощью теории эгрегоров мы можем объяснить все события нашей жизни, в том числе происходящие по нашему желанию в соответствии с ПЕРВЫМ ПРИНЦИПОМ.

В соответствии с ней все наши даже очень слабые мысли и эмоции воспринимаются эгрегорами как руководство к действию. Другое дело, что мы каждые пять минут хотим чего-то нового, поэтому, не успев

выполнить одно наше пожелание, наш эгрегор тут же не успевает выполнить наше следующее пожелание, и т. д. Еще тяжелее ситуация для бедняги-эгрегора, когда он слышит наши мысли типа: я хочу такую зарплату, которую мне никто не заплатит. Тут уж в пору посо-

чувствовать ему, поскольку выполнить такое пожелание все равно что нарисовать пятиугольный треугольник.

Если же вам удастся в течение некоторого времени думать и желать одного и того же, то тут уж степень реализации ваших желаний зависит от мощности, сообразительности, возможностей и т. д., того эгрегора, который вам покровительствует. Если вы плотно дружите с низким эгрегором и вам очень захотелось попутешествовать, то очень вероятна ситуация, что с помощью своего эгрегора вам представится такая возможность, но на окнах вагона будут стоять крепкие решетки, и вам сложно будет выходить из вагона на остановках. Но что делать, это предел его возможностей. Обижаться вы можете только на самого себя.

Этим примером мы хотели пояснить, каким образом вы сами влияете на события в своей жизни, т. е. как реализуется высказанный нами Первый Принцип. Теперь можно перейти и ко второму.

2.1 ПРИНЦИП ВТОРОЙ:

<КАРАБКАЙСЯ НА ОДНУ ВЕРШИНУ>

или <БЕГИ В ОДНУ СТОРОНУ>

Поскольку мы с самого начала заявили, что наша методика направлена не на объяснение, а на формирование нужных нам событий, то мы переходим от принципов объяснительных к принципам созидательным.

Как мы уже говорили, наши слуги-друзья-хозяева разнообразные эгрегоры чаще всего не успевают исполнить одно наше распоряжение, как мы тут же даем другое, и так всю жизнь. И действительно, если вы попробуете проанализировать ваши мысли и желания (а некоторый промежуток времени, то наверняка обнаружите, что хотите сразу всего: славы, денег, красивый автомобиль, дачу в Калифорнии, красивую сумочку, отремонтировать телевизор, сделать гадость начальнику, повышения зарплаты, сходить в ресторан, на свидание и т. д. и т.п. Все эти желания возникают по мере поступления новой информации, чуть позже вытесняются новыми и т. д. Они не ранжированы-т, е. не

выстроены по степени значимости, среди них не выделены главные и второстепенные и т. д. Образно выражаясь, ваши желания сильно напоминают одновременный бег сразу во все стороны.

Упражнение 4. <МОИ ПОЖЕЛАНИЯ>

Попробуйте припомнить и записать, какие желания были у вас в течение дня сегодня, вчера, в течение последней недели, месяца. Есть ли среди них устойчивые и повторяющиеся пожелания? В позитивной или негативной (отрицательной) форме вы привыкли их излагать?

Мои пожелания на сегодня:

1.

В соответствии с разнообразием ваших желаний - если они вообще существуют, вашему эгрегору тоже надо было бы быстро бежать и выполнять ваши заявки. Но и он не может бежать сразу во все стороны и исполнять сразу все ваши пожелания - мощи не хватает. Точнее, он-то может, но тогда ему придется <размазаться> тонким слоем сразу во все стороны, и отдача от

него будет соответствующая.

Поэтому ВТОРОЙ ПРИНЦИП методики Формирования Событий гласит:

<КАРАБКАЙСЯ НА ОДНУ ВЕРШИНУ>

или <БЕГИ В ОДНУ СТОРОНУ>

Это означает, что из множества желаний нужно выбрать одно (или два, но совпадающих по направлению), и озаботить ваш эгрегор именно этими, самыми важными и желанными для вас результатами. И, чтобы не сбивать его с толку и не мешать достижению самой важной цели, остальные текущие пожелания нужно сознательно ограничить. Если обратиться к образам, то мы рекомендуем вам выбрать из множества только одну вершину и карабкаться только на нее, оставив остальные вершины на будущее. Не исключено, что потом они вам и не понадобятся.

Что выбрать в качестве такой вершины - решать вам. Это может быть материальный объект - машина,

квартира, дача, норковая шубка и т. п. Это может быть какая-то деятельность - новая работа, поездка, путешествие или что-то другое. Это может быть яркое

событие в вашей жизни - встреча любимого человека, получение наследства, выигрыш в лотерею, выступление по телевидению и т. п. Это может быть изменение образа жизни и достижение нового уровня жизни - славы, известности, появление последователей и т. п.

Наконец, это может быть интеллектуальное прозрение - открытие новой теории, решение сложной проблемы, написание новых стихов, песен, литературного произведения, картины, программы для ЭВМ и т. д.

Последняя позиция, кстати, наиболее легка для эгрегоров высокого уровня, поскольку от них требуется только информация, и не нужно организовывать события на материальном плане, что для них как раз сложно.

Упражнение 5. <САМЫЕ ВАЖНЫЕ ЖЕЛАНИЯ>

Попробуйте выбрать и положительно сформулировать не более трех самых значимых для вас пожеланий.

Запишите их. Вернитесь к ним после изучения нашей

методики.

Мои самые важные пожелания:

1.

2.

3.

В добавление к сказанному необходимо заметить, что даже после выбора одной, самой главной цели - а как это можно сделать, вы узнаете несколько позже, вам не следует ложиться на диван и ждать, когда же

.....!;.....;;;!;

НИН!!!

ваш эгрегор все это исполнит. Точнее говоря, так можно сделать, но тогда ваше желание может исполниться в обозримом будущем только в том случае, если вы обладаете очень мощной энергетикой и страстно

желаете того, чего вы попросили у эгрегора.

Остальным людям, которые не обладают столь выдающимися способностями, мы рекомендуем строить свою жизнь и деятельность так, чтобы вы с эгрегором шли к выбранной цели <рука об руку>. А чтобы это получалось хорошо, рекомендуем руководствоваться Третьим Принципом.

Мы же пока подведем очередные итоги.

ИТОГИ

1. Эффективность вашего взаимодействия с вашими высокими покровителями может повыситься во много раз, если вы не будете заставлять их изменять решаемые ими проблемы каждые пять минут. Выберите одно-два наиболее значимых для вас желания и придерживайтесь их в течение некоторого времени - пока эти желания не исполнятся.

2. Выбор наиболее важных и значимых для вас желаний - сложное дело и, ждя его эффективного испол-

нения, неплохо бы прибегнуть к помощи того же эгрегора. Как это сделать - смотри в разделе <Методика ФС>.

2.4. ПРИНЦИП ТРЕТИЙ:

<ПЛЫВИ ПО ТЕЧЕНИЮ>

Третий Принцип помогает выбрать из множества желаний то, которое нам легче всего осуществить на настоящий момент времени.

Этот принцип возник из понимания той ситуации, что мы НЕ ОДНИ ЖИВЕМ В ЭТОМ МИРЕ. Соответственно, если вам загорелось получить новый автомобиль, и вы даже в соответствии со всеми правилами нашей методики попытаетесь заставить эгрегор быстро приволочь вам этот автомобиль откуда-то, это не всегда может получиться. Такая ситуация возникает из-за того, что мы живем в мире вместе с миллионами других людей, которые одновременно с нами тоже чего-то страстно желают, добиваются, действуют и т. д. Причем, поскольку большинство из них еще не изучило нашу методику, делают они свои дела хаотично,

бессистемно, или, наоборот, все вместе, но совсем в ненужном вам направлении- В соответствии с миллионами их пожеланий их собственные эгрегоры все время куда-то бегут, затрудняя, а то и делая совсем невозможной успешную деятельность вашего собственного эгрегора.

Тем не менее мы не беремся утверждать, что на тонких планах все делается так уж хаотично и бессистемно, как мы описали. В действительности, когда большие группы людей увлечены одной идеей или планом конкретных действий, то создаются целенаправленные потоки энергий самых разных эгрегоров, в результате чего рушатся и возникают партии, проводятся рыночные реформы, дробятся государства, _ВОЗБОДЯ.ТСЯ_ плотины и т. д. То есть на <тонких планах> существуют определенные мощные потоки энергий, с которыми лучше не сталкиваться при реализации своих желаний. Значительно лучше попытаться подстроиться под ЭИИ невидимые потоки и использовать их с максимальной пользой для себя. Именно отсюда возник

ТРЕТИЙ ПРИНЦИП, который имеет вид:

ПЛЫВИ ПО ТЕЧЕНИЮ!

Идея вроде бы ясна и не вызывает никаких возражений, 1'о как ее реализовать на практике? Потоки тонких л?ер1ий нам невидимы, куда они текут сегодня и куда потекут завтра, нам совсем неизвестно, как быть?

На этот вроде бы каверзный вопрос в методике ФС есть простой ответ: делай то, что получается сегодня легче всего. В любом случае перед нами стоит множество дел. и в любой момент нужно выбирать, что сделать сегодня или сейчас, а что - несколько позже.

Мы рекомендуем вам делать то, что легче всего в данный момент получается,- конечно, если это не противоречит плановой дисциплине, взятым обязательствам или еще каким-нибудь объективным обстоятельствам.

К примеру, вам нужно встретиться в каком-то человеком и добиться от него нужного результата, а вы

никак не можете его достать -то он в командировке, то на совещании, то болеет и т. д. Вам идет явная информация, что взаимодействие нежелательно и оно не даст нужного результата. Можно, конечно, напрячься, положить спальник у дверей кабинета этого человека и наперекор всему дожидаться его появления, но результат таких усилий наверняка будет отрицательный.

В рамках методики ФС зды рекомендуем в таких тупиковых ситуациях подождать до нового развития ситуации, попробовать пойти обходным путем - через другого человека или другую организацию и т. д. Если же это невозможно и вы все же добиваетесь нужного вам результата, разнеся по дороге массу препятствий - скорее всего, это добром не кончится. Добиваясь с помощью огромных усилий своих целей, вы наверняка разрушили планы многих других эгрегоров, которые, в свою очередь, добивались каких-то своих неизвестных вам целей. А встав у них на пути, вы тем самым вступили в боевые действия с мыслящей субстанцией, располагающей довольно большими возможностями

<достать> вас. У вас могут начаться неприятности в семье, на работе, можете внезапно заболеть вы или ваши близкие, может случиться несчастный случай с автомобилем и т. д. Если вы даже по незнанию <сцепились> с достаточно мощными эгрегорами, то ваш личный покровитель не всегда сможет вам помочь - у него может не хватить сил и возможностей.

Поэтому мы не рекомендуем действовать в этой жизни по принципу <тарана>: последствия такого поведения непредсказуемы. Если вы в силу независящих от вас обстоятельств должны идти против течения и чувствуете, что поступаете именно так, то попробуйте выбрать модель поведения лосося, когда он поднимается вверх по течению горной реки. Эта мощная рыба идет против течения, но при этом она не встает на пути потока, а, наоборот, старается вписаться во все его извилины, ответвления и завихрения и все использовать на пользу себе.

Определить, что вы идете против потока, совсем несложно, только нужно научиться обращать внимание на все события, связанные с вашим делом или пожеланием. Вы звоните куда-то, а там все время занято - это плохой сигнал их тонкого мира. Вы дозвонились, но оказалось, что вам нужно совсем не туда,- тоже сигнал не из лучших. В конце концов, вы дозвонились куда нужно, но вас там совсем не ждут- трже информация к размышлению. Приведенные примеры - обычные события в нашей жизни, и мы вовсе не рекомендуем вам прекращать дозваниваться после первого сигнала <занято>. Мы только рекомендуем учитывать и анализировать всю информацию о ходе развития события и по мере возможности принимать решения в соответствии с ТРЕТЬИМ ПРИНЦИПОМ.

Информация из <тонкого мира> идет нам не только в связи с исполнением каких-то желаний. Она идет к нам непрерывно, но мы не привыкли ее считывать и принимать решения в соответствии с ней. К. примеру, вам захотелось съездить в какой-то магазин и купить там нужную вам вещь. Вы выходите на остановку, а

трамвай (троллейбус, автобус) нужного вам маршрута никак не приходит. Вы мысленно (а то и вслух) ругаете городские власти за плохую организацию движения транспорта, совсем не придавая значения происходящему событию как сигналу от вашего эгрегора. На самом деле он таким образом пытается довести до вас информацию, что вам вовсе незачем ехать в этот магазин - нужного вам товара там нет. А если и есть, то после его покупки у вас возникнут различные проблемы.

Мы привели только один пример, а на самом деле подобные сигналы постоянно окружают нас в этой жизни. Вы пришли в финансовую компанию делать вклад, а вам встречается человек, который старается этот вклад оттуда забрать. Вы считаете этого человека слабоумным - ведь вы все просчитали и все узнали, а на самом деле это ваш эгрегор подстроил эту встречу в тщетной надежде, что вы поймете его сигнал и не оставите свои деньги этим жуликам. Но вы не слышите этого сигнала и через несколько месяцев начинаете проклинать себя, власти, жуликов, демократов и всех, кто попадет под руку. А всего этого можно было бы

избежать, если научиться более внимательно присматриваться к событиям окружающего мира и принимать решения в соответствии со слабыми сигналами, подаваемыми вам вашими высокими покровителями.

После прочтения этих рассуждений у вас может возникнуть некоторое недоверие к авторам настоящего труда: как же так, обещали рассказать, как строить события окружающей жизни нужным образом, а сами рекомендуют плыть по течению и ждать, что Бог (или эгрегор) вам подаст. Действительно, чисто внешне некоторое противоречие здесь имеется. Но это только внешне. А по сути, этот принцип просто предлагает вам соизмерять ваши желания с реальными возможностями. Если вы что-то уже выбрали, то ТРЕТИЙ ПРИНЦИП рекомендует идти к своей цели с минимальными конфликтами и их последствиями. И ничуть не больше.

Приведенные рассуждения и весь третий принцип, как нам кажется, больше относятся к СТРАТЕГИИ ДО-

СТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ, нежели к тактике ВЫБОРА ЦЕЛИ, на которую ориентировал вас предыдущий принцип. Следующий, четвертый принцип дополняет третий принцип и определяет ТАКТИКУ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ.

ИТОГИ

1. Организуйте свое взаимодействие с высокими эгрегорами, постарайтесь не заставлять их действовать в противоречии с желаниями и потребностями множества других людей. Будет значительно лучше, если вы будете подстраиваться под <потoki жизни> и не пытаться действовать методом <тарана>, свергая все препятствия на пути к достижению поставленной цели. Если вы даже добьетесь ее, то все равно вы проиграете по многим другим позициям - вам отомстят те эгрегоры, планы которых вы расстроили во время достижения силовым путем своей цели.

2. Вся наша жизнь проникнута сигналами из <тон-

кого мира> от наших незримых покровителей. Если научиться считывать эти слабые сигналы, то жизнь станет бесконфликтной и многие ваши проблемы будут решаться раньше, чем они возникнут.

2.5. ПРИНЦИП ЧЕТВЕРТЫЙ:

<ДРУЖИ СО СВОИМ ЭГРЕГОРОМ!>

Одним из основных элементов этой тактики мы считаем плотное взаимодействие со своим собственным эгрегором. Этот принцип звучит как:

ДРУЖИ СО СВОИМ ЭГРЕГОРОМ!

Появление этого принципа в нашей методике было вызвано тем, что в силу атеистического воспитания многие люди не верят в наличие у каждого человека своего собственного <ангела-хранителя>. Если не изучать механизмы функционирования <тонкого мира>, все выглядит именно так - иначе откуда же тогда у людей без конца берутся болезни, несчастные случаи и т. п.?

Ответ на этот вопрос и прост, и сложен. Коротко его можно сформулировать так: насколько веришь и взаимодействуешь, настолько и получаешь.

В рамках используемой нами теории эгрегоров мы утверждаем, что у каждого человека есть собственный эгрегор и множество иных, с которыми он связан своим воспитанием, образованием, религией, профессией, должностью, увлечениями и т. д. А поскольку ваш эгрегор подпитывается вашей собственной мысленной энергией, то, если вы о нем совсем не думаете, он у вас совсем хилый и беспомощный. Соответственно, отдача от него тоже невелика. Он только иногда может подсказать вам правильные решения проблем - и то в виде совсем слабых мыслей-догадок. Но вы обычно привыкли полагаться только на себя и на результаты своих логических размышлений и не привыкли обращать внимание на случайные интуитивные догадки приходящие неизвестно откуда и ничем не обоснованные. Вы не принимаете во внимание эти догадки, и тем самым отвергаете ту небольшую помощь, которую ваш эгрегор пытается вам оказать. Итог

2 А. Свияш

мы уже указывали: неприятности, болезни и другие нерадостные события.

Поэтому мы призываем всех читателей этой книги:

дружите со своим эгрегором! Почаще вспоминайте его, советуйтесь с ним, пытайтесь считывать его информацию и отыскивать в окружающей жизни результаты его деятельности. Не стесняйтесь задавать ему любые вопросы - с информацией на тонких планах все обстоит отлично, там известно все о нашем прошлом, настоящем и будущем во всех вариантах развития событий.

Ответы могут приходиться в виде отдельных слабо проявленных мыслей, в виде нескольких строк в газете или некоторых кадров на экране телевизора, в виде обрывка разговора незнакомых людей и т. д. и т.п. Эгрегор, не обладая материальным телом, не может прислать вам подробный отчет по поставленной вами проблеме.

Он только может, просмотрев события в вашей ближайшей жизни, выбрать из них наиболее подходящий вам в качестве ответа элемент события (строка в газете, обрывок разговора и т.п.) и попытаться обратить ваше внимание именно на этот элемент. Если вы достаточно чувствительны и подготовлены к такому получению информации - у вас может установиться прочное и взаимовыгодное взаимодействие. Если вы не умеете считывать тонкие сигналы - учитесь, в том числе с помощью приемов нашей методики.

Плотное взаимодействие со своим эгрегором может принести успокоение в вашу личную жизнь. Для этого лишь нужно научиться передавать решение своих проблем эгрегору и ожидать, когда он их осуществит. Конечно, количество проблем, которые вы сбрасываете

на свой эгрегор, в соответствии со ВТОРЫМ ПРИНЦИПОМ не должно быть чересчур большим, иначе ему приходится бежать сразу во все стороны с соответствующими

щей эффективностью. Вам нужно строить свою жизнь в соответствии с ТРЕТЬИМ ПРИНЦИПОМ и не создавать каждые пять минут по новой проблеме, которую вы будете со спокойной душой отдавать <утрясать> своему эгрегору. Тогда те нечастые и серьезные проблемы, которые вы ему передадите, могут быть решены в срок и наилучшим для вас образом (при этом мы вовсе не гарантируем, что события будут развиваться именно так, как вы просили,- эгрегору <сверху> виднее, что для вас лучше).

Если вам удастся построить свою жизнь в соответствии со ВТОРЫМ и ТРЕТЬИМ ПРИНЦИПАМИ, то немногочисленные остающиеся проблемы (зарплата, жилье, создание семьи и т. п.) вы можете спокойно передать своему покровителю и перестать беспокоиться о том, как будет решена эта проблема. Это не значит, что мы в очередной раз рекомендуем вам залечь на диван и ждать, когда ваш эгрегор все устроит. Вы по-прежнему должны предпринимать усилия по решению ваших проблем, но уже вместе с эгрегором, прислушиваясь к его подсказкам и используя те воз-

возможности, которые он будет вам предоставлять.

У вас наверняка бывали в жизни <удачные> дни, когда все получалось, отложенные когда-то дела решались сами собой и т. п. В эти дни вы находились в плотном контакте со своим эгрегором. На жаргоне оккультных кругов это иногда называется <сидеть на потоке>, т. е. в эти дни вы находитесь в потоке мощного эгрегора, который буквально <расталкивает> все остальные потоки жизни и формирует события нужным вам образом.

К сожалению, подобных <удачных> дней в жизни обычного человека бывает один-два в году. Если вы научитесь взаимодействовать со своим эгрегором и усилите свою энергетику, то количество <удачных> дней может резко увеличиться и вы можете начать специально откладывать решение трудных дел до очередного такого <удачного> дня.

Из вышесказанного вытекает еще один вывод, кото-

рый мы хотели бы сформулировать в виде отдельного правила:

ПРАВИЛО 2: СТАРАЙТЕСЬ НЕ УПУСТИТЬ ВЫПАДАЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

Это правило говорит о следующем. Если вам выпадает какая-то возможность - приглашают на новое место работы или навстречу с новым человеком, предлагают неизвестную поездку, книгу, вещь - не спешите отказываться. Мы привыкли сразу после поступления новой информации запускать на полную мощность свой мыслительный аппарат и пытаться логическим путем определить, стоит ли принимать это предложение или отказаться. На основе того же логического анализа вы принимаете решение. Часто вы отказываетесь от предложения, не предприняв никаких практических шагов хотя бы к проверке того, полезно ли вам это дело. И не менее часто вы спустя некоторое время начинаете чесывать в затылке - ну почему я тогда не согласился, был бы сейчас богатым и красивым.

Сформулированное выше правило как раз и говорит - не спешите отказываться только на основе логических рассуждений. Возможно, это ваш собственный эгрегор, выполняя давно высказанное (и давно зарытое) вами задание, подставляет вам возможность исполнить запрошенное ранее. А вы, не проверив практически эту возможность, отказываетесь и тем самым в очередной раз обижаете своего эгрегора. Он, бедняга, полгола или целый год старался, организовывал вам исполнение вашего же желания, а вы мимоходом отвергли все его усилия. Согласно нашему правилу В СЛУЧАЕ ПОЯВЛЕНИЯ ЛЮБОЙ НОВОЙ ДЛЯ ВАС ИНФОРМАЦИИ вам нужно сделать хотя бы маленькие шаги к реализации этого события и посмотреть, как будут развиваться события. Если сразу пойдут сбои, отказы, ошибки - значит, это не ваш путь и ваш эгрегор подсказывает вам, чтобы вы не уходили в эту сторону. Может быть, это была не его инициатива, а совсем другого эгрегора, и вам было предложено сыграть роль <винтика> в реализации чужой идеи (вспомним массовые махинации с деньгами частных вкладчиков в 1994 году - миллионы людей выступили в качестве

<винтиков> при реализации проектов низких эгре-
гов). А может быть, эта информация и была иници-
<

рована как раз вашим эгрегором, но в силу не завися-
щих от него обстоятельств события стали развиваться
совсем не так, как он планировал, и он начинает
подавать вам сигнал <отбоя>.

Все последние рассуждения имеют смысл только в
том случае, когда вы предприняли хоть небольшие
шаги по реализации полученного предложения. Если

вы ничего для этого не сделали, а отказались от пред-
ложения на основе своих суждений, то пеняйте только
на себя. Очень может быть, что вы упустили реальную
возможность исполнить одно из своих желаний.

Опыт показывает, что когда человек находится во
взаимодействии с эгрегором и полностью доверяет ему,
то у него в душе наступает полное спокойствие, он

перестает переживать по поводу развития политических событий, инфляции, невыплаты зарплаты и т. п. Тем более что эти проблемы касаются только тех людей, которые думают, что они все сами решают в этой жизни. У людей, взаимодействующих со своими эгрегорами-покровителями, обычно эти проблемы не возникают. Им вовремя выплатят зарплату или неожиданно вернут долг, о котором они забыли несколько лет назад. Их проведут дорогой, на которой никогда не встретятся хулиганы. Они никогда не смогут купить билет на самолет, который попадет в катастрофу, и т. д. У них не возникает проблем, которые волнуют большинство из нас. А если они возникают, то нужно смотреть - почему, что вы сделали не так и чем вызвано недовольствие вашего покровителя.

Чтобы ваше взаимодействие было более успешным и ваш эгрегор стал более мощным и сумел бы защитить вас от недругов, если вам вздумается идти против <течения>, то вам нужно копить личную силу. Именно об этом говорит наш пятый принцип.

ИТОГИ

1. У каждого человека есть на <тонких планах> его личный ангел-хранитель. Но сила и эффективность

этого высокого покровителя во многом зависят от того, насколько человек взаимодействует с ним, думает о нем, ищет в окружающей жизни его сигналы.

2. Если вам поступила новая информация или предложение о совершении тех или иных действий, не старайтесь сразу оценить эту информацию на основе имеющихся у вас опыта и знаний. Попробуйте предпринять хоть какие-то шаги по реализации этого предложения и уже по развитию событий принимайте решение - стоит ли и дальше идти в эту сторону или это вовсе не ваш путь.

3. Если вам удалось войти в плотный контакт с вашим эгрегором и научиться доверять ему, то вас не будут волновать проблемы, не дающие покоя большинству людей, рассчитывающих только на собственные силы.

2.6. ПРИНЦИП ПЯТЫЙ: БУДЬ СИЛЬНЫМ!

Понятие силы в данном случае не ассоциируется с физической силой, хотя она тоже является одной из разновидностей сил- силой низкого уровня.

Под понятием <сила> или <внутренняя энергия> в данном случае мы понимаем некоторую очень тонкую субстанцию, которую мы получаем из пищи, воздуха, от других людей, из природы, от эгрегоров разного уровня, из Космоса и любых других источников, о которых вы знаете или что-то слышали. В различных системах верований она называется терминами <био-энергия>, <прана>, энергия <и.и> и т. д. Мы не будем использовать ни один из этих терминов, а постараемся обойтись словом <энергия>

Эту энергию невозможно оценить ни одним из существующих механических или электронных приборов ввиду того, что материальные носители этой энергии намного порядков меньше, чем электроны и другие

частицы, используемые в современных измерительных приборах. То есть любые самые чувствительные современные приборы слишком грубы для того, чтобы оценить эту энергию.

Между тем действие этой энергии можно ощущать и ее даже можно, наверное, измерять, если использовать самые совершенные инструменты, созданные не человеком, а ПРИРОДОЙ, а именно - живые существа.

Человек является венцом творения ПРИРОДЫ (Бога, Абсолютного разума. Пришельцев и т. д.). Он же является самым совершенным измерительным инструментом для любых видов тонких энергий. Но это в теории.

На практике же человек в силу своего развития в технократической цивилизации совершенно разучился пользоваться данными ему ПРИРОДОЙ возможностями. Память ему заменяют компьютер и записная книжка, способность левитировать - автомобиль и самолет, телепатические способности - средства коммуникации

и т. д. В итоге человек становится придатком к технике, а заложенные в нем ПРИРОДОЙ способности постепенно исчезают.

Между тем создавался человек как существо весьма совершенное, но затем в силу неясных обстоятельств человечество свернуло на путь технического прогресса. Этому противодействовала церковь и святая инквизиция, которая совершенно правильно, на наш взгляд,

выявляла и затем принимала санкции к различного рода лицам с исследовательскими и научными склонностями. Если бы инквизиция работала поактивнее и просуществовала подольше, то мы, скорее всего, сейчас ездили бы не в таких удобных автомобилях и вряд ли летали бы на самолетах. Но зато мы наверняка дышали бы чистым воздухом, ели здоровую пищу и жили бы в два раза дольше.

С другой стороны, та же святая инквизиция сделала очень много, чтобы мы с вами не могли никогда левитировать, телепатировать и т. д.

Она вела беспощадную борьбу с людьми, которые имели какие-то отличающиеся способности,- известную всем борьбу в <ведьмами>. Согласно только сохранившимся протоколам, на кострах святой инквизиции было сожжено свыше девяти с половиной миллионов человек [2]. Такая целенаправленная селекционная работа по выведению <среднего> человека привела к тому, что мы плохо видим, слышим, живем мало и используем только 4% возможностей нашего мозга.

И энергетические возможности современного человека, не занимающегося специальными науками типа йоги, чаще всего очень ограничены.

В современном мире преобладают энергии низких уровней - энергии зла, агрессивности, стяжательства и т.п. На развитие в человеке энергий низкого уровня направлены многие элементы современной поп-культуры - современная молодежная музыка, особенно музыка в стиле рэп, современные кинофильмы - боевики, эротика, фильмы ужасов и т.п. Не развивают в нас

высокие энергии благости и всепрощения и бесконечные российские политические разборки, борьба за власть и деньги, которую со смаком расписывают средства массовой информации.

Если обратиться к восточным моделям строения человека, согласно которым в каждом из нас имеется семь основных и некоторое количество вспомогательных энергетических центров - чакр, то можно с уверенностью констатировать, что на сегодня в массах преобладают энергии нижних чакр - муладхары и свадхистханы. Это означает, что нам ближе по духу эгрегор секса, власти и им подобные, хотя вслух об этом говорить не принято.

Низкие эгрегоры руководят действиями подавляющего большинства наших политиков, коммерсантов, чиновников различных государственных служб - исключая разве что медицину, образование, библиотечное дело и некоторых других, работу в которых можно рассматривать как настоящее подвижничество.

Взаимодействовать с эгрегорами низкого уровня, наверное, можно, но решать поставленные вами проблемы они будут доступными им средствами. Мы уже приводили пример, каким образом может организовать вам путешествие по стране низкий эгрегор. Если вы сильно захотите прокатиться за границу, низкие эгрегоры в рамках доступных им возможностей могут организовать вам выезд за рубеж в качестве киллера, перевозчика наркотиков или еще что-нибудь из этой серии: Организовать вам командировку на научный симпозиум или выезд в составе какой-нибудь престижной делегации ему просто <не по зубам> - этими делами заведуют эгрегоры более высоких уровней. Вы, конечно, можете приложить огромные усилия-и слегка <подвинуть> какой-то высокий эгрегор вместе с его планами послать в эту командировку его подопечного ученого или очередного борца за справедливость. Но, как мы уже предупреждали, добром это, скорее всего, не кончится. <Обиженный> вами высокий эгрегор всегда найдет возможность поставить вас <на место>.

За исключением случаев, когда это уж очень> высокий эгрегор (например, святости, .всепрощения), с въ>1-соты которого трудно отличить <грешника> от <святого>.

Люди, не отличающиеся в жизни особыми пороками,- а именно таково большинство на нас - взаимодействуют в основном с эгрегорами среднего уровня- Эти эгрегоры обеспечивают нам нормальные условия жизни (квартира, недорогая машина, мебель, бытовая техника и т. п.), учебы, увлечений (рыбалка, дача, спорт), семейное благополучие и т. д. Люди, живущие в неосознаваемом взаимодействии с эгрегорами этого уровня, не отличаются особенной любовью к ближним и не стремятся создавать в этой жизни что-то новое. Их вполне устраивают благоустроенный быт, стабильная работа с четко определенными обязанностями и гарантированная зарплата. В эту категорию, повторяем, попадает подавляющее большинство населения нашей страны. Основная развитая чакра этой категорией людей - свадхистана.

Если же человека не устраивает подобное <растительное> существование (за исключением случаев недовольства уровнем своего потребления-зарплатой, квартирой, машиной и т. д.) и он пытается создавать что-то новое в любом виде деятельности (аджна чакра), либо просто он отличается повышенной любовью к людям, животным или природе (анахата или вишудра чакры), то такие люди находятся уже под покровительством высоких эгрегоров творчества, науки, милосердия, любви к ближнему и т. д.

Эгрегору высокого уровня с его <высоты> видно значительно больше вариантов развития событий окружающей жизни и, соответственно, у него значительно больше выбор вариантов реализации нужного вам события по сравнению с эгрегором низкого уровня, который обладает значительно меньшими возможностями выбора и, соответственно, более слабыми возможностями как-то помочь вам.

И, наконец, люди, являющиеся служителями ка-кого-нибудь религиозного культа (почти любого, за исключением сатанистов и других культов, использующих человеческие жертвоприношения), взаимодействуют с самыми высокими и мощными религиозными эгрегорами (сахасрара чакра). Люди, находящиеся под покровительством этих эгрегоров, способны творить реальные чудеса и называются Пророками. На сегодня на Западе живут несколько настоящих Пророков, способных исцелять больных, видеть прошлое и будущее людей, создавать вещества из пустоты и т. п. К' этой категории можно отнести, например, известного святого .Саид-Бабу из Индии.

Люди, взаимодействующие с высокими эгрегорами, являются самыми мощными Формирователями Событий. Другое дело, что когда они выходят на взаимодействие с высокими эгрегорами, их перестает волновать то, что тревожит обычного человека,- деньги, политика, бытовые условия, взаимоотношения между людьми и т. д. Есть возможность получить все, что <душа

желает», а душа как раз и не желает ничего .из того, о чем мечтает большинство людей.

Но, как нам кажется, контактирующие в высокими эгрегорами люди вряд ли станут читать нашу книгу, поэтому и мы не станем давать им рекомендации, как же им жить. А вернемся к потенциально основному пользователю нашей методики - к людям и эгрегорам среднего уровня.

Упражнение 6. <МОИ ПОКРОВИТЕЛИ>

Попробуйте проанализировать свою жизнь в последние год-два и оценить, под покровительством каких эгрегоров вы находитесь и какие чакры у вас наиболее развиты.

Жизнь большинства людей не имеет особых эмоциональных всплесков. Однообразная жизнь по схеме <дом-работа-друзья-телевизор> или по какой-то близкой к ней не представляет особых возможностей для острых эмоциональных переживаний. Такие всплески дают периодические события типа семейных разборок

между мужем и женой (всплеск энергий низкого уровня), любовные похождения (энергии высокого или низкого уровня в зависимости от того, была ли в основе взаимоотношений духовная близость или просто физиологическое влечение), поездки в отпуск в достопримечательные места, периодические революции <в верхах> и другие события.

45

А поскольку уровень внутренней энергетики напрямую зависит от уровня эмоциональных всплесков человека (исключая использование специальных методик), то такая жизнь с малым количеством острых ощущений снижает энергетику человека и уменьшает его шансы на организацию плотного взаимодействия с эгрегорами и тем более с высокими эгрегорами. Поэтому мы и выбрали в качестве Пятого основного ПРИНЦИПА: БУДЬ СИЛЬНЫМ! Или, раскрывая его шире:

*

НАКАПЛИВАЙ ЭНЕРГИЮ И РАСХОДУЙ ЕЕ

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С ПОСТАВЛЕННЫМИ ЦЕЛЯМИ!

Как накапливать энергию, не нарушая нормального ритма жизни и не создавая искусственно ситуаций с <острыми ощущениями>, мы расскажем в соответствующем месте нашей методики. А пока попросим вас выполнить следующее задание.

Упражнение 7. <ИЗМЕРЯЕМ СВОЮ ЭНЕРГЕТИКУ>

В этом упражнении мы предлагаем вам самим измерить уровень вашей энергетики и, что практически тоже самое, измерить обобществленный коэффициент вашего здоровья.

Для этого мы предлагаем вам использовать методику, которая была специально разработана для сравнения уровня здоровья абсолютно здоровых людей - космонавтов. Для выполнения задания вам понадобятся часы с указателем секунд а небольшая веревка или палочка длиной 40-50 см.

Станьте прямо, йоги на ширине плеч, руки опущены вниз. Засеките время. Возьмите в два сжатых кулака концы веревки (палочки) и изо всех сил начинайте тянуть веревку в стороны, стараясь разорвать ее.

Тянуть нужно ровно в течение 60 сек, постоянно увеличивая силу натяжения, вплоть до дрожи в мышцах рук и плеч. На 60-й секунде резко разожмите кулаки и отпустите все мышцы (веревка при этом упадет на пол). Ваши руки под действием запасенной во время мышечного напряжения энергии сами поднимутся через стороны вертикально вверх. Не тормозите и не помогайте им - просто наблюдайте за ними со стороны. Через некоторое время они также самопроизвольно опустятся вниз.

Засеките по часам, сколько времени ваши руки находились в поднятом состоянии. Для сравнения приводим некоторые нормативы.

У человека с нормальным здоровьем и энергетикой

рука будут находиться вверху свыше 40 сек. У абсолютно здоровых людей с высокой энергетикой руки могут находиться вверху до 7-10 минут.

Определите свою энергетику утром, после подъема, и вечером, после рабочего дня. Определите ее в <удачные> дни и в дни, когда все валится из рук. Вы наверняка получите интересные результаты.

Итак, можно подвести очередные итоги.

ИТОГИ

1. Мы достаточно подробно объяснили принципы, которые лежат в основе методики Формирования Событий.

2. Мы рассказали об одном из приемов, с помощью которого вы сами можете оценить уровень своей энергетики, не прибегая к услугам экстрасенсов и других кудесников.

В принципе, для какой-то части наших читателей изложенного материала может оказаться вполне доста-

точно, чтобы начать перестраивать свою жизнь в соответствии с ОСНОВНЫМИ ПРИНЦИПАМИ.

Но это только для наиболее самостоятельной части читателей. Остальные же наверняка захотят узнать о каких-то обещанных нами замечательных приемах, с помощью которых можно будет заставить ходить <на цыпочках> самый разудалый эгрегор.

Подобных приемов мы и сами, к сожалению, не знаем. Если бы знали, то, невзирая на все наши добродетели, вряд ли стали бы о них кому-либо рассказывать. Пользовались бы сами.

Зато нам известно некоторое количество вполне работоспособных приемов, с помощью которых вы сможете выбрать себе цели в жизни, сделать шаги к достижению этой цели, увеличить свою энергетику и т. д. Об этом мы расскажем в следующем разделе книги.

Раздел 3. МЕТОДИКА ФС

II. ОСНОВНЫЕ ИДЕИ МЕТОДИКИ ФС

Теперь, когда вы познакомились и, надеемся, начали использовать ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ методики ФС, мы готовы перейти к ее инструментальной части - приемам и упражнениям. В итоге вы должны научиться выбирать и формировать необходимые вам события, используя для этого данные вам ПРИРОДОЙ возможности. А они действительно громадны, если не рассматривать каждого человека как одинокого бойца с жизненными трудностями, к чему раньше призывало нас наше атеистическое образование и воспитание.

В рамках предлагаемой методики мы рассматриваем каждого человека как элемент очень сложной, подвижной и достаточно противоречивой системы, пытающейся согласовать и хоть как-то удовлетворить требования миллиардов людей, живущих на Земле.

Как мы уже отмечали, каждый человек находится в непрерывном взаимодействии как с другими людьми, так и с различными эгрегорами, пытающимися влиять

на его поведение, образ мыслей, принимаемые решения. И чем прочнее это взаимодействие, тем больше возможностей у человека добиться с помощью эгрегора всего необходимого ему в жизни. .

Взаимодействие человека и высоких эгрегоров происходит, как мы уже говорили, в виде интуитивных озарений, догадок, подсказок, а иногда и прямых ответов в виде картинок или устной речи. Но большинству из нас такому взаимодействию мешает привычка нашего мозга непрерывно размышлять. Попробуйте несколько минут понаблюдать, что творится у вас в голове! Откуда-то непрерывно выползают проблемы, воспоминания, постоянно ведутся самые разные обсуждения, споры, переговоры и т. д. и т.п. В нашей голове нет ни минуты покоя! В ней непрерывно работает <словомешалка>, как образно описал происходящее в голове любого человека известный парапсихолог Валерий Авдеев. И именно эта <словомешалка> мешает услышать и понять эгрегор, пытающийся нам помочь.

Каждый из нас может припомнить в жизни ситуа-

цию, когда нужно было принять важное решение и оно приходило в голову в виде слабой, едва оформленной мысли. Но мы включали нашу логику - <словомешалку>, начинали просчитывать, перебирать варианты развития событий и в результате приходили к неверному решению. В итоге оставалось только чесать в затылке и сожалеть, почему вы не сделали так, как вам приходило в голову. А приходила-то верная информация как раз от вашего высокого эгрегора. Он пытался помочь вам, но вы в силу привычки подвергать все анализу и сомнению отвергли эту подсказку. Ваш мозг совершенно не приучен работать со слабыми сигналами.

Поэтому начальные тренинги нашей методики посвящены развитию способности останавливать бег

наших мыслей - хотя бы на несколько минут. Мы не оригинальны в этом - в большинстве религиозных культов эта задача также является основной, но только там об этом прямо не говорится.

Когда вам удастся останавливать бег мыслей хотя бы

на несколько минут, наступит этап выяснения - чего же вы в действительности хотите в этой жизни? Мы расскажем вам, как можно будет обратиться к своему подсознанию (или эгрегору) и получить ответы на поставленные вопросы.

Затем, когда вы выясните, на какую же вершину вам следует взбираться в первую очередь, мы дадим вам ряд приемов, позволяющих достичь поставленной цели с минимальными усилиями. Эти приемы будут касаться ваших взаимоотношений дома, на работе, с любимым человеком и т. д.

Чтобы повысить эффективность взаимодействия с <тонким миром> и быстрее достичь поставленных целей, вам необходимо будет усилить собственную энергетику. Мы расскажем о некоторых приемах и упражнениях, которые позволят вам улучшить собственное здоровье и укрепят вашу дружбу с эгрегором. Таковы вкратце основные разделы методики ФС. Более конкретно мы можем сообщить, что овладение методикой формирования нужных вам событий

окружающей жизни включает изучение и применение следующих техник:

- расслабление мышц тела;
- остановка бега 'мыслей'

- выявление источников внутреннего напряжения и избавление от беспокойства;

- выявление реальных жизненных целей;

- повышение внутренней энергетики и уверенности в себе;

- изменение собственного имиджа;

- изменение обстоятельств окружающей жизни.

Именно по этой схеме будет построено изучение материала в последующих разделах нашей книги.

Необходимо сразу отметить, что предлагаемая методика создавалась далеко не на пустом месте. Она имеет ряд предшественников - ряд близких по целям и сред-

ствам методик, в основном американских. О них мы расскажем в следующем параграфе, и при изложении методики ФС во избежание обвинения в плагиате и подобных грехах мы будем давать ссылку на близкие приемы и упражнения, имеющиеся у других авторов.

3.2. НЕМНОГО О КЛАССИКАХ

Как мы уже указали, в мире имеется несколько методик, достаточно сильно пересекающихся с предлагаемым нами подходом.

Одной из таких методик является широко распространенная в США система под названием <Созидающая визуализация>, автором которой является профессор Шакти Гайян [3]. Коротко суть этой методики можно изложить следующим образом: если человек долго и целенаправленно будет представлять себе желаемое событие, то оно обязательно произойдет. Можно представлять себе пачку долларов, и чем ярственнее она будет стоять у вас в воображении, чем четче вы ощути-

те шелест купюр и радость от их обладания, тем скорее они у вас появятся. Причем иногда таким путем, который вам на сегодня не мог даже прийти в голову.

Идея методики не сложна, и ею с успехом пользуются десятки тысяч людей в США и в других странах. Но овладение этой методикой требует наличия развитого зрительного воображения и знания множества секретов, которые постигаются на специальных учебных семинарах. Причем в рамках этой методики не дается каких-то теоретических объяснений происходящему. Есть факт, известно как им пользоваться - пользуйся на здоровье, если получится.

Более подробно, на наш взгляд, разработана методика другого американского исследователя - Джинни Г. Скотт 141. Ее методика рассчитана на людей с любым воображением и может быть использована для выявления и решения множества проблем. В основе методики лежит проведение внутреннего диалога человека с собственным подсознанием (в нашей трактовке - со своим эгрегором) и получение нужных знаний интуи-

тивным (внелогическим) путем. Вторая базовая идея этой методики состоит в том, что как человек сам видит (осознает) себя, так же его воспринимают окружающие и такое место в этой жизни он занимает. Значит, для изменения внешних обстоятельств необходимо бщутить себя в этих новых условиях - богатым, красивым, известным, или что вы еще захотите.

Неплохая методика достижения успехов в бизнесе

изложена в переводной книге Наполеона Хилла <Думай

и богатей> [5]. Эта книга выдержала 42 издания за рубежом, поэтому можно быть твердо уверенным, что господин Хилл уж точно разбогател. Перевод на русский язык этой книги опять же не очень удачен, тем не менее в ней можно найти некоторые интересные мысли и правила.

Еще одна подобная методика под названием <Эмпа-

урмент> довольно подробно изложена в книге американских авторов Д. Гершон и Г. Страуб [6]. Названия глав этой книги типа <Творите радость при помощи мысли>, <Личная сила> и т. п. говорят сами за себя. Эта книга сильна своими приложениями этой методики к разным областям практической жизни. Но, как нам кажется, книга является дополнением к системе семинаров и как учебное пособие для самостоятельного изучения имеет недостаточную ценность.

Среди других предшественников мы наверняка должны упомянуть холодинамику доктора Д. Вульфа [71]. Введенное им понятие <холодайн> достаточно сильно совпадает с понятием <эгрегор>, поскольку в обоих случаях речь идет об энергии мысли. Методика достаточно интересная, но вызывает некоторое сомнение попытка обосновать ее с помощью научных терминов из современной квантовой физики. Возможно, это и производит впечатление на неискушенных в науках американских домохозяек. Но мало-мальски понимающего в физике человека это только раздражает. Хотя, возможно, это связано опять же с неудачным перево-

лом иностранного автора.

Выработанная нами методика во многом пересекается с большинством перечисленных выше. Более того, она во многом пересекается со вторым, инструментальным планом замечательного произведения известного американского писателя Ричарда Баха <Иллюзии>.

Тем, кто еще не читал этого прекрасного художественного произведения, мы настоятельно рекомендуем сделать это побыстрее.

Указанные выше и другие эзотерические теории и практики были использованы нами при разработке новой технологии управления событиями окружающей жизни, которая получила название методики Формирования Событий (ФС).

3.3. ОТПУСТИМ МЫШЦЫ ТЕЛА

Как вы могли уже заметить из приведенной ранее последовательности тренингов, ПЕРВЫМ ЭТАПОМ овладения методикой ФС является РАЗВИТИЕ УМЕ-

НИЯ РАССЛАБЛЯТЬ МЫШЦЫ ТЕЛА.

Обладать этой способностью необходимо потому, что если во время выполнения наших последующих заданий вы будете сидеть или лежать в неудобной позе с напряженными мышцами рук или ног, то ваше внимание будет постоянно отвлекаться на эти части тела. Вы будете вынуждены менять позы, и при этом непроизвольно будет запускаться <словомешалка>, обрывая вашу связь с эгрегором.

Чтобы избежать этого, мы рекомендуем на первом этапе научиться расслаблять мышцы тела с тем, чтобы затем хотя бы в течение 10-15 минут вы могли спокойно выполнять наши тренировки и вас при этом ничего бы не отвлекало.

Возможно, для некоторых из вас этот этап окажется лишним..Мы имеем в виду тех наших последователей, кто раньше занимался какой-то техникой управления своим телом - аутогенной тренировкой, хатха-Йогой, цигуном и т. д.

Если этого небыло, то мы рекомендуем начать с упражнений аутогенной тренировки. Эти упражнения довольно подробно описаны в многочисленной литературе [^, 9, 10]. Вы можете заниматься классическим аутотренингом (по И. Шульцу), либо использовать иные его разновидности. Для тех, у кого нет литературы по 'аутогенной тренировке, мы коротко приведем описание используемых в ней упражнений.

АУТОГЕННАЯ ТРЕНИРОВКА

Примите удобную позу для расслабления мышц тела. На начальном этапе мы рекомендуем лечь на спину на ровную и не очень мягкую поверхность (жесткий диван, пол с постеленным на нем одеялом, без подушки). Руки свободно лежат вдоль тела. Одежда свободная, вы можете пошевелить любой частью тела. Глаза лучше закрыть, но не засыпать.

Если есть опасность заснуть, то рекомендуется принять позу <кучера> -сидя на стуле, туловище немного

наклонено вперед, спина слегка согнута, голова опущена на грудь, бедра расставлены под прямым углом друг к другу. Предплечья лежат на бедрах без упора, кисти рук свободно свисают между бедрами, мышцы максимально расслаблены.

Поза напоминает уставшего кучера или заснувшего сидя человека. Глаза закрыты.

Теперь вы должны медленно мысленно повторять формулы самовнушения, сопровождая их представлением соответствующих ощущений. Некоторые формулы нужно повторять по несколько раз - количество повторов указано справа от формулы в скобках. Итак, вот набор формул самовнушения из классической аутогенной тренировки [?]:

Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (1 раз);

ПРАВАЯ РУКА ТЯЖЕЛАЯ (6 раз);

Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (1 раз);

ПРАВАЯ РУКА ТЕПЛАЯ (6 раз);

Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (6 раз);
СЕРДЦЕ БЬЕТСЯ СПОКОЙНО И РОВНО

(6 раз);

Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (6 раз);
ДЫХАНИЕ СПОКОЙНОЕ И РОВНОЕ (6 раз);
МНЕ ЛЕГКО ДЫШИТСЯ (1 раз);
СОЛНЕЧНОЕ СПЛЕТЕНИЕ ИЗЛУЧАЕТ ТЕПЛО

(6 раз);

Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (1 раз);
ЛОБ ПРИЯТНО ПРОХЛАДЕН (6 раз);
Я СОВЕРШЕННО СПОКОЕН (6 раз);
ЛОБ ПРИЯТНО ПРОХЛАДЕН (6 раз);

Здесь мы привели полную формулу аутогенного внушения, которую рекомендуется использовать на конечной стадии выполнения упражнений.

Начинать выполнение упражнений по аутогенной

тренировке нужно с коротких формул, включающих сначала две, затем четыре и т. д. строчек из приведенной выше полной формулы внушения.

Для выхода из состояния аутогенного погружения необходимо:

- напрячь руки (или согнуть и разогнуть их);
- сделать глубокий вдох;
- открыть глаза.

На каждое занятие нужно отводить по 15-20 минут времени в течение дня. В целом на занятая аутотренингом у вас должно уйти не менее 2 недель.

В итоге вы должны научиться:

- полностью расслаблять мышцы всего тела; сидеть или лежать совершенно неподвижно в течение 10-15 минут, не испытывая при этом дискомфорта.

(Для справки: для подтверждения эффективности аутогенной тренировки Х. Линдеман в одиночку на маленькой надувной лодке за 72 часа пересек Атланти-

ческий океан).

Если вас не очень устраивают формулы аутогенной тренировки - они несколько жестковаты на слух и предполагают психическое силовое воздействие человека на свой организм, мы можем предложить использовать некоторые другие, более <мягкие> упражнения. Но эти упражнения потребуют от вас наличия некоторого воображения, т. е. способности представлять себе

определенные образы. Хотя эти образы могут быть достаточно расплывчатыми и условными.

Упражнение 8. <СОСУД С ЖИДКОСТЬЮ>

Примите позу для расслабления тела - лежа ала позу <кучера>.

Закройте глаза и начинайте представлять себе, что > ваши пятка снаружи через подошвы ног начинает поступать поток тяжелой теплой а вязкой жидкости серебристого цвета. Ваше тело - пустой сосуд, в который с приятными для вас ощущениями тепла и тяжес-

ти заливается извне эта жидкость.

(У кого-то это упражнение может получаться лучше, если эта самая жидкость будет заливаться в вас с макушки. Рекомендуем попробовать тот и другой варианты и выбрать лучший).

Эта представления должны сопровождаться появлениями реальных ощущений тепла и тяжести в тех местах вашего тела, куда уже <затекла> теплая жидкость. Мышцы вашего тела в этих местах становятся вялыми, расслабленными, буквально <провисшими> под собственной тяжестью.

Чтобы это упражнение получалось лучше, вам необходимо уметь хорошо управлять так называемым <внутренним взором> или <внутренним лучом внимания>.

А чтобы научиться хорошо управлять <внутренним взором>, рекомендуем предварительно выполнить такое следующее подготовительное упражнение:

Подготовительное упражнение 9. <ЛУЧ ВНИМАНИЯ>

Положите кисти, рук на стол ладонями вниз так, чтобы кончики пальцев касалась поверхности стола. Теперь закройте глаза и попробуйте ощутить <изнутри> кончик указательного пальца правой руки.

Ощутите, как он касается поверхности стола, как вдавлена внутрь поверхностью стола кожа, как чувствует себя ноготь и т. д. Чтобы ощущения были более явственными, можно слегка нажать пальцем на стол и отпустить.

<Поймав> ощущение в пальце правой руки, через 30-40 секунд переключите свое внимание на кончик указательного пальца левой руки.

<Поймайте> в кончике пальца тот же набор ощущений. Переключите свое внимание опять на палец правой /уки, затем на палец левой и так 10-15 раз.

Затем, остановив свой <внутренний взор> на кончике указательного пальца правой руки, попробуйте ощутить кончик среднего пальца, затем безымянного, затем мизинца. Переключайте <мысленный взор> поочередно по всем пальцам правой рука до тех пор, пока не научитесь точно концентрироваться на выбранном сознательно пальце.

Затем переключите <луч внимания> на пальцы левой руки и научитесь отличать набор ощущений одного пальца от ощущений другого пальца.

Затем переключите <луч внимания> на указательный палец правой ноги - она при этом будет оставаться в обуви или в чулке (носке). Слегка пошевелите этим

пальцем, ощутите все его особенности, что на него жмет, удобно ли ему и т. п. Переключите <луч внимания> на указательный палец левой нога, затем опять правой а так несколько раз.

Обратите внимание на те ощущения, которые будут возникать в том месте (пальце), в котором вы концентрируете свое внимание. Там могут возникать самые разные ощущения - тепло, <дребезг>, покалывания, пульсирования, пощипывания и т. п.-у каждого человека по-своему.

Попробуйте запомнить, зафиксировать то ощущение, которое возникает у вас при переключении <внутреннего взора> с пальца одной руки (ноги) на пальцы другой руки.

Важно зафиксировать это ощущение а <поймать> его в тот момент, когда вы переключаетесь на другой паггец. Именно это ощущение и является тем самым <внутренним взором>, которым вы должны научиться управлять в результате выполнения этого упражнения.

Попробуйте остановить <внутренний взор> на своей коленке, пупке, кончике носа, локте и любой другой точке тела.

Если это получается, то попробуйте поддержать <луч

внимания>, например, на ладони правой руки до тех пор, пока вы не начнете явственно ощущать в ладони пульсацию крови в вашем организме. Переключитесь на другую ладонь и ощутите пульс: там. Переключитесь им кончик носа, ощутите пульс на нем и т. д.

Описание вспомогательного упражнения заняло довольно много места, но на его выполнение у большинства людей уходит всего 5-10 минут. Рекомендуем

приступать к выполнению упражнения <Сосуд с жидкостью> и других только после того, как вы научитесь четко управлять своим <внутренним взором>.

Продолжайте выполнять упражнение <Сосуд с жидкостью> до тех пор, пока вы до макушки не <зальетесь> жидкостью. Тело станет <ватным>, вялым, малоподвижным. Побудьте в этом состоянии 5-10 минут - это будет интенсивный отдых и очищение организма.

Затем сделайте резкий вдох и еще более резкий выдох, откройте глаза и почувствуйте себя бодрым и отдохнувшим.

Чтобы научиться выполнять это упражнение правильно и с требуемым эффектом, его нужно выполнять каждый день по 15-20 минут в течение 10-15 дней.

Еще одно упражнение с использованием образов называется <Лифт>.

Упражнение 10. <ЛИФТ> [4]

Это упражнение заключается в том, чтобы мысленно представить себе, что вы опускаетесь в лифте с десятого этажа на первый. При этом по мере движения лифта все мышцы вашего тела медленно рассылаются, и на первом этаже вы становитесь совершенно спокойны и расслаблены.

Упражнение занимает всего 3-5 минут, что соответствует нашему интенсивному ритму жизни. Выполнять его можно сидя или даже стоя, но начинать лучше сидя прямо на стуле, не касаясь его спинки. Руки лучше положить на колени, ноги мегка раздвинуть. Но это,

повторяем, только на нескольких первых тренировках,

пока вы не добьетесь устойчивого ощущения волны расслабления, проходящей по телу сверху вниз вместе с опускающимся лифтом. Потом эти ощущения можно будет вызывать в любом положении, даже во время перерыва в работе или во время езды в транспорте.

Если образ лифта для вас слишком механистичен, можно подобрать себе любую другую картинку. Например, полет с горы на дельталчане, морской отлив, заход солнца и т. д. Важно только, чтобы в этой приятной для вас картинке можно было какое-то убывающее действие мысленно связать с волной расслабления, проходящей по вашему телу.

Чтобы в дальнейшем можно было вызывать это состояние буквально за несколько секунд, попробуйте связать расслабленное состояние с какой-то известной только вам <меткой>.

Упражнение II. <МЕТКА>

Такой меткой может стать любой несложный жест или движение. Например, можно согнуть большой палец руки или сделать кольцо из двух пальцев, или потереть себе мочку уха и т. д. Важно только проделывать это движение каждый раз тогда, когда вы достигнете полностью расслабленного состояния. Тогда у вашего организма выработается условный рефлекс: жест-расслабление. Когда этот рефлекс закрепится - а это может произойти не ранее чем после 20-30 <обучающих> расслаблений по любому из рассмотренных выше методов, вам потребуется всего 20-30 секунд, чтобы с помощью метки без всяких мысленных усилий перейти в спокойное и отрешенное состояние.

Подобный ключ даже без дальнейших упражнений может оказаться незаменимым для вас в случае служебного или бытового конфликта, в критической или экстремальной ситуации, в разговоре с раздраженным и невыдержанным человеком и т. д. Вместо того чтобы в подобной ситуации ввязываться в конфликт и тратить

нервную энергию, вы незаметно делаете свой жест, и организм моментально переходит в спокойное и уравновешенное состояние, которое позволит вам трезво оценить ситуацию и с честью выйти из нее. Подобного рода <метки> широко используются в такой методике, как нейро-лингвистическое программирование (НЛП).

ИТОГИ

1. Первым этапом овладения методикой ФС является развитие способности расслаблять мышцы тела и находиться в неподвижности в течение 10-15 минут.

ПЕРЕХОДИТЬ К ОСТАЛЬНЫМ УПРАЖНЕНИЯМ МЕТОДИКИ, НЕ ОВЛАДЕВ ЭТИМИ НАВЫКАМИ, НЕТ СМЫСЛА! Упражнения и тренировки нашей методики строятся по цепочке, одни за другими, и, пропустив начальное звено, вам не удастся с достаточной эффективностью воспользоваться результатами последующих упражнений.

2. Для развития способности расслаблять мышцы

тела можно использовать любые известные вам методы, в том числе предложенные выше. Конечный результат - умение находиться без напряжения в пол-

ностью неподвижном состоянии в течение 10-15 минут.

Если вы можете делать это дольше - очень хорошо, но не обязательно.

3.4. ОСТАНОВИМ НАШИ МЫСЛИ

Достигнув расслабления с помощью рассмотренных выше или любых иных приемов, можно начать осваивать вторую ступень методики ФС - ОСТАНОВКУ БЕГА МЫСЛЕЙ.

Дело это чрезвычайно трудное. Если вы обратите внимание на то, что происходит у вас в голове, то большинство из вас с удивлением обнаружит, что в наших мыслях не бывает ни секунды покоя. Как мы уже говорили, в голове непрерывно возникают какие-то вопросы, планы, проблемы, вспоминаются забытые факты, планируется будущая деятельность, ведется

диалог с воображаемым собеседником и т. д. и т.п.

Причем многие люди даже во сне не могут остановить работу своей <словомешалки> - они что-то переживают, вскрикивают, ворочаются и т. д. Реального отдыха нет даже во сне. И так всю жизнь, которая заметно укорачивается из-за отсутствия реального отдыха от мыслей.

Полная остановка бега мыслей - конечная цель многих восточных духовных школ. Например, высшая фаза в йоге называется <самадхи> и переводится как <высшее духовное озарение, экстаз, транс, сверхсозна-

ние>. Достичь самадхи можно только в результате многочасовых медитаций, когда на несколько часов останавливается бег мыслей и в состоянии полной пустоты человек выходит на прямой контакт с Богом (или эгрегором). Но, чтобы научиться останавливать бег мыслей на несколько часов подряд, нужно много тренироваться. С другой стороны, мы бы хотели отметить, что

некоторые люди умудряются ни о чем не думать почти всю жизнь - у вас наверняка есть такие знакомые. К сожалению, для них ни о чем не думать и остановить бег мыслей - несколько разные вещи.

Существует множество способов и техник по остановке бега мыслей. Условно их можно разделить на три больших группы:

- методы вытеснения мыслей (другими, периодически повторяющимися мыслями);

- методы концентрации внимания на каком-то объекте;

- методы сознательного подавления бега мыслей.

Рассмотрим каждую из этих групп более подробно.

Суть <метода вытеснения> состоит в том, чтобы заменить беспорядочный бег случайных мыслей в нашей голове на многократное повторение одной и той же фразы или определенного звукосочетания. В восточных духовных школах подобные звукосочетания типа <о-о-

у-м-м> или <оум-мане-падве-хуум> называются <мантры>. Если очень долго, буквально в течение нескольких часов повторять одну и ту же мантру, то можно устойчиво перейти в измененное состояние сознания, в котором у человека начинают проявляться его необычные способности и устанавливается прочный контакт с эгрегором. Примерно так же <работают> молитвы в христианстве-хорошо известно, что только длительное и исступленное (т. е. сосредоточенное) повторение молитвы приводит к желаемым результатам.

Именно так переводят человека в состояние <измененного сознания> в трансцендентной медитации (школа Махариши). В рамках этой школы каждому ученику дается его собственная мантра, отвечающая особенностям его организма, и человек должен повторять эту мантру как можно больше времени, ни на что не отвлекаясь.

Вы можете попробовать этот метод для остановки бега ваших мыслей, используя мантру <о-у-м-м> или

православную <Иисусову молитву>; <Господи, помилуй мя, грешного>.

Как и раньше, на освоение этого сложного раздела методики вы должны отвести не менее двух недель и в итоге добиться полного отсутствия мыслей в течение 10-15 минут.

Следующий метод <концентрации внимания>, который широко используется при обучении во многих восточных духовных школах, требует сосредоточить внимание и непрерывно наблюдать какой-то предмет или процесс. Это может быть точка на стене, картинка или рисунок (специальные рисунки для концентрации и медитации называются <янтрами>), а может быть и чисто ваш внутренний процесс - дыхание, пульсация крови и т. д.

Главным условием правильного выполнения подобного упражнения является отсутствие каких-либо размышлений на тему о предмете концентрации. Необходимо просто смотреть или ощущать, не переводя

полученные ощущения в слова. Смотреть, и все. Например, сосредоточить <внутренний взор> на кончике своего носа и попробовать ощутить, как воздух входит и выходит через нос при вдохе и выдохе. Как колеблются потоком воздуха внутренние стенки носа. что он охлаждает, как глубоко проходит внутрь и т. д. Но все это нужно только ощущать, а не сопровождать процесс дыхания мыслями типа: <Вот воздух проходит по левой ноздре. Наружное крыло носа вроде охладилось...> Так нужно делать минут по 20 в день до достижения устойчивого результата - остановки бега мыслей.

Известный йогин Б. Сахаров в книге <Открытие третьего глаза> рассказывает, что если в течение примерно 30 дней ежедневно по 30 минут сосредотачиваться на кончике своего носа, то вы сможете почувствовать невыразимо приятный запах, который называется <амброзия>. Этот запах принадлежит <тонкому миру>, и почувствовать его можно только в результате описанных выше тренировок. Запах амброзии, по рассказам обонявших его лиц, превосходит любые земные запахи в неимоверное количество раз. Представляете, как

приятно ощутить этот божественный запах, когда вы, сдавленные со всех сторон, едете по своим делам в общественном транспорте.

Но это только один из возможных конечных результатов выполнения упражнения. В процессе тренировки вы сможете научиться полностью отдаваться своим ощущениям и очищать голову от мыслей хотя бы на короткое время.

Следующая группа методов <подавления мыслей> включает в себя множество самых разных образов, позволяющих избавиться от бега мыслей в голове. Например, можно представить себе картинку, что вы берете полотенце и <вытираете> им все мысли у себя в голове. Как только появилась новая - сразу полотенце в руки и стираете ее. Или выметаете веником. Или придавливаете блином от штанги (мысленно, конечно же).

Причем появление любых образов или <картинок>

перед мысленным взором не считается недостатком. Образы могут быть любыми. Важно только, чтобы они не сопровождались (в мыслях) словами, фразами и т. д. Каждую появившуюся оформленную в слова мысль нужно немедленно изгнать с помощью образов-картинок. Поначалу наверняка возникнут проблемы с разделением слов и образов, но после небольшой тренировки вы научитесь видеть <картинки> без словесного сопровождения.

Если закрыть глаза, то у большинства людей на внутреннем экране (в районе лба) возникнут какие-то картинки. Нужно научиться просто наблюдать их, не сопровождая мысленными фразами типа: <Ага, вот берег какой-то речки. А вот волны пошли. Интересно, откуда> и т. д. Все размышления нужно подавлять или изгонять, а управление образами развивать.

Для удаления оформленных в слова мыслей можно использовать следующее упражнение.

Упражнение 12. <АКВАРИУМ>

Представьте себе, что вы садите на дне аквариума, вода окружает вас со всех сторон и заполняет все ваше тело - подобно губке. Как только в голове появляется какая-то оформленная в слова мысль, представьте, что эту мысль окутывает воздушный пузырек и вместе с ней уносится кверху. И так с каждой мыслью. Голова остается совершенно пустой - это и есть требуемый результат.

Выполнение этого упражнения минут по 20 в день в течение недели-двух научит вас освобождаться от <словомешалки> и даст новые, неизвестные ранее возможности.

Вот еще упражнение, связанное с использованием образов.

Упражнение 13. <КАМЕШКИ>

Исследованиями многих специалистов было установлено^ что существует совершенно четкая связь между

движение. У нас в голове и движением зрачков у нас в глазах. Появилась в голове новая мысль - зрачки откликнулись каким-то движением. Пока мы размышляем, наши зрачки непрерывно совершают микродвижения в такт нашим мыслям.

Поскольку связь эта достаточно жесткая и двухсторонняя, можно попробовать ее в обратную сторону: если остановить движение зрачков, то тут же остановится бег мыслей.

Чтобы достичь этого эффекта, представьте себе, что у вас на дне зрачков лежат небольшие, но довольно

тяжелые камешки. Эти камешки не дают зрачкам совершить какие-то движения, вы не можете пошевелить зрачками - они неподвижны.

Если вам удастся представить и ощутить все это довольно ясно, то вы наверняка остановите свою «словомешалку». Только не пытайтесь запустить ее вновь, размышляя примерно так: «Ну, вот наконец

зрачки остановились. Мысли теперь тоже должны исчезнуть> и т. д. Подобных и иных мыслей быть не должно - просто вы наблюдаете <изнутри> себя за своими же неподвижными зрачками, и у вас не возникает ни одной мысли.

Предлагаем вам попробовать все описанные выше способы подавления бега мыслей и выбрать себе тот, который вам наиболее подходит.

Попробуйте в течение двух недель ежедневно минут по 20 практиковать выбранный метод остановки бега мыслей. Ваша задача - научиться хотя бы на минуту-две остановить работу своей <словомешалки>.

Вероятность достижения успеха на этом пути будет достаточно большой, если вы предварительно научились расслаблять свое тело.

Если вы сочли задания предыдущего этапа нашей методики излишними и сразу попробовали бороться со своей <словомешалкой>, то мы не гарантируем вам

успеха в использовании нашей методики. Она не терпит суеты и перескакивания через этапы, хотя и учитывает ритмы нашей жизни и потребность в немедленном получении результата. Не суетитесь, ваш эгрегор всегда с вами! Вы же сами его не услышите и не поймете его

действий, если не научитесь расслаблять тело и освобождать в голове место, куда ваш ангел-хранитель сможет <сбросить> нужные вам сведения!

Достигнув способности расслабляться и хотя бы на время останавливать работу своей мысленной <словомешалки>, мы можем перейти к следующему этапу овладения методикой ФС.

Он заключается в том, чтобы с помощью собственного подсознания выявить, что вас тревожит в этой жизни и как избавиться от беспокойства.

А мы пока подведем очередные итоги.

ИТОГИ

\. Вторым этапом освоения методики ФС является развитие умения останавливать бег мыслей.

2. Для остановки бега мыслей можно использовать любые приемы, методы и средства, в том числе приведенные нами в этом параграфе.

3. Приступать к остановке <словомешалки>, не научившись предварительно расслаблять мышцы тела, - это значит не уважать тот эгрегор, под руководством которого пишется эта книга. Мы не можем гарантировать, что это очень большой и сильно обидчивый эгрегор, но на всякий случай рекомендуем вам не нарушать его инструкций.

4. Научившись хотя бы на две-три минуты полностью останавливать бег мыслей, вы получите возможность прямого контакта с вашим личным эгрегором. Этот контакт будет сначала очень слабым и чисто информационным, поэтому постарайтесь сразу не требовать от эгрегора квартиру, машину и виллу на Багам-

ских островах. А попробуйте с его помощью разобраться, чего же вам в действительности нужно в этой жизни и как этого достичь.

А это уже материал следующего параграфа.

3.5. ЧТО МЕНЯ ТРЕВОЖИТ?

На этом этапе освоения методики ФС мы попробуем выяснить, что же в действительности является причиной нашего недовольства жизнью. Кроме того, мы дадим несколько принципов и рекомендаций по организации вашего мышления. Мы не беремся учить вас правильно мыслить - только подскажем вам некоторые, на наш взгляд, разумные принципы организации мышления. Если вы ими воспользуетесь, то у вас наверняка улучшится взаимодействие с вашим эгрегором и, как результат, ваша успешность в этой жизни резко повысится.

В этом и последующих разделах методики мы будем более активно использовать термин <подсознание>.

Мы не станем приводить определение термина <подсознание> из медицинской или психологической литературы - оно не поможет нам. В рамках методики ФС подсознание - это незримая нить, которая связывает нас с высшими силами. Понятие <высшей силы> тоже достаточно размыто. Для кого-то это Бог с его иерархией святых, ангелов, архангелов и т. д. Для кого-то это некий Абсолют или Космический разум, Пришельцы, представители инопланетного разума и т. п. Для атеистов - это наша генная память и скрытые резервные возможности человека.

Чтобы научиться слышать подсказки подсознания, необходимо остановить бег мыслей. Мы это уже умеем делать.

Теперь, чтобы идти по методике ФС дальше, необходимо освободиться от внутренних сомнений, беспокойства, неуверенности, страхов - этих неминуемых спутников нашей рационалистической цивилизации, которые пожирают львиную долю нашей внутренней

энергии и отравляют нам жизнь.

Для этого нужно выяснить, что же является истинной причиной вашего внутреннего беспокойства. В принципе, это можно выяснить путем долгих размышлений и анализа событий вашей жизни, можно сделать это с помощью специальных процедур в психоаналитика.

Мы же предлагаем вам сделать это с помощью вашего собственного подсознания. Этот метод называется <автоматическое письмо>. В дальнейшем многие наши упражнения будут построены на использовании этого метода, поэтому рекомендуем с самого начала относиться к нему серьезно.

Упражнение 14. <ЧТО МЕНЯ ТРЕВОЖИТ?>

Для выполнения упражнения нужно:

- приготовить листок бумаги и карандаш;
- сесть в спокойной обстановке за стол (отключить телефон, выключить радио и телевизор, исключить обращение к вам других людей);

~ положить руки на стол так, чтобы вы в любой

момент без усилий и передвижений могли бы начать писать;

- расслабиться, остановить бег мыслей на несколько минут;

- после этого начать мысленно задавать себе вопросы: <В чем причина моего беспокойства? Какие у меня есть основания для страха? Что меня тревожит?> и подобные.

После этого нужно спокойно сидеть и ждать, какие ответы появятся у вас в голове. Не нужно размышлять над своими проблемами или судорожно выдавливать ответы на вопросы из своего подсознания или каких-то других мест. Нужно просто сидеть и спокойно ждать, пока в голове не проявятся какие-то мысли.

Как только любая мысль проявится у вас в голове, ее тут же нужно записать на листке (вспомните упражнение <Аквариум>) и ждать следующей. Ваше подсознание при нормальной настройке в течение 10-20 минут

полной остановки бега мыслей даст вам 5-15 различных ответов.

Все их нужно тут же записать, ПОЛНОСТЬЮ исключив оценку, анализ и сравнение появляющихся ответов. Ни в коем случае нельзя во время этой процедуры включать свою <словомешину>. Полное спокойствие, доверие - и результаты будут на бумаге. Ответы могут быть конкретными, а могут и шнеть общий вид - записывайте все, что придет в голову.

Когда вы будете общаться со своим подсознанием в первый раз, в голове могут появиться совершенно отвлекательные мысли, не имеющие отношения к заданным вопросам. В первый раз могут вообще появиться бессмысленные слова, выражения, вплоть до ругательств - не обращайтесь на это внимание, ваша задача на этом этапе взвешивания не оценивать, а только записывать. Не волнуйтесь, а просто запишите эти часто сумбурные мысли на бумагу, еще раз мысленно задайте себе вопрос и ждите ответов на него.

Появление <мусора> на первых этапах работы с подсознанием вполне понятно. Вы столько лет не обращали внимание на сигналы своего эгрегора. так что канал между вами забился всякой ерундой, полон искаженной и чужой информации. Когда канал прочистится. вы станете получать четкие ответы, но далеко не у всех это бывает с первого раза.

Записав 5-15 ответов, можно вернуться в обычное состояние сознания (т. е. запустить <словомешалку>) и попытаться понять написанное. Возможно, полученная информация будет полностью совпадать с вашим представлением о себе. А может к полностью отличаться от того, что вы привыкли думать о себе. Не спешите отбрасывать то, с чем вы вроде бы не согласны. Попробуйте походить с этим несколько дней, поразмыслить о полученных ответах. И наверняка, если вы внутренне честны, вы согласитесь с правильностью полученной информации. А выявление истинных причин внутреннего напряжения - это большая половина на пути избавления от своих проблем.

Возможно, в ходе выполнения упражнения вы выйдете на мысленный диалог с внутренним собеседником, который довольно подробно станет отвечать на ваши вопросы. Диалог с <внутренним собеседником> хорош до тех пор, пока он будет проходить в форме интервью: вы только задаете вопросы и получаете ответы, не пытаясь спорить или даже выражать сомнения в правильности ответа. Как только вы попытаетесь начать мысленную дискуссию, это будет означать, что вы запустили свою <словомешалку> и тем самым нарушили основное правило работы с подсознанием - не анализировать его информацию во время общения с ним.

Устраивать диалог с внутренним собеседником, как-то препираться с ним или высказывать свои сомнения - с нашей точки зрения занятие совершенно неумное. Оно будет напоминать ситуацию, когда какой-нибудь восьмиклассник, основываясь на случайных знаниях, пытается вступить в спор по научному вопросу с маститым академиком. Внешне это может выглядеть как спор

двух равных партнеров, а по сути получается вот что.

Один из спорящих, едва нахватавшись <вершков> знаний и движимый собственным тщеславием, пытается что-то доказать. Другой, умудренный опытом и знаниями, для которого предмет спора является лишь крошечной крупичей его интеллекта, снисходит до диалога со своим малосведущим оппонентом и пытается объяснить ему его заблуждения.

Примерно такая ситуация складывается, когда вы начинаете препираться со своим внутренним собеседником. Он (эгрегор), обладающий знаниями о развитии всех вариантов событий в прошлом, настоящем и будущем, и вы, ничего толком не знающий, но пере-

полненный самости и тщеславия. Так что рекомендуем в соответствии с ТРЕТЬИМ ПРИНЦИПОМ для начала побольше слушать и поменьше спорить или критиковать.

Кроме того, при устройстве внутреннего диалога есть большая опасность перепутать голос подсознания с вашей собственной <словомешалкой>, которая так и

норовит запуститься по каждому поводу и спокойно может прикинуться голосом эгрегора. Поэтому: НИКАКИХ ВНУТРЕННИХ ОБСУЖДЕНИЙ! Строить беседу с внутренним собеседником, если она возникает, можно только по одной схеме: молчание - вопрос - ответ - молчание...

Тем, у кого хорошо развито воображение и хорошо получаются зрительные образы, можно попробовать считать ответы подсознания в виде письменных тестов на внутреннем экране - в районе лба. Упражнение в этом случае выполняется с закрытыми глазами, а когда нужно будет записать ответы на бумагу, глаза можно приоткрывать.

Чтобы определить, хорошо ли вы работаете со зрительными образами, предлагаем вам выполнить следующий тест.

Тест на развитие управления образами.

Закройте глаза и представьте себе стеклянный ГРАНЕНЫЙ СТАКАН. Обычный граненый стакан, полу-

прозрачный, пустой, вниз дном. Внимательно рассмотрите его грани, форму дна и верхнего края - как сможете дольше, пока изображение не начнет расплываться. Затем положите стакан на бок, опрокиньте его вверх дном. Верните в исходное положение, поставьте в стакан ярко-красную гвоздику с зеленым стеблем. Подержите этот цветок как можно дольше перед собой - пока он не станет расплываться.

Если вам удастся продержать неподвижное изображение стакана перед собой в течение более чем 15 секунд - у вас отличные способности для работы с образами. Если вы увидели гвоздику во всем ее цветовом многообразии - вы смело можете выполнять все наши упражнения с использованием образов.

Если вам не удастся удержать изображение стакана больше 3-5 секунд или вообще не удастся увидеть изображение стакана - не отчаивайтесь. Это означает только то, что вам нужно искать свой путь взаимодействия с подсознанием - а таких путей множество, и мы

еще будем о них рассказывать. В подтверждение к этому можно добавить, что автор настоящего труда при всем своем желании не может удержать изображение стакана больше одной секунды - изображение начинает деформироваться и превращаться неизвестно во что. Тем не менее это совершенно не мешает ему дружить (как он надеется) со своим эгрегором и получать от него требуемую помощь и поддержку.

Для тех, кто умеет хорошо управлять образами, мы можем предложить еще одно упражнение по считыванию информации об источниках ваших проблем.

Упражнение 15. <ПОХОД В КИНОТЕАТР>

Удобно сядьте в кресло, расслабьте мышцы тела и остановите бег мыслей.

Представьте, что вы пришли в кинотеатр посмотреть художественный фильм про свою жизнь. Причем вы заранее знаете, что именно на этом сеансе все покажут те события, которые вносят напряженность и нервозность в вашу жизнь.

Хорошо представьте себе, как вы подходите к зданию кинотеатра, входите в его полутемный зал, усаживаетесь на любое место. В кинотеатре нет никого, кроме вас. Этот сеанс фильма только для вас.

Вы с интересом смотрите на экран, где разворачиваются события из вашей жизни. Вы не обсуждаете, не раздумываете, не спорите - только с интересом смотрите, что же вам показывают на экране, и запоминаете эти картины - вам потом нужно будет вспомнить и обдумать увиденное.

Картина будет состоять из нескольких сюжетов, в которых вам покажут, что же является основным источником тревоги и беспокойства в вашей жизни. Возможно, это будут события из личной жизни, что-то связанное с семьей или работой и т. п. При просмотре <фильма> вам очень важно удержаться от того, чтобы не запустить вашу <словомешалку>.

Возможно, вам предъявят сюжеты, в которых

будут участвовать совершенно незнакомые вам люди или будут происходить непонятные вам события. Не возмущайтесь, не задавайте недоуменных или протестующих вопросов - вашему подсознанию виднее, что нужно вам показать.

Если на экране будет происходить что-то совсем уж непонятное - вы можете задать (мысленно, конечно)

один или два вопроса с просьбой пояснить происходящее.

Но на слухом деле непонимание происходящего на экране означает, что вы включили свою <словомешалку> и оцениваете происходящее. А этого как раз а не должно быть. Вы должны быть как чистая губка, впитывающая в себя все подряд.

Когда фильм закончится, вы должны мысленно встать, выйти из кинотеатра через ту же дверь и мысленно попрощаться с ним до следующего раза.

Только после этого можно включить свою <словомешалку> и начать вспоминать и оценивать показанное

вам. Тут вы уже можете на полную мощность запустить свою память, логику и воображение, чтобы предельно точно истолковать увиденное во время <похода в кинотеатр>.

Может быть, в результате общения со своим подсознанием вы впервые четко осознаете, что причиной вашего беспокойства являются неустойчивые взаимоотношения с любимым человеком или с начальством на работе, проблемы с жильем или здоровьем, боязнь одиночества или стремление стать депутатом какой-либо Думы.

Если источники ваших внутренних проблем в результате выполнения упражнения еще не прояснились, вам нужно еще поработать со своим подсознанием, используя какое-либо из рассмотренных упражнений. Если результаты есть, вы можете двигаться дальше.

Следующим шагом является выяснение, что же вам нужно сделать для того, чтобы устранить ваше внутреннее беспокойство и неуверенность.

Возможно, вы уже обдумали информацию, полученную в результате выполнения упражнения <Что меня тревожит?> и приняли для себя какие-то решения. Может быть, и нет. В любом случае мы рекомендуем выполнить следующее упражнение. Одно дело решения, принятые вами на сознательном уровне с использованием стандартного логического (рационального) мышления. И совсем другое дело решения, подсказанные вам вашим эгрегором - он-то сидит высоко и видит все очень далеко.

Упражнение, как и предыдущее, выполняется методом <автоматического письма>, по тем же этапам и с теми же ограничениями на анализ и оценку ответов во время диалога с подсознанием.

Упражнение 16. <ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ?>

Приготовьте чистый лист бумаги, ручку. Сядьте за стол удобно, расслабьте мышцы тела, остановите бег мыслей.

Войдя в измененное состояние сознания (состояние полной остановки бега мыслей), задайте себе следующие вопросы: <Что мне нужно сделать, чтобы успокоиться? Что мне делать? Что поможет мне? Что нужно сделать в первую очередь?> и т. п.

Появившиеся в голове ответы нужно немедленно записывать на бумагу и продолжать задавать вопросы, пока не получите 5-10 различных ответов.

Если на какой-то вопрос ответ не приходит, постарайтесь переформулировать вопрос, поставить его более узко и конкретно. Не задавайте общих вопросов типа

<Как избежать мировой войны?> или <Как спасти человечество от СПИДа?>. Вы разговариваете со своим личным эгрегором, и от него совершенно не зависит решение вопросов войны и мира или проблемы СПИДа. В его силах в случае войны спасти вам жизнь, но яце-чом глобальные события типа войн, революций, эпидемий и т. п. являются результатом деятельности огромного количества эгрегоров, в том числе очень силь-

ных типа религиозных, национальных и т. д. Поэтому при выполнении упражнения задавайте своему подсознанию все вопросы только относительно себя.

Вы, конечно, можете задавать вопросы и в отношении других людей или событий (вроде курса доллара через месяц или выигрышных номеров в <Лотто- - миллион>). Ответ вы получите, но этот ответ будет частным мнением вашего эгрегора относительно того, какой из множества возможных вариантов развития событий в будущем реализуется (более подробно о вариантах развития событий смотри в Приложении 1 <Не ходи к гадалкам>). В действительности глобальные события в будущем могут развиваться совсем не истому варианту, который выбрал ваш эгрегор, и еп; подсказки окажутся неточными.

Зато в том, что касается вас и вашей жизни, эгрего[^]. знает все и может очень хорошо прогнозировать, что будет происходить - если вы послушаетесь его. Ес.[^] вы сознательно пойдете вопреки его рекомендациям - а у вас есть такая возможность, то развитие событий

пойдет далеко не по лучшему сценарию. Потому что лучший сценарий как раз и предлагал вам ваш эгрегор.

После того как вы получите некоторое количество ответов на свои вопросы, вы можете вернуться в обычное состояние сознания и начать анализировать полученные ответы.

В этих ответах вам, скорее всего, будет рекомендовано выполнить какие-то действия. Выполнение этих действий, повторяем, является лучшим вариантом развития событий в вашей жизни и лучшим способом устранения вашей неуверенности и недовольства жизнью.

Рекомендации вашего подсознания могут не понравиться вам или могут потребовать слишком сильно изменить вашу жизнь - например, развестись, сменить работу или место жительства и т. п. Вы сами должны принять решение - выполнять ли вам рекомендации эгрегора или нет. В первом случае вы наверняка избавитесь от недовольства жизнью - вы ведь именно этого просили, но для этого может потребоваться слишком

много усилий.

Бели вы совершенно точно решили не осуществлять рекомендации вашего подсознания, вы можете еще раз выйти на связь с ним и еще раз задать те же вопросы.

Теперь оно будет знать, что предыдущие рекомендации для вас неприемлемы, и поищет лучший выход в новых условиях. Возможно, что вместо развода вам посоветуют начать заниматься йогой или бегом трусцой,- рекомендуем не отбрасывать эти советы. Если идти по этому пути дальше, то можно поочередно отвергать все советы вашего подсознания, требующие от вас каких-то усилий. Но тогда в итоге вы придете к ответу типа: <Оставь все как есть>. А если вы не собирались ничего

делать для изменения своего положения, то зачем тогда вы начали изучать и применять нашу методику?

Кроме того, при любом развитии событий не забудьте поблагодарить свой эгрегор за подсказку и старайтесь делать это при любом удобном (да и неудобном) случае.

Итак, в результате выполнения этого упражнения вы получите некоторое количество рекомендаций, что же вам нужно сделать, чтобы изменить свою жизнь. Возможно, что некоторые из них будут совсем простые и понятные, а некоторые могут потребовать от вас больших и специальных усилий. В следующих разделах методики мы расскажем, как легче достигнуть поставленных целей.

Для повышения душевного спокойствия рекомендуем вам взять <на вооружение> несколько принципов организации мышления, пересекающихся или дополняющих Основные пять принципов, изложенных в первом разделе нашей книги.

Итак, предлагаем вам ШЕСТОЙ ПРИНЦИП:

НЕ СУЕТИСЬ!

Следование этому принципу означает: если у вас что-то в жизни не получается - не суетитесь! Вам может казаться, что несчастья или неудачи постоянно

преследуют вас, а на самом деле все может обстоять иначе. Возможно, обстоятельства складываются сегодня так плохо только для того, чтобы вы научились находить из них выход и это умение в дальнейшем позволит вам достичь успеха. Возможно, что ваши же-

.лания превышают ваш реальный потенциал, поэтому вам не удастся их реализовать в обозримом будущем. К примеру, вы хотите стать президентом компании, но при этом вы очень стеснительны и не любите деньги. Подобные желания чаще всего неосуществимы без использования специальных тренингов, и именно подсознание может помочь вам реально оценить себя и выбрать достижимые на сегодня цели. Поэтому постарайтесь просто довериться своей судьбе и принимайте с благодарностью все, что произойдет с вами, ни в коем случае не затаивая в душе обиду в случае неблагоприятного (на ваш взгляд) отношения к вам Высших сил.

Часто судьба спасает вас от большого несчастья, устраивая несколько мелких неприятностей. А мы со

свойственным нам эгоизмом думаем, что самые несчастные на свете. Поясним эту мысль примером. Например, у вас угнали автомашину, и надежд купить новую при нынешних ценах нет никаких. Вы воспринимаете это как крайнюю степень несчастья в вашей жизни. А на самом деле этим событием вам, например, спасают жизнь или здоровье в недалеком будущем. Не исключено, что вам вскоре грозило попасть в автокатастрофу в этом автомобиле и погибнуть. Теперь, когда автомобиля у вас не стало, вашей жизни не угрожает скорая гибель на дороге.

Это только один и самый поверхностный пример.

На самом деле взаимосвязи событий в нашей жизни настолько сложны, что нам обычно не дано их познать.

Остается только одно - полностью довериться тому, что с нами происходит, и в любом событии постараться

увидеть знак благожелательного отношения к вам судьбы и быть к ней благодарным в любой жизненной ситуации. То есть жить по пословице <Что бы Господь ни делал - все к лучшему>.

Следующей базовой идеей нашей методики является утверждение, что СОБЫТИЯ НАШЕЙ ЖИЗНИ РАЗВИВАЮТСЯ ИМЕННО ТАК, КАК МЫ ИХ СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЯЕМ. Это утверждение напрямую вытекает из ПЕРВОГО ПРИНЦИПА: ВЫ САМИ ФОРМИРУЕТЕ ВСЕ СОБЫТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ.

Если ваша голова полна страхов и сомнений - можете не сомневаться, то, чего вы так опасаетесь, почти наверняка произойдет. Причем если вы предусмотрели десять вариантов негативного развития событий и постарались от них как-то защититься, то наверняка реализуется одиннадцатый вариант, которого вы совсем не ждали. А иначе быть и не могло, ведь это именно вы своими страхами и сомнениями <притянули> к себе неудачное стечение обстоятельств. Или, выражаясь языком методики ФС, своими мыслями вы сами сформировали негативное событие!

Поэтому основное требование нашей методики состоит в следующем:

ВСЕГДА ДУМАЙТЕ

ТОЛЬКО О ПОЛОЖИТЕЛЬНОМ РАЗВИТИИ

ПРЕДСТОЯЩИХ СОБЫТИЙ (Правило 1)

Вы можете перебирать в уме хоть сотню возможных вариантов, но все они должны предусматривать положительное развитие и успешный исход.

Например, вас не устраивает ваша работа, и вы хотите зарабатывать побольше. Для достижения этой несложной цели не нужно многократно прокручивать в голове варианты обличительных речей по отношению к: вашему начальству или подолгу обсуждать его (начальства) низкий моральный облик в беседах с коллегами. Это очень энергоемкий и совершенно бесперспективный путь. Вместо него попробуйте столь же усердно и эмоционально представить себе, как вы выступаете с хорошим предложением, вас замечают и вам дают новую должность с хорошей оплатой. Если на вашем предприятии это принципиально невозможно, то вы

можете представлять, что вы получили отличное предложение с другого предприятия и перешли работать туда. Чем интенсивнее будут ваши размышления и чем многообразнее будут варианты возможного развития устраивающего вас события, тем быстрее это произойдет в реальности.

Это же самое относится и ко множеству других стандартных проблем. Если вы одиноки, то не нужно мысленно упиваться жалостью к своей несчастной судьбе. Попробуйте мысленно представлять себе различные варианты встречи с вашим будущим супругом (супругой). Как подобная встреча может произойти, как вы познакомитесь, что будет происходить дальше. Через несколько месяцев подобных целенаправленных размышлений вы сформируете нужное вам событие и ваш суженый появится - ему просто некуда будет деться. Ваш эгрегор в течение всех ваших размышлений будет заниматься решением только этой проблемы, и если вы поставили задачу в своих образах достаточно четко и приложили к своим картинкам еще порцию

эмоций - для подпитки эгрегора, то успех вашей совместной деятельности обеспечен!

Конечно, кроме размышлений нужно будет предпринимать и какие-то реальные шаги, иначе все может остаться на уровне мечтаний. Как это делать лучшим образом, мы тоже расскажем чуть позже. А сейчас нам пора подвести очередные итоги.

ИТОГИ

1. Чтобы перейти к непосредственному формированию событий, нужно выработать состояние внутреннего покоя. Для этого необходимо выявить причины внутренних переживаний, страхов, беспокойства.
2. Для выявления источника внутреннего беспокойства необходимо вступить в контакт со своим эгрегором (подсознанием) и получить от него ответы на интересующие вас вопросы.
3. Во время контактов с эгрегором нужно запраши-

вать всю информацию только о себе и интерпретировать любые полученные сведения только относительно себя.

4. Нужно принять установку, что все происходящее с вами делается по воле (или с разрешения) вашего эгрегора и направлено на рост вашего благополучия. В любых происходящих с вами событиях нужно видеть волю высших сил и принимать все как должное.

5. <Заказывая> своим покровителям нужное вам развитие событий, всегда рассматривайте только варианты

положительного развития во всем их возможном многообразии.

3.6. ЧТО ЖЕ НАМ РЕАЛЬНО НУЖНО В ЭТОЙ ЖИЗНИ?

Следующим шагом работы по методике ФС является выявление своих РЕАЛЬНЫХ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ. Это понятие несколько расходится с тем, что мы

определяли в предыдущем параграфе. Реальная жизненная цель обычно бывает гораздо шире и значительнее, чем то, что вас тревожит и вносит беспокойство в вашу жизнь.

Проблема выбора Жизненной Цели стоит достаточно остро перед подавляющим большинством людей - за исключением тех, кто фанатично предан одному делу, или тех, кто вообще ни о чем не думает. В нашей жизни очень много соблазнов, и хочется прожить ее так, чтобы ничего не прошло мимо тебя. В результате жизнь большинства из нас напоминает бег одновременно во все стороны. Одновременно хочется зарабатывать побольше и заниматься интересным делом, достичь успехов в спорте и пользоваться успехом у девушек (мужчин), иметь большую квартиру и загородный дом, ходить на яхте по океану и т. д. и т.п. В итоге для реализации каждой из многочисленных целей остается совсем немного времени и сил, и у подавляющего большинства людей результаты получаются более чем скромные. В методике ФС эта ситуация трактуется как

Неопределенность выбора целей. Но как же быть, как достичь всего, чего хочется?

В том ответе, который даст вам рассматриваемая методика, вы можете не увидеть ничего нового. Она предлагает вам тщательно проанализировать все ваши жизненные цели, выбрать из них 2-3 наиболее значимые и сосредоточить все усилия на их достижении (помните Третий Принцип - <Карабкайся на одну вершину!>). Эффект может быть поразительным.

Но это произойдет только в том случае, если вы выберете действительно ВАЖНЫЕ для вас цели, а не те, которые сформированы мнением окружающего вас общества, средствами массовой информации, желанием <быть как все> (например, замужем) и т. д. Чтобы выявить эти реально значимые для вас цели, как раз и необходимо пользоваться приемами общения с собственным подсознанием, которые дает методика ФС.

При выборе жизненных целей необходимо постараться избежать типовых ошибок. Одну из них - НЕ-

ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ целей, мы уже рассмотрели. Вторая типичная ошибка-это постановка НЕРЕАЛЬНЫХ целей. Например, вы можете захотеть стать президентом страны. Но если при этом у вас только девять классов образования и паническая боязнь выступлений перед большой аудиторией, то эта цель наверняка не-реальна и достичь ее не поможет никакая методика.

Наша методика помогает выявлять только РЕАЛЬНЫЕ цели. Для этого опять используется метод общения с собственным подсознанием - метод <автоматического письма>.

Упражнение 17. <МОИ ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕЛИ>

Для выявления ВАЖНЫХ жизненных целей с помощью подсознания необходимо.^^10 взять лист бумаги и разделить его поперек листа вертикальной линией пополам. Над левой половиной сделайте сверху надпись: <Мои цели>.

Правую половину листа еще раз разделите пополам вертикальной линией. Над вторым столбцом сделайте

надпись: <Оценка>. Над третьим, последним столбцом:
<Мои наиболее важные цели>.

Теперь воспользуемся уже известным вам методом автоматического письма. Для этого вам нужно положить листок перед собой на стол, взять в руки ручку и положить руки на стол так, чтобы сразу можно было начать писать. Сядьте удобно, расслабьте мышцы тела с помощью одного из рассмотренных раньше приемов. Остановите бег мыслей, побудьте в этом состоянии минуты две-три, затем задайте себе мысленно вопрос: <Каковы мои жизненные цели? Чего я хочу? Что для меня важнее всего?> и ждите появления ответа. Любой появившийся ответ тут же записываете в левый столбец, повторяете вопрос и снова ждете ответа.

И так до появления 8-10 записей с вашими самыми желательными целями. Тут может быть и приобретение престижного автомобиля или поездка в Австралию, женитьба или развод, новая должность или выступление по телевидению, желание набить кому-нибудь физионо-

мию лет провести интимную встречу и т. д. Сколько людей, столько и наборов самых рашичных целей.

Единственным и необходимым условием успешного выполнения этого упражнения является отсутствие какого-либо анализа или оценки появившихся ответов во время его выполнения. Нельзя ни в коем случае оценивать приходящие вам в голову ответы. Оценивать будете потом. Во время выполнения задания вы должны полностью доверять своему подсознанию и записывать все, что оно вам подскажет.

Если вначале возникнут какие-то проблемы с появлением ответов, то можно первые две-три записи сделать на сознательном уровне из числа тех проблем, что постоянно тревожат вас. Подсознание подключится и дополнит ваш список.

Когда появится 8-10 записей, можно вернуться в обычное состояние сознания и просмотреть их. Затем нужно опять перейти в состояние <пустоты> (отсутствия бега мыслей в голове) и очень быстро - всего за

5-10 секунд поставить во втором столбце против каждой цели оценку по 10-балльной шкале. Главное здесь - не размышлять, а ставить первую пришедшую в голову

Цифру-

Тем не менее некоторые ограничения здесь существуют, но только для эмоционально неуравновешенных людей: не ставьте против каждой цели 10. Попросите ваше подсознание подойти к отбору целей более дй/ш-катно, иначе выполнение упражнения теряет всякий смысл. Но дифференциацию оценок должно осуществлять именно ваше подсознание (ваш эгрегор), а не вы сами на сознательном уровне.

Затраты времени на всю эту операцию, повторяем, должны быть не более 10 секунд.

Затем снова можно вернуться в обычное состояние сознания и переписать в третью колонку из первой те ТРИ цели, напротив которых во второй половине колонки были поставлены максимальные оценки. Это и будут

ваши наиболее реальные на этот момент времени цели. Примите полученный результат как данную вам свыше подсказку и руководствуйтесь им в дальнейшей деятельности.

Хуже дело обстоит, если вы не сможете выявить ни одной значимой для вас цели. Если в результате выполнения упражнения вы все-таки не выйдете на устраивающие вас (в сознательном состоянии) цели, то вы можете дополнить предыдущее упражнение некоторыми другими.

Упражнение 18. <Я - МИЛЛИАРДЕР>

Приготовьте ручку и листок бумаги.

Примите удобную позу за столом, расслабьтесь и остановите бег мыслей. Представьте себе, что вы получили в наследство сто миллиардов долларов. Попробуйте определить, какие первые пять шагов вы сделаете, получив такие практически неограниченные ресурсы. Запишите эти шаги.

Проиграйте мысленно, что произойдет через год, если

вы предпримите огненно эти пять шагов.

Если вам при прочтении этих строк кажется, что это очень легкое упражнение, то мы хотели бы отметить, что это вовсе не так. Желания большинства людей не идут дальше <мерседеса>, квартиры и поездки на Багамские острова. Кроме того, это чисто потребительские цели, на которые не нужны такие большие средства. Есть ли у вас какие-то тайные желания, требующие практически неограниченных ресурсов? Это чисто потребительские желания, или вам захотелось сделать что-то большое и светлое для людей?

Предлагаемое упражнение помогает <вытащить> из нас скрытые желания и потребности (слабую связь с дальними эгрегорами) и более четко понять, на какую же вершину вам стоит карабкаться в первую очередь.

Если это упражнение тоже не дает желаемых результатов, предлагаем вам выполнить еще одно, более жесткое.

Упражнение 19. <ПОСЛЕДНИЕ ДНИ>

Примите удобную позу, расслабьтесь, остановите бег мыслей. Представьте себе, что вы проходили клиническое обследование и врачи совершенно точно установили, что вам осталось жить всего 6 месяцев. У вас не будет болей, вы будете чувствовать все это время себя хорошо, но затем жизнь все-таки покинет вас.

Итак, смерть неизбежна. Что нужно и можно сделать за оставшийся срок? Попробуйте определить, какие дела вы обязательно должны успеть сделать за отведенное вам время. Запишите их. Еще раз мысленно пройдите по своей жизни, вспомните наиболее запомнившиеся хорошие и плохие события из своего настоящего и прошлого. Что еще вы забыли сделать очень важное и нужное? Запишите это. Попробуйте расставить эти дела по степени их важности.

Для этого ОБЯЗАТЕЛЬНО мысленно проиграйте шедшую ситуацию: неожиданно к вам приходит извес-

тие, что врачи ошиблись. Они перепутали ваши анализы с анализами совсем другого человека. Вы совершенно здоровы и будете жить еще не менее ста лет. Вы заканчиваете выполнение упражнения с ощущением здоровья, успеха и с хорошим настроением.

Это очень сильное упражнение, позволяющее вытащить из подсознания ваши самые затаенные мысли и желания. Но после его выполнения вы обязательно должны проиграть <счастливый конец>. А то в соответствии с Первым Принципом вы можете притянуть к себе какое-нибудь негативное событие, которое вам совсем ни к чему, у вас и без этого забот хватает.

В результате выполнения упражнения вы опять-таки должны выявить одно-два значимых и важных для вас события, которые вы будете формировать в первую очередь.

Возможно, после выполнения этого упражнения вам захочется вернуться и повторить упражнение <Мои жизненные цели>. Это допускается и, более того, реко-

мендуется во избежание ошибки и выбора ложной цели.

Теперь, когда ваша ближайшая и самая важная цель определена, вам остается только со всей вашей энергией и желанием (что практически одно и то же) устремиться к ее реализации.

Если же упражнения ничего вам не дали и вы после нескольких дней работы с ними так и не выявили своих самых Главных целей, то вам необходимо сразу перейти к параграфу 3.12 настоящей работы под названием <Что делать, если ничего не получается?>.

Но это только для самых отстающих. Для остальных, кто сумел хоть как-то поговорить со своим подсознанием и выявить ближайшие цели, мы рекомендуем переходить к практической деятельности по осуществлению выявленных целей.

Но перед тем как переходить к процедуре исполнения выявленных желаний, мы хотели бы дать вам не-

сколько вполне прикладных рекомендаций. Одна из них звучит примерно следующим образом:

ПРАВИЛО 3: НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ПРОСИТЬ ПО ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ!

Объясняется эта рекомендация заботой о вас и вашем эгрегоре, а истекает из следующих обстоятельств. Когда вы начинаете работать по методике, то, руководствуясь житейским опытом, вы чаще всего будете заказывать те цели, которые кажутся вам более-менее достижимыми на нынешнем этапе. Например, если у вас нет своего жилья, то на нынешнем этапе вы были бы рады довольствоваться хоть комнаткой. Получить (или купить) комнату вам кажется более-менее посильным на нынешнем этапе, а о квартире, тем более большой, пока что и мечтать не приходится. Таковы ваши внутренние установки, их считывает эг-

ния <Мои жизненные цели>. Соответственно, вы выбираете своей целью получение комнаты и начинаете строить план действий по ее получению, и если вы будете делать все правильно, то через некоторое время благодаря хлопотам вас и эгрегора комнату вы получите. Но уже на стадии получения комнаты вам станет ясно, что комнаты вам явно мало, а просить квартиру вы сразу постеснялись. Поэтому вы измените свои цели и теперь станете просить уже квартиру - например, однокомнатную. Получив ее, попросите двухкомнатную и т. д. Таким образом, все постоянно будут <при деле> - и только потому, что вы сразу не попросили то, что вас устроило бы полностью и не создавало дополнительных хлопот вам и вашему эгрегору. Поэтому мы и ввели рекомендацию просить сразу то, что вам нужно будет не только сейчас, а через год или даже пять лет. Конечно, исполнение более сложных заказов потребует несколько большего времени, но в целом экономия времени и ваших душевных сил получится изрядная, если вы сразу запросите то, что вам в действительности нужно. Не переживайте, что вы запросили слишком много. Ваш эгрегор знает ваш потенци-

ал и ваши потребности не только сегодня, но и через пять лет и будет исполнять ваши <заказы> в соответствии с ними. Таким образом, если вы закажете роскошную виллу в Калифорнии, но при этом имеете низкую энергетику, высокую конфликтность и массу проблем, то эгрегор преобразует ваш <заказ> в дачу на 6 сотках под Шатурой. И это действительно будет

потолок ваших возможностей, если вы не станете мыслить и действовать в соответствии с рекомендациями методики ФС.

Поэтому рекомендуем вам при обращении к эгрегору и выявлении реальных потребностей стараться не сдерживать себя, но в то же время не заказывать совершенно нереальных целей.

Таковы вроде бы противоречивые требования к выбираемым вами целям, но большинство людей прекрасно с ними справляется. Выбрав цель, приступают к конкретной деятельности.

А деятельность эта должна состоять в целенаправленной реализации не более чем трех (лучше - одной) из выбранных целей. Как это сделать лучшим образом, вам опять же подскажет подсознание.

Следующее упражнение внешне будет напоминать построение самого обычного плана или программы действий по решению какой-либо проблемы. Подобные планы мы постоянно строим на работе и дома, но делаем это .на сознательном уровне, опираясь на свои знания и опыт. В предлагаемой методике вы должны построить внешне такой же план, но при его построении вы должны будете отвлечься от ваших знаний и вашего предыдущего опыта.

План должно строить ваше подсознание, а вы будете выступать только как некое, умеющее писать, устройство, с помощью которого подсознание сможет рассказать, что же нужно делать.

Вы, конечно, можете посмеяться над этими манипуляциями, поскольку уж планов-то вы за свою жизнь

построили множество, только вот они почему-то не реализуются. Вот тут-то и скрыта изюминка методики ФС. Вы можете строить множество самых замечательных планов на сознательном уровне, но, поскольку эти планы не будут согласованы с возможностями вашего эгрегора и, с его помощью, с планами множества других эгрегоров, то такой ваш план чаще всего так и останется красивой фантазией.

Когда вы строите планы своей деятельности, привлекая для этого вашего покровителя (ваш эгрегор), то он, быстро просмотрев все возможные варианты развития событий с учетом интересов огромного количества инных людей с их собственными эгрегорами, выберет наилучший и наиболее эффективный вариант деятельности. Он подскажет вам этот план во время выполнения упражнения. А потом, поскольку выбор был сделан им самим, он должен будет во всю стараться реализовать этот план. И если потом у него (именно у него, а не у вас!) что-то не будет получаться, у вас будут все основания предъявить ему претензии и вообще

досаждать ему попреками при всяком удобном случае.

Но, скорее всего, до этого дело не дойдет.

Итак, если мы хоть чуть-чуть убедили вас в результативности нашего подхода к построению плана достижения вашей цели, предлагаем вам перейти к выполнению упражнения и выполнять его с соблюдением всех правил.

Упражнение 20. <ШАГИ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ>

Для этого возьмите лист бумаги и запишите на нем сверху поперек листа самую важную из выбранных вами

целей (получившую во втором столбце Упражнения 17 наибольшую оценку). Вы будете строить план реализации именно этой цели.

Разделите лист вертикальными линиями на три равных по ширине столбца. Сделайте над ними надписи: <Шаги к достижению це.ш>, <Что нужно сделать> и <Важность>.

Затем, как и в предыдущем упражнении, перейдите в

состояние <пустоты>, мысленно задайте себе первый вопрос в соответствии с заголовком первого столбца: <Какие шаги мне нужно предпринять, чтобы достичь этой цели?> и ожидайте появления ответа. Как только в голове проявятся какие-то ответы, начинайте записывать их, не размышляя и не анализируя. Старайтесь, чтобы ответы были конкретны и конструктивны. Если ответ непонятен, можно переспросить свое подсознание, уточнить у него формулировку ответа.

Например, пусть в предыдущем упражнении у вас выявилась в качестве главной цели <Зарабатывать много денег>. Значит, в качестве шагов к ее реализации могут возникнуть ответы типа: <Серьезно поговорить с начальством о зарплате>, <Начать поиск нового места работы>, <Поискать, где я сразу смогу получить много денег> и т. д.

Подобного рода шаги можно придумать и на вполне сознательном уровне, но при работе с подсознанием спектр полученных решений чаще всего бывает шире. Часто приходят решения, которые на сознательном

уровне никогда бы не появились. К тому же ответ-

ственным за принятые решения можно считать подсознание - многим это может помочь сделать первые шаги по их реализации.

Таким образом, вы должны выявить от 5 до 10 различных шагов, которые помогут в достижении поставленной цели. Записывайте шаги с некоторым интервалом, чтобы их можно было развить и дополнить.

Затем нужно перейти к выяснению того, что конкретно нужно сделать для реализации выявленных шагов.

Для этого вам нужно попросить свое подсознание подсказать пути и средства для реализации каждого из шагов, записанных в первом столбце. Это должны быть тоже вполне конкретные подсказки типа: <Прочитать газеты с разделом: "Требуется", "Позвонить знакомым по поводу работы", "Начать изучать язык (для работы в иностранной фирме)" и т. д.>. Причем в идеале вы должны

получить несколько подсказок для каждого из шагов из первого столбца. Каждое такое конкретное действие записывайте во втором столбце напротив рассматриваемого в этот момент шага.

В итоге вы должны получить несколько лежащих на боку пирамидок: шаг в первом столбце и несколько действий по его достижению во втором столбце, затем следующий шаг и т. д.

Таким образом, вы получите вполне четкий план действий по достижению поставленной цели. Чтобы определить приоритетность исполнения шагов по достижению цели, нужно в испеченном состоянии сознания

(<пустоты>) в третьем столбце таблицы очень быстро против каждого шага (из первого столбца) поставить оценку от 1 до 10. Максимально допустимые затраты времени на оценку всех шагов - 10 секунд.

Подобная оценка желательной последовательности реализации шагов, произведенная вашим эгрегором (не

забывайте, что вы - только инструмент для записи
соображений эгрегора), поможет вам скорректировать
план и выработать оптимальную последовательность
действий.

Не стесняйтесь составить очень подробный план
достижения каждой из целей, вплоть до конкретных
расчетов с точностью до рубля, какие затраты вам
требуется произвести (получить), чтобы достигнуть вы-
явленной цели. Скорее всего, вы убедитесь, что дости-
жение любой из объявленных целей является делом
вполне реальным, не требующим ничего героического
для своего достижения.

Когда план с Божьей (подсознания, эгрегора) по-
мощью построен, вам остается только вдохнуть поглубже
воздух и дать себе команду <Начинаю немедленно!!!>.
Чтобы реализация плана шла успешней, постройте
мысленную модель успешного развития событий и
постоянно держите ее в голове. И, главное - действуйте
здесь, в реальном мире! Чтобы ваши действия были
успешнее, не забывайте подкачивать внутреннюю

энергетику и программировать себя на успех. И достижение вами поставленной цели придет с неизбежностью смены времен года или другого столь же постоянного события.

Чтобы выявленная вами важная цель была достигнута поскорее, предлагаем вам использовать следующее упражнение.

Упражнение 21. <БЕГОМ К ЦЕЛИ!>

Сядьте в кресло в свободной позе, расслабьте мышцы тела, остановите бег мыслей. Представьте, что поставленная вами цель уже достигнута. Для этого попробуйте увидеть и осознать себя в желаемой обстановке (встреча с любимым, осмотр новой квартиры, прибытие на Гавайи и т. п.). Ощутите себя полностью в этой обстановке, прислушайтесь к происходящему вокруг вас, прикоснитесь к окружающим предметам, ощутите их твердость, цвет, запах и т. д. Попробуйте заметить все особенности окружающей обстановки, какие люди, животные, растения вам встретились. В общем, попробуйте мысленно, как можно более реаль-

но, представить себе, как будет и должно происходить решение ваших проблем.

По завершении упражнения (через 10-30 мин) вам нужно будет вернуться в нормальное состояние сознания с убеждением, что вы достигните всего увиденного вами.

Этот ваш <идеальный результат> прочтает ваш эгрегор и в силу своих возможностей приступит к его исполнению. Как быстро этот заказ реализуется, зависит от частоты повторения выполнения этого упражнения, вашей энергетики и предпринимаемых вами в реальной жизни шагов.

Срок реализации задуманных вами -событий напрямую зависит от того, с какой внутренней энергией вы будете это делать. Если вы очень уверенный в себе, энергичный и целеустремленный человек, то задуманное вами может реализоваться буквально через несколько дней. Но подобные люди редко изучают методики, подобные нашей,- им это просто незачем. А люди с

массой сомнений и переживаний всегда имеют низкую внутреннюю энергетику, и сроки реализации даже самых горячих их желаний (если они есть вообще) растягиваются на многие годы. Отсюда возникает простой вывод: для ускорения формирования нужных вам событий необходимо использовать специальные упражнения, направленные на улучшение вашего потенциала.

Именно об этом мы расскажем вам в последующих разделах работы. А сейчас подведем итоги.

ИТОГИ

1. Перед началом продуктивного общения со своим эгрегором желательно выяснить, чего же вы на самом деле хотите. Для этого лучше всего опять же обратиться к эгрегору и с его помощью выяснить все ваши явные и скрытые потребности.

2. Выбирая одну-две наиболее значимые для себя цели, постарайтесь не мелочиться, но и не просить

неоправданно много.

3. Когда цели выбраны, попробуйте построить план ваших конкретных действий по достижению этой цели.

План должен быть как можно более подробный и

конкретный, должен предусматривать несколько альтернативных (независимых) путей достижения цели.

4. Выбрав цель и построив план его реализации,

нужно смело приступать к его исполнению. Чтобы ваш

эгрегор был извещен о ваших намерениях, вам нужно

мысленно построить модель ситуации, когда ваша цель

достигнута, и постоянно держать эту модель в голове.

Скорость достижения поставленной цели будет прямо

пропорциональна времени, в течение которого вы

будете держать у себя в голове модель желаемого

события.

3.6.1. ОСТОРОЖНЕЕ С ЗАКАЗАМИ!

Надеемся, что к моменту прочтения настоящего

раздела нашего пособия вы уже наметили себе первые два-три <заказа>, на которых вы хотели бы проверить действенность предлагаемой методики. И это совершенно разумный подход, именно так поступали и мы в свое время.

Но, поскольку у нас уже имеется некоторый успешный опыт работы по методике, мы считаем необходимым довести до вас следующие размышления. Дело в том, что мы даем вам в руки некоторый очень действенный механизм, сами толком не зная, почему и как он функционирует. Мы взяли за основу пришедшие к нам с чуждого ментально и идеологически нам Запада методики (в первую очередь, методику Джинни Скотт), несколько подретушировали, добавили теоретических выкладок и объяснений, разработали понятные инструкции по использованию и передаем вам. Получается что-то вроде ситуации, когда человека подводят к большому <черному ящику> и говорят: <Дерни вон за ту веревочку, и вот оттуда выпадет конфетка (денежки, машина, квартира и т. д.)>. Человек дергает, и в ответ

действительно что-то падает. Довольный человек: быстро хватается это и столь же быстро удаляется, радуясь, что хоть в этот раз ему удалось надуть кого-то, а не наоборот, как бывает обычно.

Внешне это выглядит примерно так, и именно так призывают нас действовать наши американские друзья, не давая никаких объяснений и не вводя никаких мер предосторожности общения с <черным ящиком>.

Между тем весь наш жизненный опыт протестует против такого подхода, поскольку мы все уже твердо знаем, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Наш опыт общения с разными непонятными <черными ящиками> показывает, что у них всех есть где-то небольшая и часто незаметная сразу прорезь, в которую сначала нужно бросить жетон (деньги, карточку и т. п.), и только потом из него выпадет что-нибудь. В общем, сначала нужно заплатить, а потом уже требовать получения результата. И опять же наш опыт показывает, что даже сначала заплатив, мы далеко не всегда получаем требуемое. А в предлагаемой методике ФС

вопрос оплаты как-то остался за кадром: выбрал, что тебе нужно,-построил мысленную модель-получил. Внешне все выглядит именно так.

Но, как мы уже говорили, наш взор начинает искать повсюду ту самую прорезь, в которую сначала нужно совать жетон. Ведь нам с самого раннего детства объяс-

нили, что в этом мире ничего не возникает из ничего.

Или по-иному: если в этом месте что-то прибыло, то всегда найдется место, откуда это убыло. Или, выражаясь еще более конкретно, возникает вопрос: какова будет плата за успешное использование методики ФС?

На этот вопрос мы отвечаем частно: не знаем.

Мы тоже подозреваем, что плата эта существует и что мы уже платим за то, что пользуемся услугами наших высоких покровителей.

Чем мы платим,- жизненными силами, здоровьем, годами жизни, накапливаемой кармой или чем-то еще - неизвестно. Счет пока что никто не приносил, и скорее всего в этой жизни уже не принесут.

Каким будет этот счет, можно только предполагать, исходя, например, из описания в литературе подобных ситуаций. А они там встречаются.

Например, в романе О. Бальзака <Шагреновая кожа> описывается случай, когда бедному молодому человеку попал в руки кусок шагреновой кожи, который мог исполнять любые желания (фактически тот же <черный ящик> - от автора). Но при исполнении каждого желания размер этого куска кожи уменьшался. А по правилам этой игры жизнь обладателя вилась до тех пор, пока этот кусок кожи существовал. В итоге жизнь обладателя шагрени превратилась в сущий кошмар - он стал бояться самых простых потребностей в тщетной попытке продлить дни своей жизни.

Не более радостная ситуация описана в романе другого автора, имя которого, к сожалению, не припоминается. В этом романе описывается ситуация, когда в руки купцу попадает книга, исполняющая любые жела-

ния. Но при передаче книги его предупредили, чтобы он очень осторожно пользовался ею, поскольку она многим приносила несчастья.

Не поверив предостережениям, купец смело открыл книгу и приказал, чтобы у него появилось десять тысяч золотых. Через несколько минут раздался стук в дверь, и вошел человек, который сказал, что он является представителем страховой компании и что он принес страховку за жизнь сына купца, который недавно погиб. Сумма страховки составляла, как вы уже догадались, ровно десять тысяч золотых.

У потрясенного родителя надолго пропало желание общаться с волшебной книгой. Тем не менее через некоторое время он вновь обратился с пожеланиями к книге. Он вновь открыл книгу и пожелал денег, но поставил условие, чтобы их получение не было связано с гибелью или болезнью его родных. Через несколько минут ему опять принесли страховку, но уже за корабль с грузом его же товаров, утонувший в море во время бури. Это развитие событий, кажется, навсегда

отбило у него желание обращаться к силам, стоящим за волшебной книгой.

Эти и подобные примеры, иногда встречающиеся в литературе, навевают смутное желание жить по-прежнему и держаться подальше от всяких непредсказуемых <черных ящиков>.

Нужно отметить, что авторов методики ФС тоже посещали эти желания, но тем не менее у них было немало и других желаний, и последние в итоге победили.

Многолетнее использование методики ФС показывает, что при соблюдении определенных правил <техники безопасности> она далека от ситуаций, описанных в вышеуказанных литературных произведениях. Но тем не менее выводы из этих произведений мы сделали и хотели бы донести до вас.

В вопросах использования методики ФС нас успокаивают следующие соображения.

Во-первых, нас успокаивает то обстоятельство, что в принципе обращение к высшим силам за помощью или содействием не возбраняется, например, в христианстве. В подтверждение приведем выдержку из Нового Завета на эту тему:

<Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят> (Новый Завет, Евангелие от Матфея).

Как видите, вся методика ФС является прикладным руководством по применению этой заповеди нашего Небесного Учителя. Именно в смысле использования нашей методики становится понятен смысл слов: <Стучите, и отворят вам>. <Стучаться> можно только к высоким покровителям, и если делать это грамотно, вам обязательно <отворят>.

Во-вторых, даже без прочтения нашего пособия вы все равно все время используете методику ФС, только делаете это неэффективно и с плохими результатами.

Вам все время что-то нужно, вы об этом думаете и доступными вам способами стремитесь к удовлетворению ваших потребностей. И все равно вы непрерывно взаимодействуете с разными эгрегорами, заставляя их метаться по небесам в тщетной попытке исполнить ваши многочисленные и кратковременные запросы.

Иначе наше взаимодействие с покровительствующими нам эгрегорами можно представить в виде ситуации, когда полуслепые склеротики приходят в большой магазин купить себе обновку по потребности. Они выбирают себе что-то, потом бредут в кассу и оплачивают покупку, но тут же теряют чек, забыв ее получить. Потом оплачивают следующую покупку, опять теряют чек и т. д. Любезные продавцы (эгрегоры) подбирают наши чеки и пытаются по ним понять, что же мы хотели купить. Они иногда все же вручают нам покупки, но не всегда угадывают правильно, и мы вместо желанной квартиры получаем хорошую работу или незваную любовь. Присмотритесь, нет ли вас среди этой картины? Инвалиды - это мы, наша оплата - это наши

страдания, а наши несостоявшиеся покупки - это наши переменчивые желания, которые мы оплачиваем, но забываем получить.

А поскольку платить все 'равно приходится, так не лучше ли воспользоваться услугами наших покровителей и получить от их усилий и максимальный эффект для себя? Именно на это и направлена методика ФС.

В-третьих, знание и осознанное использование методики взаимодействия с эгрегорами может помочь уменьшить счет, который позже будет предъявлен нам к оплате.

Для этого в методику и введен настоящий параграф, который условно можно было бы назвать: техника безопасности при общении с эгрегорами!

Здесь мы тоже не собираемся ничего придумывать сами, поскольку все уже давно придумано, записано и многократно повторено. Мы имеем в виду те самые заповеди или нормы жизни, которые лежат в основе

большинства религий или конституций цивилизованных стран.

Россия - страна пока что не очень цивилизованная, поэтому для нее лучше взять за основу христианские заповеди. Для тех, кто забыл или никогда не знал, напомним некоторые из них с нашими комментариями.

<А я говорю вам, что всякий, гневающийся на брата своего напрасно, подлежит суду; кто же скажет брату своему: "рака ", подлежит синедриону, а кто скажет "безумный", подлежит геене огненной> (Евангелие от Матфея).

Как видите. Небесный Учитель наш предостерегает нас от ссор и конфликтов не только в жизни, но и в мыслях наших. Конечно, воспитать в себе такое смирение в нашей суровой жизни, когда, как кажется, тебя надувают и обдирают на каждом шагу, довольно сложно. Тем не менее мы призываем вас не устраивать ссор, конфликтов, различных разбирательств и выяснений отношений. Ведь за каждым из конфликтующих лиц

стоят покровительствующие им эгрегоры, и небольшая разборка на земле может привести к серьезным столкновениям довольно мощных эгрегоров на тонких планах. Результаты такого столкновения непредсказуемы,

и если вы сегодня упали на ровном месте и сломали ногу, то не исключено, что это результат вашего последнего скандала с соседкой по лестничной клетке.

Результаты столкновений мощных эгрегоров могут быть самыми печальными для лиц, даже неосознанно спровоцировавших это столкновение. Когда эгрегоры <сцепятся> между собой, они могут и забыть о причинах конфликта, а результатом их схватки могут быть многочисленные негативные последствия не только для лиц, вызвавших эту схватку, но и для их знакомых, сослуживцев, родственников или просто случайных людей. Подобная ситуация хорошо отражена в старинной украинской пословице: <Когда паны дерутся, у холопьев чубы трещат!>.

Поэтому, чтобы не стать источником конфликта эгрегоров со всеми вытекающими отсюда последствия-

ми, постарайтесь привести свои мысли и свое поведение в соответствие с приведенной выше заповедью.

И кроме того, НЕЛЬЗЯ НИ ВЪ КОЕМ СЛУЧАЕ

сознательно использовать ваше взаимодействие с эгрегорами для сведения счетов или причинения несчастья другим людям. Это уже будет называться черной магией, и счет за это будет предъявлен очень большой.

В принципе, низкие эгрегоры только и ждут от вас подобных просьб и с радостью возьмутся помочь вам в осуществлении подобных планов. И вполне возможно, что эти планы реализуются, если ваша жертва не находится под покровительством более высоких и мощных эгрегоров. Но в любом случае ВАС ЖДЕТ НЕМИНУЕМАЯ РАСПЛАТА за низкие замыслы и деяния. Низ-

кие эгрегоры питаются энергиями страха, страданий, несчастий и, получив (или не получив) порцию от вашей жертвы, они ОБЯЗАТЕЛЬНО вернуться к вам и постараются получить такую же порцию от вас. Вы можете заболеть, попасть в катастрофу, быть ограбленным или избитым, потерять работу, деньги и т. п.

только в результате того, что некоторое время назад желали зла кому-то их своих близких или знакомых людей. Причем, чем больше энергии или практических действий вы сделали для достижения зла, тем мощнее будет обратный <прилет>. Откуда ждать его - совершенно непредсказуемо, все зависит от развития событий на тонких планах. Но подобная расплата неминуема, об это говорится во всех учениях, и часто это именуется как механизмы кармы.

Поэтому наше ПРАВИЛО 4 Техники Безопасного общения с эгрегорами говорит:

**ПРАВИЛО 4: НИКОГДА НЕ ИСПОЛЬЗУЙТЕ
СВЯЗЬ С ЭГРЕГОРАМИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
НЕДОБРЫХ ЦЕЛЕЙ**

Почему - мы уже объяснили чуть выше.

<Вы слышали, что сказано: око за око, зуб за зуб. А

Я говорю вам: не противьтесь злomu. Но кто ударит

тебя в правую щеку твою, обрати к нему и другую...

Просящему у тебя дай, и от хотящего занять у тебя не

отвращайся.> (Евангелие от Матфея).

В этой заповеди, как нам кажется, изложен механизм защиты человека от негативных воздействий на него с помощью очень мощного высокого эгрегора христианства.

Когда на вас идет нападение в любой форме, то вы можете избрать несколько разных тактик поведения. Самая стандартная реакция - войти в конфликт и дать обидчику достойный ответ. Но так бывает в основном только в американских боевиках, когда <обиженный> мордovorот типа Шварценегера вступает в схватку с обидчиками и разносит их всех в мелкую щепу, невзирая на их количество, вооружение и т. д.

В жизни, к сожалению, дела чаще всего обстоят наоборот. Когда человек нападет на кого-то, он наверняка ощущает свою силу и пользуется поддержкой низких эгрегоров. Если вы вступаете с ним в конфликт, то вы должны быть уверены, что ваши силы (в том

числе на тонких планах) ничуть не слабее сил нападающего. В противном случае ваш проигрыш неизбежен, а само участие в конфликте отнимет у вас массу сил и энергии.

Если вы не чувствуете в себе уверенности в своей правоте и в победе, то лучше постараться увернуться от участия в конфликте. Как это сделать - существует множество способов, в подробностях описанных в психологической литературе. Мы можем только коротко перечислить некоторые из них - постарайтесь <не услышать> нападающего или свести все в шутку, молча <проглотить> оскорбление или прикинуться ничего не понимающим дурачком и т. д. В этом случае вы не <сядете на канал> к низкому эгрегору агрессивности и зла, который только и ждет от вас, что вы возбудитесь и вступите в конфликт. Ему этого только и надо! Радостно подхихикивая и потирая ладони (или то, что у него там есть), он поочередно будет закачивать в вас и > вашего обидчика порции энергии злобы и агрессивности и снимать <сливки> вашей взбудораженной низ-

кой энергетики.

Если же вы увернетесь от конфликта, вы сознательно перекроете канал поступления в вас низких энергий и заставите с уважением относиться к вам не только низких, но и высоких эгрегоров. Они могут обратить на вас свое внимание и помочь вам в этой жизни, особенно если вы будете руководствоваться принципами методики ФС.

Поэтому ПРАВИЛО 5 Техники Безопасного общения с эгрегорами, вытекающее из рассмотренной заповеди, может быть сформулировано примерно следующим образом:

**ПРАВИЛО 5: НЕ ВСТУПАЙТЕ В ССОРЫ
И КОНФЛИКТЫ, ИНАЧЕ ВЫ НЕ ПОПАДЕТЕ
ПОД ПОКРОВИТЕЛЬСТВО ВЫСОКИХ СИЛ!**

В развитие этого правила будет уместно, на наш взгляд, привести еще одну цитату из Нового Завета:

<И как хотите, чтобы с вами поступали люди, так и вы поступайте с ними> (Евангелие от Луки).

Как видите, еще две тысячи лет назад было известно, что если хотите жить в мире и благополучии, то желайте этого другим людям. Добавить тут нечего.

Обращаем ваше внимание на последнюю часть второй заповеди <Просящему у тебя дай, и от хотящего занять у тебя не отвращайся>.

Как нам кажется, актуальность этой заповеди особенно возросла в последнее время, когда появились огромные толпы реальных и мнимых нищих, а многочисленные финансовые компании, банки и акционерные общества открытого типа очень громко заывают нас отнести наши денежки именно к ним. Поскольку число жертв различных финансовых аферистов достигло нескольких десятков миллионов человек, видно, что многие придерживались принципа <не отвращаться> от <хотящих занять>.

Однако последующие действия этих заимодавцев, организующих комитеты, общества и партии по спасению своих вкладов показывают, что, к сожалению, большинство <заимодавцев> вовсе не руководствовалось в своих действиях христианской заповедью. В итоге все эти миллионы людей сегодня попали в сети низких эгрегоров, упивающихся потоками энергий ненависти, зл^обы и агрессивности, исходящих от любых скопленных жертв финансовых аферистов.

Автор настоящего пособия, к его большому огорчению, тоже является жертвой компаний <Роника>, <Свиридов> и <ДИГО>. Но, в отличие от большинства вкладчиков, он, в соответствии с приведенной выше и некоторыми другими заповедями, расценил свои финансовые потери как милостыню, видимо, очень нуждающимся руководителям этих компаний. Все равно денег не вернешь, так пусть хоть на <счетчике> наших деяний эта финансовая потеря зачтется как доброе дело - подача милостыни остро нуждающимся.

Точно так же автор рассуждает, когда иногда подает деньги просящим в поездах метро, подземных переходах, на улицах и т. д. Можно быть совершенно уверенным, что примерно половина из них - те же финансовые аферисты, профессионалы нищенского дела, довольно богатые и считающие себя преуспевающими дельцами, облапошивающими доверчивых граждан. Пусть это так - это их личное дело, у них на тонких планах тоже включен <счетчик>, и они будут отвечать по нему на полную катушку если не на этом, то уж на том свете совершенно точно.

Ваша задача в ситуации, когда невозможно точно отличить мошенника от истинно нуждающегося, а таких наверняка найдется немало в наши смутные времена обогащения одних и обнищания других, состоит в том, чтобы просящему подать. Подать сколько можно и не брать на себя роль судьи, пытающегося отличить истинно нуждающегося от мошенника.

Если вы будете так поступать, вы все равно будете ошибаться и нарушать заповедь. А кроме того, вы без

всяких на то оснований возьмете на себя роль судьи, пытающегося отделить <агнцев> от <козлищ>, что тоже является следствием вашей подключенности к низкому эгрегору самонадеянности. Поэтому мы советуем вам поступать просто и без колебаний: есть возможность - подай просящему и забудь об этом. Если вы сделаете '.<то с чистым сердцем и без попыток поторговаться с высоким эгрегором типа: <я подам трем нищим, а вы подбросьте мне квартальную премию>, то ответ обязательно будет. Будет и премия, и квартира, и все что попросите. Может быть, не сразу, но чем больше добрых и бескорыстных деяний вы совершите, тем скорее вы получите от ваших высоких покровителей.

Из этих рассуждений вытекает еще одно правило общения с высокими эгрегорами.

Правда, оно не относится к рассматриваемому разделу <Техники безопасности>, но если уж так получилось, то мы приведем его в этом разделе. Оно имеет следующий вид:

**ПРАВИЛО 6: ЧЕМ БОЛЬШЕ ПОСЕЕШЬ,
ТЕМ БОЛЬШЕ ПОЛУЧАЕШЬ!**

Проще говоря, чем больше хороших и добрых дел вы совершите, тем скорее и эффективнее будет ваше обращение к тонким планам и получение того, что вы просите.

В Новом Завете приведено еще несколько очень мудрых и полезных заповедей, касающихся вреда прелюбодеяния, собирания богатств на земле, служения нескольким господам и т. д. Но мы честно признаемся, что пока не знаем, как можно их применить по отношению к рассматриваемой методике ФС. Поскольку методика в ее утилитарном смысле направлена на повышение вашего уровня жизни и удовлетворение ваших потребностей, мы не беремся доказывать, что она полностью пересекается с остальными заповедями.

Но нас утешает следующее рассуждение. Если полностью следовать заповедям Отца нашего Небесного,

то нужно отказаться от мирской жизни и становиться служителем культа - монахом или монахиней, в зависимости от вашего пола. Но совершенно очевидно, что весь мир не может уйти в монастырь. Людям нужно жить и не испытывать при этом лишений и неудобств, любить и продолжать род человеческий, развивать науки и искусства, строить жилища и т. д. При этом люди неминуемо должны отступить от строгого исполнения всех заповедей. Другое дело, что вместо небольших вынужденных отступлений во многом имеет место прямое отрицание и нарушение заповедей. Во всем мире очень большую силу набрали силы зла - с экранов телевизоров не сходят сводки о новых войнах, террористических акциях, крушениях, авариях, стихийных бедствиях и т. п. Силы зла набрали очень большую мощь и руководят действием миллионов людей. В этих условиях мы пытаемся внести нашу маленькую лепту в дело умиротворения людей путем развития методики более быстрого и доступного удовлетворения их реальных потребностей и, в итоге, снижения уровня недовольства жизнью и повышения духовности людей.

Надеемся, мы не очень путано объяснили, в чем состоит некоторое расхождение предлагаемого нами подхода к взаимодействию с высокими покровителями от строго соблюдения всех без исключения христианских заповедей. Мы искренне рассчитываем, что этим мы никак не обидим высокий эгрегор христианства, а, наоборот, привлечем к сотрудничеству с ним новые массы людей, доверяющих только своему разуму и опыту.

3.7. БУДЬ СИЛЬНЫМ!

Как мы уже указывали, скорость реализации событий зависит от уровня вашей внутренней энергетики. Поэтому, чтобы исполнение нужных вам дел не откладывалось на долгие годы, когда нужда в них уже может отпасть, мы предлагаем вам в течение 4-6 недель ежедневно заниматься упражнениями по развитию внутренней энергетики. Мы предложим несколько самых разных подходов, и вы выберете то, что вас больше всего устраивает.

Очень большой урон энергетике приносят внутренние сомнения и переживания типа <Все ли правильно сделал? А не сказал ли я чего лишнего? Правильно ли сделала, что купила это платье?> и т. п. Внутренние сомнения - пожиратель ваших сил и здоровья. Непрерывно сомневающийся и, главное, пытающийся путем постоянных внутренних рассуждений прийти к обоснованным решениям человек чаще всего мало приспособлен к процветанию в нашей жизни. Непрерывно работающая <словомешалка> отнимает у такого человека время и энергию при полном отсутствии видимых результатов. Это не значит, что мы призываем вас ни в чем не сомневаться и всегда иметь суждения по любому поводу, как солдат Швейк в известной повести Ярослава Гашека. Сомнение - удел мыслящего человека. Мы только пытаемся вас убедить, что решать проблемы нужно не с помощью своей <словомешалки>, а с помощью более сильных и сведущих сил.

Человек с мощной энергетикой может по своему

желанию выходить на контакт с любыми эгрегорами, в том числе и очень высокими, и буквально <заставлять> их исполнять свои желания. Такие люди есть, но их мало, и они обычно не придают значения своим возможностям. А ведь если бежать сразу во все стороны, нарушая Второй Принцип, то даже при самой высокой энергетике можно очень долго ждать исполнения желаний. Зато если соединяется высокая энергетика и одна цель, то она может реализоваться буквально на следующий день. Приведем пример.

В одной из бесед православный священник о. Никодим рассказал историю, случившуюся с одной его нынешней прихожанкой.

У этой женщины, ранее совершенно неверующей, тяжело заболела единственная дочь. Никакие усилия врачей не помогали, ребенок был при смерти. Отчаявшаяся мать, не зная куда податься и где получить помощь, стала обращаться к разным целителям и знахарям. Один из них, добрая душа, посоветовал ей сходить в церковь и попросить у Господа здоровья для

своей дочери. Причем ей объяснили, что молитвы и все остальные ритуальные условности в такой ситуации знать не обязательно. Нужно просто прийти в церковь, выбрать наиболее приглянувшуюся икону и своими словами попросить у этого святого, что тебе нужно. Но просить, конечно, нужно от всей души, на полном эмоциональном подъеме (т. е. с максимальной энергетикой).

Женщина все так и сделала. Она выбрала показавшееся ей самое доброе лицо на иконе и в течение нескольких часов иступленно просила Господа помочь ей в ее несчастье. Сразу ответа она, конечно, никакого не получила (или получила, но не смогла прочесть) и вернулась домой.

Зато ночью, когда она забылась в беспокойном сне, к ней явился высокий старец в парадных одеждах, с нарядным посохом, но очень недовольный с виду. Суровым голосом он сказал ей буквально следующее: <Женщина! Ты так громко возопила к Господу, что он услышал тебя и прислал меня передать, что твоя дочь

останется жива>. С этими словами старец исчез, а ребенок действительно со следующего дня пошел на выздоровление и жив и здоров по настоящий момент. А эта женщина с тех пор стала ревностной прихожанкой православной церкви.

На этом примере видно, как неверующая, т. е. ранее не имеющая никакой связи с очень высоким эгрегором православия женщина за счет мощного эмоционального всплеска сумела буквально <пробить канал> к эгрегору православия и получить от него помощь (в нашей терминологии - сформировать событие: излечение ребенка). Эгрегор организовал <явление> своего представителя - старца и оказал реальное содействие в выздоровлении ребенка.

В принципе, подобным образом можно решать множество проблем. Можно <пробиться> к эгрегору денег и получить от него приличную подачку. Можно стать киноактером или президентом, вылечить любую болезнь или поехать в далекое путешествие. Но это требу-

ет, как мы уже говорили, очень сильных энергетических выбросов. Причем нужны не просто энергии, а энергии высоких уровней (верхних чакр). Получить сильные всплески подобных эмоций не так просто.

Очень сильные энергетические выбросы дают ситуации, когда человек подвергается смертельной опасности и рискует жизнью (энергия первой чакры). Эта энергетика (первая чакра) сильно развита у людей, увлечения или деятельность которых связана с реальным риском для жизни. Сюда можно отнести альпинистов, гонщиков, оперативных работников правоохранительных органов, военных во время боевых действий и множество других людей самых разных профессий, жизнь которых часто зависит от воли случая. -В их среде можно услышать множество рассказов о случаях неожиданной и необъяснимой помощи. Эта помощь может проявляться в виде <заговоренности от пуль>, различного рода подсказок об угрожающей жизни опасности и возможном пути спасения. Иногда человека буквально <не пускают> на самолет или автомобиль, который в ближайшем будущем ждет авария или ги-

бель. Такая помощь приходит не часто и далеко не ко всем людям - иначе никто не погибал бы, но тем не менее подобных случаев описано множество в художественной и специальной литературе. Здесь явно просматривается содействие высоких покровителей человека, если человек осознанно или неосознанно обращался к ним за помощью.

Почти такой же по мощности энергетикой обладают сексуальные занятия (вторая чакра). Наиболее сильные эмоциональные и энергетические всплески происходят во время оргазма, особенно когда он совпадает по времени у партнеров. Еще большую мощность имеют энергетические всплески у влюбленных, у которых часто сексуальная энергетика (вторая чакра) соединяется с энергетикой духовной близости (четвертая чакра). Не зря же говорят, что влюбленным море по колено. Эта пословица отражает подмеченную народом особенность, что для влюбленных не существует преград и для них достижима любая цель. Сверхвысокая энергия любви позволяет им обращаться напрямую к

самым мощным эгрегорам и получать от них почти любую помощь. Но это, конечно, при правильной методике общения с силами <тонких планов>.

В принципе, и чисто сексуальные энергии можно использовать для организации <канала> к высоким покровителям. Этот подход используют некоторые закрытые секты, в которых в качестве ритуального действия используется коллективное совокупление участников оргии. Более тонкий подход применяется в восточных тантрических школах. Искушенные тантрические техники сексуального общения позволяют настолько <раскачать> энергетику партнеров, что она на порядок может превышать энергетику обычного полового акта. Используя эту энергетику, восточные тантристы получают любые требуемые им результаты (формируют любые события).

Говоря здесь о тантре, мы не имеем в виду пришедшие к нам сегодня из Америки осовремененные сексуальные техники, потерявшие свою духовную сущность и сводящиеся только к изощренным способам получе-

ния удовольствий.

Таким образом, существует множество самых разных подходов к получению высоких энергий, и часть из них Шло годится для общения с высокими эгрегорами.

Вывод из всего сказанного один - нужно развивать свою энергетику.

Упражнений и методик подобного рода известно множество. Наиболее эффективные из них-это восточная энергетическая гимнастика <цигун>, дыхательные упражнения из йоги (<пранаяма>) или другие дыхательные методики типа <ребефинг>. Если у вас есть время и деньги, вы можете с очень большой для себя пользой походить на подобные занятия, благо предложение на сегодня немалое.

В йоге особое внимание уделяется понятию <прана>. Слово <прана> в переводе с санскрита означает <жизненное дыхание, жизненная энергия>. Согласно древ-

неиндийским воззрениям, при дыхании человек вбирает в себя не только кислород, а еще и некую энергетическую субстанцию, которая и называется <прана>. Эта энергия, вдыхаемая человеком вместе с воздухом, передается разным органам тела и перерабатывается ими, образуя в совокупности внутренний пранический ток.

Мы тоже хотим предложить вам одно из известных йогических дыхательных упражнений.

Упражнение 22. <ДЫХАНИЕ ПО ТРЕУГОЛЬНИКУ>

Одним из наиболее эффективных приемов по набору энергии в йоге является дыхание <по треугольнику>, что означает деление цикла дыхания на три этапа: вдох-

задержка-выдох и затем многократное повторение этого цикла.

В различных источниках приводятся разные рекомендации по длительности этих этапов. Наш опыт показывает, что лучше всего использовать одинаковые длительности этапов и держать их кратными числу ударов

сердца - 6 ударов (по 6 ударов на вдох, 6 ударов задержка и 6 ударов выдох). Если эта длительность не вызывает затруднений, попробуйте увеличить длительность этапов до 8, 10 или даже 12 ударов сердца.

Если вы проводите упражнение в комнате с большими настольными или настенными механическими часами, то в качестве единицы отсчета можно взять <тиканье> часов. Один <тик-так> обычно соответствует примерно одной секунде. Один этап цикла должен длиться также 6 (8, 10, 12) <тик-таков> часов.

Дыхание должно выполняться довольно свободно, без сбоев и напряжения. Вдох производится по схеме: заполняется воздухом низ живота, затем средняя часть, затем верхушка груди до отказа. Выдох - в обратной последовательности.

Во время выполнения упражнения с помощью <внутреннего взора> или <луча внимания> нужно мысленно посылать потоки энергии из легких во все органы и части вашего тела - в том числе в больные органы для

их излечения.

Упражнение выполняется стоя или лежа. Если выполнять его перед сном, то вам будут сниться красочные цветные сны. Упражнение можно выполнять во время ходьбы - тогда длительность этапа регулируется

числом шагов. Количество циклов дыхания <по-треугольнику> -5-10 за один раз, иначе может закружиться голова от переизбытка кислорода.

Выполнять упражнение желательно постоянно, но для повышения своей энергетики и получения эффекта нужно делать его ежедневно в течение не менее чем месяца.

Дыхательные упражнения дают общее, неизбирательное повышение энергетики.

Если вам нужно повысить уверенность в себе, напористость, по роду деятельности желательно буквально <навязывать> вашим собеседникам или партнерам не-

обходимую вам точку зрения, то рекомендуем вам делать следующее упражнение.

Упражнение 23. <Я ПРЕУСПЕВАЮ!>

Для выполнения этого упражнения желательно, чтобы вы на время выполнения упражнения были в комнате одни и у вас была возможность пусть не очень громко что-то бормотать, и при этом никто не будет прибегать и предлагать вызвать скорую помощь.

Рекомендуется выполнять упражнение утром, после того, как вы сделали зарядку ила хотя бы слегка потянулись. Станьте прямо, поднимите обе руки к голове, сожмите кулаки и с силой бросьте их вниз, разжав пальцы внизу. При этом с наиболее возможной для вас эмоциональностью и выразительностью буквально выкрикните короткую энергичную фразу типа: <Я полон энергии!>, <Я хозяин своей жизни!> или <Я счастливый (богатый, веселый, преуспевающий) человек!>. Текст

может быть и более практичным типа: <Я начальник отдела!>, <Я депутат такой-то думы!> или <Я самая сексуальная>. Выполнить подобное действие нужно раз 5-6 подряд. Если его делать очень энергично, вы почувствуете буквально волны энергии, ударяющие вам изнутри в затылок.

Упражнение очень энергетично, но оно формирует у человека довольно жесткую энергию (буквально-энергию воли - третья чакра), необходимую военным, менеджерам, коммерсантам, политикам и просто людям, желающим продвинуться по службе или потребовать себе зарплату побольше. Его можно выполнять по несколько раз в день, в том числе непосредственно перед ответственными встречами или выступлениями.

Если вас одолевают сомнения на почве личных взаимоотношений или вы хотите произвести впечатление своей веселостью и свежестью суждений, то рекомендуем использовать другую, более легкую энергию.

Упражнение 24. <КОСМИЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ>

Станьте прямо, потянитесь и отпустите мышцы тела, закройте глаза.

Представьте себе, что прямо из далеких глубин Космоса вам на голову опускается столб слегка светящейся прозрачной энергии. Подобные столбы вам приходилось видеть в грозовую погоду, когда отдельные лучи Солнца пробиваются в редкие отверстия между темными тучами. Поток энергии, поступающий в вас по этому столбу, может быть окрашен.

5 А. свияш

129

Золотистая энергия дает веселье, легкость, остроумие. Голубая или серебристая -решительность, внутреннее спокойствие, уверенность в успехе. Поступающая энергия наполняет вас целиком и изливается через ваше сердце наружу на окружающих, и особенно на того, кто вам нужен. Так можно даже возвращать и.ш <привораживать> любимых.

Поток энергии должен быть с вами постоянно -

когда вы работаете, едете в транспорте, отдыхаете и т. д. Вы должны стать как бы марионеткой - куклой, подвешенной на <нитке> энергетического потока.

Побудьте марионеткой несколько дней, и вы сами не узнаете себя, не говоря уже о ваших знакомых.

В настоящее время в литературе можно найти множество самых разных упражнений по энергоподпитке - от Солнца, деревьев, энергии ветра и волн, Земли и т. д. Все они работают примерно одинаково. Вот одно из таких упражнений.

Упражнение 25. <ХРУСТАЛЬНЫЙ СОСУД>

Встать лицом к восходящему или заходящему Солнцу. Прищурить глаза и сквозь них увидеть тонкий солнечный лучик, идущий от Солнца прямо к вам в глаза. Представить себе, что ваше тело - это пустой хрустальный сосуд, который должен заполниться солнечной жидкостью.

Начинайте <заливаться> солнечной жидкостью через

солнечный лучик. Жидкость постепенно будет заполнять ноги, туловище, прольется в руки, затем заполнит

. \мЮву и через макушечную чакру станет переливаться, < издавая вокруг вас солнечный сияющий поток.

Если Солнце закрыто облака/ни или вы находитесь в помещении, можно представить себе лучик, приходящий с'верху, и заряжаться от него.

По окончании упражнения, которое должно длиться от 3 до 10 мин, сделать омовение лица раскрытыми ладонями.

Для индикации степени <заполнения> хрустального сосуда солнечной жидкостью можно использовать руки.

Упражнение 26. <РУКИ-ИНДИКАТОР> (дополнительно к предыдущему)

Стать прямо, полностью расслабить руки и оставить их <висеть> вдоль тела. Начать выполнять уп-

ражнение <Хрустальный сосуд>. По мере <наполнения сосуда> ваши руки должны САМИ очень медленно начать подниматься по сторонам вверх. Это должно происходить только самопроизвольно. На сознательном уровне вы должны только наблюдать за процессом поднятия рук вверх. Скорость подъема - снизу вверх не быстрее чем за 3 мин. Самое сложное место - от горизонтального положения рук вверх, поскольку мышцы плеча не привыкли поднимать ваши руки вверх, в особенности через стороны. Это положение можно в первый-второй раз пройти с некоторым сознательным усилием.

Руки сразу начинают самопроизвольно подниматься примерно у 60% людей, остальным требуется для развития этой способности определенные усилия и время.

Кроме указанных нами упражнений, очень сильное повышение энергетики дает чистка организма от шлаков и исполнение ритуалов той религии, к которой вы принадлежите. Об этом вы можете прочитать в разделе 3.12. <Что делать, если ничего не получается?>.

Перед началом выполнения цикла упражнений по повышению внутренней энергии рекомендуем измерить ее уровень с помощью Упражнения 7. <Измеряем свою энергетику>. Проводить проверку уровня энергии нужно не реже одного раза в неделю в одинаковых условиях- например, при выполнении утренней зарядки. С помощью этого несложного упражнения вы сможете определить, насколько эффективно для вас идет процесс повышения энергии. Если через 2-3 недели вы обнаружите, что эффекта нет. то вам НУЖНО попробовать подобрать другое, более действенное для вас упражнение по повышению вашей внутренней энергии.

Переходить к следующему разделу работы по методике ФС мы рекомендуем только после наработки высокой внутренней энергии.

ИТОГИ

1. Скорость исполнения заказанных вами событий- зависит от уровня вашей внутренней энергии в'

целом и от уровня энергетики в те моменты времени, когда вы <заказываете> свои пожелания.

2. Наибольшей мощностью в исполнении желаний обладают высокие эгрегоры, в том числе религиозные. Чтобы получить возможность общаться с этими эгрегорами и получать от них содействие, нужно стать приверженцем своей религии.

3. Наиболее мощные энергетические импульсы формируются в моменты сильных эмоциональных всплесков, положительных или отрицательных. Чем выше мотивы, лежащие в основе эмоциональных всплесков, тем с более высокими эгрегорами удастся установить связь в эти моменты.

4. Для поднятия общего уровня энергетики можно использовать различные упражнения из восточных гимнастик - йоги, цигуна и др.

Несколько меньшую энергетiku дают специальные

упражнения, основанные на использовании зрительных образов.

5. Очень мощный подъем энергетики дает общая чистка организма от шлаков и различных негативных энергоинформационных воздействий (более подробно об этом см. в параграфе 3.12.).

3.8. КАК УСКОРИТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ <ЗАКАЗА>?

Теперь, когда ваша энергетика возросла настолько, что вы поглядываете на всех свысока, и даже на тех, кто выше вас ростом на полметра, вы можете смело переходить к реализации выбранной вами Важной Цели. Ваша повышенная энергетика позволит донести наш <заказ> до самых высоких эгрегоров, располагающих большими возможностями по формированию нужных вам событий. Однако и эту задачу рекомендуется исполнять, соблюдая некоторые требования.

Главное требование - ваша цель должна быть сформулирована четко, по возможности коротко, и должна быть многократно повторена во избежание ошибки.

Ваша цель может быть выражена словами в виде короткой энергичной фразы. Если у вас развита способность управлять зрительными образами, вы должны многократно мысленно проигрывать тот положительный результат, который вы хотели бы получить.

Чтобы научиться формулировать свои <заказы> в соответствии с высказанными требованиями, рекомендуем вам выполнять несколько упражнений.

Для начала предлагаем вам выбрать для себя **ВАЖНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ**.

Упражнение 27. <ВАЖНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ>

На основе результатов выполнения предыдущих упражнений сформулируйте одно-два Важных для вас утверждения, в которых будет содержаться необходимое вам событие. Это может быть короткая фраза, содержащая не более пяти слов, в которой должны заклю-

чатся либо ваша ближайшая цель, либо одно из качеств личности, которое вы хотели бы приобрести. Например, утверждения могут иметь вид: <У меня захватывающая работа!>, или <Я зарабатываю 2000 долларов в месяц>, или <Я получаю трехкомнатную квартиру!>, или <Я легко и свободно разговариваю с любыми начальниками!^ и т.д. и т. я. Можно выбрать утверждение типа <Я удач/те!>, но с подобными заявлениями нужно быть

неосторожнее. Можно ненароком пожелать кому-то неблагоприятного развития событий, а при наличии настоящей удачи это произойдет довольно быстро, о чем вы можете потом долго и бесполезно сожалеть.

Выбранные утверждения вы должны постоянно повторять в течение дня по 10-100-1000 раз, как мантру или молитву. Важное утверждение можно повторять громким или тихим голосом, шепотом или даже про себя. Важно только делать это не монотонно и заунывно, а максимально эмоционально.

Упражнение можно выполнять дома в спокойной

обстановке, во время поездок в общественном транспорте, перекуров, заседаний, утром во время зарядки и вечером перед сном. Можно использовать это Утверждение во время выполнения упражнения по энергоподпитке <Я - преуспеваю> и в любое другое время. Чем дольше вы будете повторять свое Утверждение, тем лучше все близлежащие эгрегоры будут знать, чего вы хотите в этой жизни. Соответственно, они смогут скоординировать свои усилия и помочь вам достичь требуемого в Важном Утверждении.

С точки зрения психологии, многократное повторение одного и того же утверждения действует как механизм самопрограммирования. Ваш организм напоминает, чего вы хотите, и приступает к исполнению полученной команды.

Подобное упражнение мы рекомендуем выполнять ежедневно в течение месяца **ДЛЯ ОДНОГО** Утверждения. Если у вас несколько утверждений, выделите по месяцу на каждое.

Выполнение этого упражнения можно сочетать с исполнением любых других упражнений.

Рассмотрим еще одно упражнение из этого же цикла.

В последнее время большинству из нас катастрофически не хватает денег для удовлетворения наших потребностей. И похоже, что такая ситуация сохранится еще надолго. Если, конечно, мы опять не вернемся в развитой социализм, когда деньги вновь появятся, но исчезнут товары.

Чтобы решить эту проблему, можно использовать еще одно упражнение, направленное сразу на достижение конечной цели. Это упражнение называется <Деньги, Деньги!>.

Упражнение 28. <ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ!>

Первые несколько раз рекомендуем выполнять его в тихой спокойной обстановке, сидя или лежа, под спокойную, лучше медитативную музыку.

Закройте глаза. Представьте, что вы находитесь в своей квартире (комнате, доме), занимаетесь обычными делами. Неожиданно звонит дверной звонок. Вы открываете дверь, в комнату входит прилично одетый человек с чемоданчиком в руках. Он спрашивает у вас вашу фамилию и, когда убеждается в том, что это именно вы, под расписку передает вам чемоданчик. Чтобы вы не испугались неприятных сюрпризов, он сам открывает для вас чемоданчик, и вы видите, что он доверху полон деньгами. Деньги настоящие, домары или марки. В чемоданчике их ровно один (для начала) миллион. Оказывается, полгода назад вы мимоходом заполнили карточку <Лотто-миллион> или другой лотереи и забыли проверить результаты розыгрыша. И как раз в этом розыгрыше выпал <Джек-пот> (главный выигрыш) именно на ваш билет. Вас долго и тщетно искали в пункте выдачи призов, а потом решили принести денежки вам домой.

Вы берете в руки деньги, ощущаете их цвет, вес,

запах, фактуру.

Вас охватывает радостное возбуждение - наконец-то сбудутся все ваши желания. Вы переживаете радость, эйфорию, подъем, желание осчастливить все человечество.

Постарайтесь вызвать у себя весь комплекс положительных чувств, связанных с получением большой суммы денег. Ни в коем случае не скатывайтесь на обдумывание проблем сохранности средств, защиты от рэкетиров и т. д. Вы должны ощущать только ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ эмоции - от всех проблем вас спасет ваш эгрегор, который и организовал ваш выигрыш в лотерею.

Попробуйте побыть в состоянии эйфории как можно дольше. Повторяйте это упражнение по 1-2 раза в день, сначала в спокойной обстановке, а затем уже в любой. Если вам не нравится выигрыш в лотерею, придумайте себе другой сюжет - получение наследства, выплату гонорара, случайная находка на улице и т. д. Важно только, чтобы вы многократно проигрывали

примерно одинаковый сюжет получения **ВПОЛНЕ**
ОПРЕДЕЛЕННОЙ суммы денег и испытывали при
этом **СИЛЬНЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ**. Ваш

эгрегор при этом совершенно точно уяснит, чего же вы
хотите, и постарается <выдать> вам требуемое. Причем
каким образом он сумеет это сделать, предсказать
невозможно. Но не забывайте руководствоваться Пра-
вилами 2 и 3, иначе вашему эгрегору придется прикла-
дывать невероятные усилия, чтобы передать вам зака-
занные деньги.

Скорость исполнения этого сюжета, как мы уже
говорили, зависит от степени вашей эмоциональности
(уровня энергетики), чистоты вашего мышления и ко-
личества добрых дел, совершенных вами до сегодняш-
него дня. Мы искренне надеемся, что именно вам
деньги принесут прямо на следующий день после заказа.

На самом деле сразу исполняются пожелания лю-
дей, обладающих огромной мощностью Пророков. Ско-
рее всего, мы с вами не относимся к этому весьма

немногочисленному классу очень уважаемых людей, поэтому вам наверняка в дополнение к приведенным выше упражнениям придется приложить изрядные усилия для достижения поставленных целей. Мы имеем в виду вашу практическую деятельность по достижению выявленных целей.

ИТОГИ

1. После выбора Главной цели и подкачивания энергетики вы можете двигаться к реализации этой цели двумя путями.

Первый путь - это сразу обратиться к эгрегору за конечным результатом и ожидать, когда он все устроит.

Второй путь - активно действовать в этом мире по достижению выявленной цели, используя помощь и поддержку эгрегора. Этот путь более реалистичен и скорее приведет вас к желаемому результату.

2. В любом случае необходимо довести до сведения

эгрегора, какую цель вы выбрали. Делать это нужно путем многократного повторения либо словесных фраз (Важных Утверждений), либо зрительных моделей желаемого вам развития событий.

3.9. НАРИСУЙ СЕБЯ САМ!

В этом параграфе мы продолжим рассмотрение приемов и методов, которые помогут вам в достижении выбранной цели. Причем теперь мы перейдем к рассмотрению совсем других аспектов вашей деятельности.

Если в предыдущем параграфе мы рассказали о том, как можно улучшить взаимопонимание с вашими покровителями на тонких планах, то сейчас мы переходим к вашим шагам в реальной жизни. Здесь тоже есть свои правила.

Основная идея методики ФС по этому вопросу состоит в том, что **ЛЮДИ ВОСПРИНИМАЮТ НАС ТАКИМИ, КАК МЫ САМИ ДУМАЕМ О СЕБЕ** (Следствие из Первого Принципа).

Если вас постоянно мучают сомнения и колебания, то все ваши действия будут нести на себе отпечаток этой неуверенности. Люди будут осознанно (или неосознанно) воспринимать вашу неуверенность и принимать соответствующие решения. Например, мало кому придет в голову назначить вас на руководящий пост, связанный с непрерывным самостоятельным принятием решений, если принятие этих самых решений вызывает у вас дрожь в коленках и головную боль.

Какой же из этого следует вывод? Совсем несложный. Чтобы быстрее достичь поставленной цели. **НУЖНО МЫСЛЕННО ОЩУТИТЬ, ЧТО ВЫ ЕЕ УЖЕ ДОСТИГЛИ.** Если вы хотите стать богатым - почувствуйте себя им. Думайте, рассуждайте, дышите, ходите, выглядите как богатый и преуспевающий человек. Причем делать все нужно без скидок, по полной программе - за исключением траты денег, которых у вас пока может не быть. Но они придут, если вы сможете

играть эту роль достаточно естественно и долго. У вашего начальства возникнет желание повысить вам оплату, ваши партнеры станут больше доверять вам, и тем или иным способом деньги придут к вам. Все это означает, что вам нужно сформировать и поддерживать ИМИДЖ того человека, которым вы хотели бы стать.

Но чтобы начать вырабатывать нужный вам имидж, желательно для начала провести инвентаризацию того, чем же вы в самом деле обладаете. Большинство людей не задумывается об этом или сильно преуменьшает свои достижения, а делать этого ни в коем случае нельзя.

Чтобы помочь вам реально оценить свои достоинства и достижения, предлагаем вам выполнить следующее упражнение.

Для выполнения этого упражнения предлагаем вам вновь использовать метод автоматического письма.

Упражнение 29. <МОИ ДОСТИЖЕНИЯ>

Возьмите лист бумаги и ручку. Разделите линиями лист бумаги (поперек листа) на три равные части. Над каждой из частей сделайте следующие надписи: 1) Мои положительные качества 2) Чего я достиг? 3) Где я могу себя проявить?

Теперь примите удобную позу сидя за столом, расслабьте мышцы тела, остановите бег мыслей. Мысленно задайте себе вопрос: <Какие и какие положительные качествами я обладаю?> и начинайте записывать в первую колонку появляющиеся ответы. Тут может быть доброта, веселость, открытость, умение сопереживать другим: людям, желание помочь им и т.д. Сюда же могут войти и вполне конкретные ваши достижения - физическая сила, красота, умение играть в шахматы или разговаривать на английском языке, водить машину, плавать, ловить рыбу, красиво писать или рисовать, играть на инструменте или петь песни и т. д.

Опыт показывает, что любой, даже самый скромный человек может <накопить> в себе не менее полутора десятков положительных качеств. Так что особо не

стесняйтесь, если не хватит одного листка, возьмите второй.

Когда закончите заполнять первый столбец, переходите ко второму. Точно так же в состоянии расслабленности и остановке бега мыслей задайте себе следующий вопрос: <Чего же я достиг к настоящему времени?>

141

Как только появятся первые ответы, начинайте их записывать, не отвлекаясь в воспоминания и обсуждения упущенных возможностей. Ваша <иовомешика> постоянно будет пытаться перехватить у вас инициативу и начать обсуждение каких-то проблем - не поддавайтесь на ее выпады.

Во второй столбец вы должны записать ВСЕ ма-по-мальски значимые достижения вашей жизни. Это может быть поступление или окончание учебного заведения, женитьба или развод, покупка хорошей вещи или интересная поездка, встречи с интересными людьми или

выполнение трудной работы, сочинение песни или поимка большого карася на рыбалке и т. д. и т.п. Как мы уже говорили, не существует человека, который не смог бы припомнить у себя десятка полтора-два достижений.

Когда достижения перестанут всплывать у вас в памяти, без перерыва переходите к заполнению третьего столбца. Задайте себе мысленно вопрос: <Где бы я мог проявить себя лучшим образом?> и начинайте записывать появляющиеся ответы. Ответы опять же могут быть самыми разными. Может быть, вы видите себя выдающимся военачальником или видным политиком, проповедником или разведчиком, отцом десяти законных детей или преуспевающим Дон-Жуаном и т. д. Неплохо, если записи из второго и третьего столбца будут пересекаться и дополнять друг друга. Это будет означать, что вы записываете в третьем столбце не просто свои фантазии на тему <Кем бы я хотел быть>, а некоторые подтверждаемые вашими вполне конкретными успехами аспекты вашей реальной жизни и дея-

тельности.

Подобным образом любой человек может найти пять-десять видов деятельности, в которых его наверняка ждет успех,- если, конечно, он будет ими реально заниматься.

Общие затраты времени на выполнение упражнения - от 15 до 30 минут.

Когда закончите выполнение упражнения, нужно будет вернуться в обычное состояние сознания, вновь просмотреть и проанализировать записи. Мы уверены, что для вас будет большим откровением увялечь сразу все свои достоинства и достижения. Людям с[^]оиственно забывать и преуменьшать свои достижения и концентрировать внимание на недостатках, что снижает их энергетику и уверенность в своих силах.

Выполнение приведенного упражнения наверняка повысит вашу самооценку и уверенность п себе, т. е. увеличит вашу энергетику и облегчит общение с высо-

кими эгре горам и.

Теперь, когда вы узнали про себя все хорошее.

неплохо будет узнать, чего же все-таки не хватает тако-

му выдающемуся человеку, как вы. Причем речь пой-

дет не о материальных или иных потребностях - их мы

уже выявили в предыдущих разделах методики. Нет,

здесь речь пойдет о том, каких КАЧЕСТВ ЛИЧНОСТИ

вам недостаточно, чтобы достичь выбранной вами же

цели. Или какие качества вашей личности мешают вам

достичь поставленной цели. Чтобы получить все это в

явной форме и использовать - в последующей работе,

предлагаем вам выполнить следующее упражнение.

Упражнение 30. <КАЧЕСТВА МОЕЙ ЛИЧНОСТИ>

Для выполнения упражнения возьмите лист бумаги и

разделите его вертикальной линией пополам. Над левой

половиной листа сделайте надпись: <Черты моего ха-

рактера, от которых я хотел (а) бы избавиться>. Над

правой половиной листа делаете надпись: < Черты харак-

тера, которые я хотел (а) бы приобрести>.

Затем, как обычно, принимаете удобную позу за столом, расслабляете мышцы тела и останавливаете бег мыслей. Мысленно задаете себе вопросы: <Какие черты характера мешают мне жить? От каких качеств моей личности я хотел (а) бы избавиться? Какие особенности моей личности мешают мне достичь поставленной цели?> Задав себе эти или подобные вопросы, вы должны спокойно сидеть и ожидать, когда ваше подсознание начнет выдавать вам ответы на поставленные вопросы. Эти ответы могут быть самыми разными. Вам могут подсказать, что вам мешает жить ваша горячность или вспыльчивость, невыдержанность или грубость, излишняя уступчивость или мягкотелость и т. д. Может быть, вам мешает жить излишняя полнота или маленький рост, лысина или близорукость, язва желудка или излишний рост и т. д. Ответы могут быть любыми, но они **ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНЫ КАСАТЬСЯ ВАШЕЙ ЛИЧНОСТИ**, а не обстоятельств окружающей жизни.

Когда вы выпишете все свои недостатки -а их у

закомплексованного человека может оказаться ничуть не меньше, чем достоинств в предыдущем упражнении, без остановки переходите к выяснению того, чего же вам еще не хватает. Мысленно задайте себе вопросы типа: <Каких качеств мне не хватает, чтобы достичь поставленной цели? На кого мне нужно быть похожим? Какие качества мне нужно выработать?> Если вопросы заданы, то ждите появления ответов от вашего подсознания. Как только ответы появятся, тут же, не обсуждая и не критикуя, записывайте их во второй столбец таблицы. Может быть, вам не хватает решительности или привлекательности, веселости или громкого голоса, коммуникабельности или скромности и т. д. Любой человек может найти пять-десять качеств, которыми он хотел бы обладать. Тем более что вы наверняка представляете себе, какими качествами должен обладать человек, смело идущий к достижению выбранной вами несколько ранее цели.

Когда новые мысли перестанут появляться у вас в голове - а это должно быть не ранее чем через 15-20 минут после начала выполнения упражнения, можно

вернуться в обычное состояние сознания и посмотреть полученные записи.

Попробуйте на сознательном уровне обработать полученные записи следующим образом. Возьмите набор цветных карандашей (фломастеров или маркеров). Выберите из первого и второго столбцов пару противоположных качеств личности а подчеркните их карандашом одного цвета.

Например, в первом столбце вы выбрали <вспыльчивость>, а во втором столбце в качестве альтернативного желаемого вами качества вы записали <выдержанность>. Оба эти слова подчеркиваются одним цветом. Затем вы выбираете вторую пару противоречивых качеств и подчеркиваете их другим цветом и т. д., пока не выявите все пары противоположных качеств. В каждом из столбцов могут остаться по несколько качеств, не имеющих своих противоположностей в другом столбце. Так и должно быть, оставьте их <непарными>.

Еще раз просмотрите пары подчеркнутых альтерна-

тивных качеств. Фактически это одно качество вашей личности, но в двух противоположностях. Просто вы пока что находитесь в отрицательной зоне этого качества, а должны перейти в положительную зону.

горячность

полнота

грубость

нерешительность

выдержанность

стройность

нежность

самостоятельность

Попробуйте поставить во втором столбце вашего листа с записями оценку важности воспитания в себе подчеркнутых положительных качеств по 10-балльной шкале. Нужно сделать это опять же с помощью подсознания - не задумываясь, за 5-10 секунд. А можно сделать эту оценку и на вполне сознательном уровне, оценивая стоящую перед вами цель и те качества,

которые понадобятся вам и в первую очередь для ее
~)мтижет1Я.

При выполнении этого упражнения может возникнуть вопрос: а зачем нужно делать все это с помощью какого-то подсознания? Ведь существует масса хороших психологических тестов, которые вполне профессионально могут <вытащить> из вас всю эту информацию, препарировать и выдать ответ в готовом виде? На это мы ответим следующим образом.

Да, действительно, хорошие психологи с помощью профессиональных (а не тех, что печатаются в газетах и журналах в разделах <Развлечения и отдых>) тестов могут все это сделать. Но это именно хорошие психологи, а где вам таких взять? Ведь вы наверняка сами не психологи, и даже если вы достанете профессиональный тест, вы не сумеете правильно интерпретировать его результаты. Значит, нужно искать этих самых психологов, ехать к ним, платить деньги, а потом долго раздумывать: <Чего это они мне такого наговорили?

С какой это стати? Мало ли чего они придумают!>

Когда советы вам дают другие люди, всегда возникает подозрение, что они могут ошибаться или сознательно выдать искаженный результат. У нас же все просто.

Есть вы с вашим подсознанием, есть ручка, листок бумаги и 15 минут свободного времени. Вы все это соединяете и получаете результат не хуже, чем у психолога, только значительно дешевле. Причем это ваш собственный результат, а не какого-то там чужого дяди (тети), поэтому он будет приниматься к исполнению нами значительно легче. Аналогичную ситуацию мы встречали в выступлении А. Райкина, когда в одной из

своих интермедий он утверждал, что лучшим способом воспитания является ремень. Все сразу на месте - воспитатель, ремень и объект воспитания.

Теперь, когда вы полностью оценили свои достоинства и недостатки, вы смело можете переходить к отработке упражнений, помогающих вам выработать у себя так необходимые вам качества личности. Но упражнения эти будут в духе нашей методики - в основном это

будут упражнения на построение и использование различного рода мысленных моделей.

Чтобы достичь своей цели, вам наверняка придется вступать во множество контактов с другими людьми, и будет очень хорошо, если во время этих контактов вы будете добиваться успеха для себя.

В принципе, искусству ведения переговоров и другим способам достижения своей цели учат на курсах менеджмента (управления). Но наша книга - не учебник для менеджеров, хотя и они с успехом могут использовать наши приемы. Наша методика рассчитана на людей любых профессий, должностей, званий и возраста, поэтому мы используем специфические приемы, связанные с построением мысленных образов.

Один из таких приемов - использовать для воздействия на собеседника образ нужного вам животного. Чтобы научиться это делать, предлагаем вам несколько раз выполнить упражнение <Животное>.

Упражнение 31. <ЖИВОТНОЕ> [4]

Для использования этого приема сначала нужно четко определить, каких качеств личности вам не хватает для достижения выбранной цели.

Мы уже выявила эти качества в предыдущем упражнении. Возможно, вам не хватает решительности, целеустремленности, уверенности в себе, обаяния или чего-нибудь подобного.

Определив для себя два-три таких главных недостающих качества, вам надо найти животное, которое, как вам кажется, этими качествами обладает. Это может быть лев (шелость, сша, благородство), тигр.. (сила, коварство), соловей (красноречивость, порода) и т. д.

Представьте себе это животное со всем набором требуемых качеств. Затем мысленно <наденьте> на себя образ этого животного и почувствуйте, как вместе с ним к вам переходят его качества. Вы становитесь бесстрашным, как лев, или мудрым, как злгея. Не

стесняйтесь, порывайте, побейте хвостом по полу или помякайте с удовольствием. Вы буквально ощутите, как новые качества переполняют вас и требуют выхода.

После этого мысленно же представьте себе ситуацию, в которой могли бы проявиться ваши вновь приобретенные качества. Например, вы встречаетесь с партнерами и проводите переговоры по нужному вам вопросу. Но вместо обычной скромности вы ведете себя как тигр, наступая на партнеров, силой и хитростью буквально заставляете их принять нужные вам условия.

Повторите это упражнение 5-10 раз, выбрав и мысленно проиграв различные ситуации, которые могут вам встретиться на пути к достижению вашей цели.

Животные и ситуации могут быть самыми разными, важно сохранять принцип: выбрать животное с требуемыми качествами, ощутить себя обладателем этих качеств, несколько раз мысленно <прокрутить> сцены, в которых вы с помощью животного достигаете

нужных ва.и целей.

Это нужно для того, чтобы потом, в реальной жизненной ситуации вы могли почувствовать себя столь же уверенно, как и в мысленных сценах. Для повышения эффективности ваших действий в реальном мире можно использовать образ животного прямо во время тех л/ш иных действий. Например, непосредственно перед встречей с девушкой (юношей), походом к начальству или беседой с деловым партнером <наденьте> на себя образ животного, почувствуйте себя в его шкуре и смело отправляйтесь выполнять назначенное, не снимая с себя образа животного. Поддерживайте образ какой-то небольшой частью своего сознания.

Чтобы в ходе встречи этот образ не был оттеснен более насущными мыслями и делами, попробуйте на каком-то видном месте сделать понятную вам одному метку. Это может быть вырезанная из журнала маленькая картинка животного, наклеенная на обложку вашей деловой тетради, на портфель или прямо на руку. Как только ваш занятый делами взор попадет на

эту метку, вы моментально вспомните про животного и про то, что вы обладаете его качествами. Успех в любых делах вам будет обеспечен.

Если вас не очень устраивает прием по <надеванию> на себя образа животного, вы можете примерить образ человека, обладающего набором нужных вам качеств.

Упражнение 32. <ИДЕАЛ>

Из результатов выполнения упражнения <Качества моей личности> выберите два-три самых важных, которые обязательно нужны вам для достижения поставленной цели.

Теперь попробуйте представить себе человека, в полной или даже чрезмерной степени обладающего набором нужных вам качеств. Может быть, это будет образ вашего знакомого, известного киноактера, полшпака и т. д.

Если знакомых с подобным набором качеств нет, то

придумайте себе такого ИДЕАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА, обладающего нужными вам качествами.

Представьте себе его жизнь, манеру одеваться, ходить, разговаривать, смеяться и т. д. Теперь представьте, что этот человек занялся решением вашей проблемы. Насколько раз мысленно ^проиграйте> развитие необходимого вам события с участием этого человека. У него все получается очень хорошо и успешно.

Теперь представьте себе, что вы надеваете на себя образ этого человека и становитесь им. Почувствуйте себя в его <шкуре>, походите по комнате, как он, посмейтесь, как он. Попробуйте хотя бы полчаса побыть этим идеальным человеком - смелым, напористым, обаятельным и еще каким вам нужно.

Это упражнение очень близко к тому, что делают актеры, перевоплощаясь в заданную им роль. Ваше отличие от актера состоит в том, что вы должны не только перевоплотиться в этого идеального человека, но и должны сами придумать сценарий развития собы-

тия. Актер, режиссер, зритель - и все это вы в одном лице.

Выполняйте это упражнение (в одиночестве) до тех пор, пока вы не научитесь полностью перевоплощаться в созданный вами образ Идеального для ваших целей человека. Не исключено, что вам потребуется образ нахала, скандалиста или бюрократа,- такое тоже может быть, цели ведь у людей могут быть самые разные, а путей достижения обычно бывает еще больше.

После того как вы научились перевоплощаться в Идеального человека, вы можете смело приступать к исполнению выбранной вами цели. Как только события потребуют от вас демонстрации недостающих у вас качеств, вы извлекаете и надеваете на себя образ вашего Идеала.

Дальше уже должен действовать он, а вы должны только исполнять его волю и решения. Ответственность за все будет нести именно он, поэтому вы смело можете позволить ему поступать так, как он сочтет необходимым. И так каждый раз, когда вы будете принимать какие-то шаги к достижению вашей цели. Конечно, при этом все равно нельзя нарушать христианские заповеди и Уголовный кодекс, иначе потом трудно будет доказать следственным органам, что все это сделали не вы, а ваш <Идеальный человек>.

Если вас не устраивает или вызывает затруднения и этот прием, то вы можете использовать самый легкий из этого набора - прием по получению поддержки в виде по-юка энергии нужного вам цвета.

Упражнение 33. <ЦВЕТ> [4]

Выберите, какие качества личности вам необходимы, чтобы вы легко смогли достичь поставленной цели. Теперь попробуйте для себя определить, какой ЦВЕТ имеют эти качества.

У каждого человека могут возникнуть свои, отличные от других ассоциации качеств личности и цвета. Например, красный цвет может обозначать агрессивность, напор, энергию, подвижность, эмоциональность и т. д. Синий может означать уверенность в себе, достоинство, доброжелательность. Черный - агрессивность, скандальность, или, наоборот, благородство и породу. Какое соответствие цвета и качества личности вы выберете, не имеет значения. Важно только, чтобы вы сами точно запомнили это соответствие.

Теперь вы должны представить себе развитие необходимого вам события. Одновременно представьте себе, что откуда-то сверху на вас опускается столб цвета, имеющий определенную окраску. Окраска столба совпадает с тем качеством, которое вам нужно проявить во время развития события. Цветной столб несет с собой это качество, и вы в полной мере начинаете обладать им. Вы ведете себя так, будто вы всегда обладали этим качеством. Соответственно, события в вашей мысленной картине развиваются нужным для вас образом.

Когда событие заканчивается, цветной столб исчезает.

Проделайте подобным образом 5-10 раз мысленное проигрывание нужной вам ситуации, и при этом вы все время получали подпитку нужными качествами в виде цветного столба. У вас должен выработаться условный

рефлекс: представляете цветной столб - у вас в действительности появляется требуемое вам качество личности.

Когда подобный условный рефлекс выработан, вы можете смело идти и уже в реальной жизни осуществлять необходимое вам событие. Не забудьте только перед самым событием представить, как на вас падает световой столб нужного вам цвета. Этот цвет придаст вам необходимые качества, и вы легко достигнете того, что раньше представляло для вас большую проблему. Легче всего это упражнение может получиться у тех, кто для своей энергоподпитки использовал упражнение <Космическая энергия>.

Таким образом, мы рассмотрели несколько приемов, которые помогут вам хотя бы на время изменить свой имидж и свое поведение с тем, чтобы успешно решить поставленные вами задачи.

ИТОГИ

1. Решив для себя не ждать милости от эгрегора, а строить счастье своими руками (ногами, головой), вы столкнетесь с проблемой, что поставленные вами задачи под силу решить только человеку, обладающему какими-то другими качествами. Если бы эти качества были у вас сразу, то вам незачем было бы сейчас изучать нашу методичку.

2. Любой человек может хотя бы на время выполнения своей задачи измениться и стать таким, каким должен быть человек, успешно решающий вашу проблему.

3. Чтобы измениться нужным вам образом, можно на время вжиться в образ человека или животного,

обладающего нужным набором качеств. В крайнем случае ваш эгрегор может <закачать> в вас требуемые качества по цветовому столбу.

4. Если этот набор качеств вас не очень устраивает в обычной жизни, вы можете использовать его только на время исполнения вашей задачи. Затем вы можете <снять> с себя образ и вернуться к своему обычному состоянию.

3.10. МОЖНО ЛИ ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ?

К настоящему моменту мы рассказали достаточно много о том, как можно научиться управлять событиями своей жизни. Но наверняка у некоторых из наших читателей, которым хватило терпения добраться до этих страниц, возник вопрос: а нельзя ли с помощью предлагаемой методики оказывать воздействие на других людей? Или, выражаясь в рамках используемой нами теории эгрегоров, нельзя ли одному человеку <отключать> другого человека от одних эгрегоров и

<подключать> к другим?

Потребность в подобных ситуациях возникает довольно часто. Муж постоянно пьет и не поддается никаким методам воздействия - как вырвать его из <лап> низкого эгрегора алкоголизма? Любимый вами человек не обращает на вас внимания - как внушить ему, что он

смотрит совсем не гуда? Ребенок не хочет учиться, а тянется только к деньгам и развлечениям - можно ли как-то внушить ему общечеловеческие ценности?

Можно привести еще немало примеров подобного желательного воздействия одного человека на другого. Может ли рассматриваемая методика ФС решать подобные задачи? Ответ на этот вопрос и прост, и сложен.

В принципе, люди постоянно оказывают влияние друг на друга, даже не задумываясь о том, какой беспорядок вносят их поступки в плановую жизнь обитателей тонких миров. Вы увольняете или принимаете на работу нового человека или меняете работу сами -

происходит подключение человека к новым областям интересов и, соответственно, к новым эгрегорам.

Новая работа, новые увлечения (в смысле хобби - рыбалка, шахматы, вырезание по дереву и т. п.), новые интересы - все это прямые каналы подключения к новым эгрегорам. Точно так же расставание с чем-то старым и долго используемым означает разрыв плотного контакта с эгрегором. Например, очень силен низкий эгрегор наркомании и его младший брат - эгрегор курения. Он с трудом отпускает своих подопечных, и нужны достаточно большие усилия, чтобы оборвать эту связь.

Пример с курением весьма показателен, и на нем можно рассмотреть возможный механизм разрыва плотной связи с низким эгрегором.

Как известно, бросить курить можно многими способами. Можно просто напрямь свою волю и заставить себя бросить курить. Так поступают люди волевые, т. е. обладающие очень высокой внутренней энергетикой,

достаточной, чтобы перекрыть нежелательную связь с эгрегором. Кроме того, в этом случае довольно сильное содействие в разрыве нежелательной связи оказывают высокие эгрегоры, к которым подключен человек, - эгрегор работы, увлечений, семьи, детей и т. д.

Но, как известно, волевым усилием бросить курить могут далеко не все. Другой, не менее эффективный путь - создать условия, при которых человек не может удовлетворить свою привычку к курению из-за отсутствия самого курева. Первое время человек буает сильно мучиться (у наркоманов это называется <'юмка^, поскольку эгрегор, чувствуя близкую потерю очередного ^клиента>, будет закачивать в него повышенные порции энергии, требующей для своего высвобождения курения.

Если это требование не удовлетворяется, через "е" которое время человек теряет интерес к курению - и, соответственно, обрывается его связь с эгрегором курения. Подобная ситуация возникает, если человек попадает в условия, где курение строго запрещено или невозможно по существующим правилам. Например, в

некоторых странах категорически запрещено курить на работе, и такие ограничения оказывают свою положительную роль. Но, к сожалению, подобные ситуации имеют место достаточно редко, тем более в нашей стране, где перекур - чуть ли не основное занятие тружеников многих предприятий и учреждений.

Другой путь разрыва этой нежелательной связи - использование так называемых магических средств, т. е. тех средств, которые оказывают воздействие на человека через тонкие планы. Мы и) носим сюда всевозможные наговоры, заговоры и подобные воздействия, пришедшие к нас из язычества и перекочевавшие в некоторые современные религии.

Известно, что иногда эти средства срабатывают, но каков механизм их действия, почему так происходит - внятно объяснить не может никто.

К этим же магическим средствам мы бы отнесли некоторые современные методы воздействия на чело-

века типа иглоукалывания, прижигания, гипноза, кодирования и т. п. Что бы там ни говорили про чудесные каналы и меридианы в теле человека, опять же никто внятно не может объяснить, почему втыкание иголок в некоторые точки ушной раковины иногда приводит к потере интереса к курению. Канал оборвался, а почему- можно только фантазировать.

Мы не хотели бы дальше углубляться в вопросы традиционной и иной магии, поскольку это совершенно отдельная тема, требующая долгих пояснений. Но хотим отметить, что и предлагаемая нами методика ФС является одной из разновидностей прикладной магии, только магии осмысленной, без заклинаний, ночных походов на кладбища и призывания представителей потусторонних сил. Если вы научитесь правильно считывать информацию в окружающей вас жизни и по своему желанию формировать нужные вам события, - вы маг, да еще какой!

Поскольку магия и есть <искусство вызывать изменения в соответствии с вашей волей, используя сред-

ства, не признаваемые традиционной наукой» [12].

Если теперь вернуться к ранее поставленному нами вопросу о воздействии на других людей, то, как нам представляется, такое воздействие возможно и средствами методики ФС, но именно в контексте возможностей этой методики. Методика ФС не предназначена для непосредственного воздействия одного человека на другого - это противоречит ее Третьему Принципу и Правилу 5.

Мы уже рассказали, что происходит в тонких планах, когда один человек начинает вмешиваться в дела другого человека и ломает все планы его эгрегоров.

Тем не менее вы можете использовать методику ФС для воздействий на другого человека, но в своих действиях вы должны руководствоваться следующим правилом.

**ПРАВИЛО 7: ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НЕ НА САМОГО
ЧЕЛОВЕКА, А НА ОКРУЖАЮЩУЮ ЕГО**

СИТУАЦИЮ!

Это правило говорит о следующем. Если вы хотите отучить какого-то человека от пьянства, а он сам этого не хочет, то вы можете попробовать строить мысленные модели, что этот человек бросил пить.

Тем самым вы вступите в <лобовую борьбу> с мощным эгрегором пьянства и попытаете перекрыть его канал к этому человеку. Если у вас сверхмощная энергетика, то, возможно, у вас все так и получится. Но людей с подобной энергетикой, как мы уже указывали, на Земле не так уж много. Для остальных эгрегор

пьянства окажется явно <не по зубам>. Как раз приведенное выше Правило 7 и рекомендует вам в таких случаях идти обходным путем. Попробуйте мысленно же представить себе ситуацию, в которой этот пьяница просто не сможет пить. Это может быть смена жительства, приезд здоровых и непьющих родственников, дальняя поездка, проявление острого интереса к какому-либо полезному делу и т. д. Если подобная модель

выбрана, включайте в ход те приемы методики ФС, о которых вы уже знаете из предыдущих разделов нашей книги. Тут вам смогут помочь и ваши не очень сильные эгрегоры, поскольку им не придется вместе с вами вступать в схватку с низкими эгрегорами, а нужно будет заниматься обычным для них делом - формировать события по заказанной модели.

Когда будете заказывать нужную вам ситуацию, делайте это поаккуратнее, чтобы не получилось развития событий по известной приталике: лучшее средство от облысения - это гильотина.

Точно так же и в остальном. Очень трудно внушить другому человеку, чтобы он полюбил вас, когда он на вас и не смотрит. Гораздо легче заказать ситуацию, в которой он вынужден будет вплотную столкнуться с вами и оценить все ваши неисчерпаемые достоинства.

И так во всем. Если вы овладели методикой ФС для себя, то для воздействия на других идите обходным путем: создавайте нужную вам ситуацию, в которой этот

человек вынужден будет поступать нужным вам образом. Может быть, это несколько более долгий путь, чем нам бы хотелось, но лучше реальный результат через полгода, чем фантастический - никогда.

При организации подобных ситуаций вы ни в коем случае не должны использовать средства методики ФС для достижения негативных целей (Правило 4 Техники безопасного общения с эгрегорами).

Например, если какой-то человек очень <доставляет> вас и вы просто мечтаете, чтобы он провалился в тартарары или еще куда подальше, то ни в коем случае не пробуйте заказывать события, в которых этот человек заболевает, попадает в катастрофу, погибает и т. д. Вы не знаете уровня защиты этого человека, и если УЮТ уровень выше вашего, то все ваши пожелания вернуться к вам, как бумеранг, и стукнут вас так же больно, как этот продукт цивилизации австралийских аборигенов. Или каких-нибудь инопланетян, что более вероятно.

Лучше представьте себе ситуацию, что этого столь нелюбимого вами человека повышают по службе и он переходит на другое место работы. Или он получает наследство и уезжает в далекую Амазонию. Или что-нибудь иное, но только хорошее. Достоин ли этот человек подобного развития событий - решать не вам. Вы просто подаете ему милостыню таким образом, а уж как в действительности будут развиваться события и что он полнит - это будет решаться на тонких планах 1! результате договоренности эгрегоров. Выгода такого подхода состоит в том, что ваши светлые мысли услышат высокие и сильные эгрегоры. Они поймут, что вас нужно разлучить с этим человеком, и примут все меры. \ если вы будете строить только отрицательные модели о наказанию этого человека, то будете находиться на связи только с низкими эгрегорами. А как раз для них этот человек может быть очень близок по духу, поэтому они вместо его наказания могут приняться за обработку вас самих. А ваши высокие эгрегоры ничем помочь вам не смогут, поскольку до них доходят только хорошие мысли.

Все изложенное выше мы сформулировали в очередное правило:

**ПРАВИЛО 8: ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОБЫТИЙ,
КАСАЮЩИХСЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ,
ЗАКАЗЫВАЙТЕ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ
ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ!**

Если вы не будете отступать от этого правила и будете правильно использовать весь инструмент методики ФС, то вероятность достижения нужной вам цели станет достаточно высокой. Но, конечно, достигается она не в один момент, как иногда бывает в случае использования более мощных магических средств типа гипноза или кодирования.

Мы рассмотрели ситуацию, когда вы хотите оказать воздействие на человека, который не желает подобного воздействия. Или не знает о нем, как более легкий случай.

Но иногда бывает, что человек сам хочет избавиться от вредной привычки, но не может - воли не хватает.

Может ли ему помочь методика ФС?

Как нам кажется, может. Что такое отсутствие воли?

Как нам представляется, отсутствие воли можно квали-

фицировать как отсутствие устойчивой связи со своим эгрегором. Обычно отсутствие воли по отношению к курению не является единичным проявлением этого качества. Человек, который не может бросить курить, скорее всего, не имеет устойчивых связей и с другими высокими эгрегорами (может быть, за исключением своего профессионального эгрегора, - такой человек может быть классным специалистом).

Отсутствие устойчивых связей со своим покровителем - беда многих людей. Проявляется отсутствие такой связи обычно в том, что человеку <не везет> в большинстве его начинаний. В самом начале нашей книги мы рассказывали, что человеку <везет>, у него <удачные дни> те, когда он <сидит на канале> своего эгрего-

ра. А когда такой связи нет, то какой может быть канал и откуда тут взяться удаче?

Каковы же причины отсутствия подобной связи со своим покровителем? Эти причины мы уже рассматривали. Прежде всего это патология мышления и отказ от христианских принципов в мыслях и в поступках.

Если такой патологии нет, то возможной причиной может быть, как нам кажется, особенность мыслительной деятельности, заключающаяся в **ОТСУТСТВИИ СПОСОБНОСТИ К КОНЦЕНТРАЦИИ**. Здесь мы имеем в виду часто встречающееся неумение человека долго сосредотачиваться на одном предмете или долго целенаправленно размышлять по одному вопросу.

По-иному, это отсутствие умения целенаправленно концентрировать свои мысли на одном предмете.

163

Когда человек умеет сосредоточенно и долго раз-

мышлять о каком-либо вопросе, то ему удастся установить связь с соответствующим этому вопросу эгрегором. Чем чище и благороднее предмет размышлений, тем с более высокими и мощными эгрегорами можно вступить в контакт и получить от них поддержку. При чем здесь мы не имеем в виду специальные медитации. Речь идет о наших обычных, будничных домашних или производственных делах. Если вы продумываете свое дело до мелочей, будь то ремонт потекшего крана или проектирование самолета, то вы своими мыслями успеваете войти в контакт с соответствующим эгрегором и получить от него помощь в реализации вашей затеи - он твердо знает, чего вы хотите.

Если же ваши мысли непрерывно скачут от одной темы к другой, не задерживаясь подолгу ни на одной, то вам трудно рассчитывать на поддержку каких-то покровителей. Эгрегоры велики и неповоротливы, и, чтобы они обратили на вас внимание, нужно размышлять о соответствующем вопросе не менее нескольких часов" (не подряд, а в совокупности), как нам кажется. Только тогда эгрегор поверит, что вы действительно

хотите этого, и попробует помочь вам. Но опять же, очень быстро сделать что-то он вряд ли сможет - ему нужно будет <утрясти> ваш вопрос с тысячами других эгрегоров, решающих свои проблемы. Поэтому, если вы не будете периодически возвращаться к своей проблеме, то эгрегор потеряет к вам интерес и впредь будет очень вяло реагировать на ваши даже очень эмоциональные, но кратковременные призывы.

Вывод отсюда простой: учитесь концентрироваться и сосредотачиваться на решении нужного вам вопроса! Если вы научитесь это делать, то дружба с эгрегором и удача будут у вас в кармане! Для этого вы можете использовать любые медитативные или психологические техники - литературы об этом сегодня продается достаточно много.

Нам кажется, мы достаточно подробно рассказали о том, как можно привлечь к себе внимание эгрегора и воспользоваться его помощью для решения любых вопросов, будь то борьба с курением, поиск клада или получение жилплощади. А теперь мы хотели бы под-

чести итоги.

ИТОГИ

1. Воздействовать на другого человека для получения нужного вам результата можно, если вы не будете вступать в прямую борьбу с покровительствующим этому человеку эгрегором.

2. Для воздействия на другого человека лучше всего сформировать такие события, чтобы этот человек вынужден был поступать нужным вам образом. При этом вы остаетесь в стороне - все происходит как бы само собой.

3. При формировании событий по отношению к другому человеку нельзя заказывать отрицательные события - они могут вернуться к вам и доставить вам массу неприятностей.

4. Причиной отсутствия <везения> в делах и личной жизни у большинства людей является неумение сосре-

дотачиваться на одном предмете.

Для развития этой способности можно использовать любые психологические тренинги и медитации.

3.11. ОПАСНОСТИ, КОТОРЫЕ НАС ПОДСТЕРЕГАЮТ

К настоящему моменту вы имеете уже достаточное количество сведений по работе с методикой ФС, которые позволят вам получить вполне прикладные результаты. Мы не будем повторять, что для этого нужно делать,- перечитайте предыдущие разделы книги заново. Но мы хотели бы заострить ваше внимание на некоторых проблемах, которые могут возникнуть при практическом использовании методики.

Подобных проблем несколько.

Прежде всего на результаты вашей деятельности по формированию нужных вам событий может оказать негативное воздействие такой процесс, который издавна получил в народе название <сглаз>. Чисто внешне это явление выглядит следующим образом. У вас ус-

пешно идут или намечаются к реализации какие-то дела - например, повышение доходов, получение жилья или машины, свадьба, хорошая поездка и т. д. Вы радостно и громко ВСЛУХ рассказываете своим родным, знакомым или сослуживцам о вашем успехе и не предпринимаете никаких мер по защите от негативных воздействий. Проходит день-два, и с большим огорчением узнаете, что из-за совершенно непредвиденных причин ваше дело расстроилось или отодвинулось на неопределенный срок. Так сложились обстоятельства, которые вы заранее не могли предвидеть.

Наверняка каждый из вас может припомнить множество подобных примеров из своей жизни. Винить в провале вроде бы верного дела некого, хотя на самом деле виновником такого развития событий являлись **ВЫ САМ.**

Объясняется это следующим образом. Вокруг каждого человека на самых нижних этажах тонкого мира все время болтается большое количество самых разных

агрессивных и недружественных нам сущностей. Это не эгрегоры, а более мелкие сущности эфирного и астрального планов. Довольно подробно о них написано в работах популяризатора эзотерических знаний начала нашего века Ч. Лидбитера <Астральный план> и <Ментальный план>, в брошюре А. Тухолки <Оккультизм> и во многих других работах,

Отличительной особенностью этих сущностей является их низкий интеллект и отсутствие способности читать наши мысли, наряду, конечно, с высокой агрессивностью и злобностью по отношению к людям. Эти сущности способны улавливать только ВЫСКАЗАННЫЕ ВАМИ ВСЛУХ утверждения о наших удачах. Но, услышав от вас о положительном развитии событий, они, в силу своей природы, <со всех ног> бросаются узнавать, так ли обстоит дело на самом деле. Если событие уже произошло, им остается в досаде только кусать свои хвосты или что там у них есть. Но если событие еще не произошло, а только собирается произойти, они начинают прилагать адские усилия, чтобы разрушить ваши планы.

Дальше развитие сюжета может идти по двум вариантам. Если у вас сильная энергетика и вашим делом занимаются высокие и мощные эгрегоры, то у них хватает силы отразить все нападки сущностей низких планов и событие происходит так, как вы рассказывали. Сглаза нет.

Чаще же происходит по-иному. Вы объявили о положительном развитии события, которое явилось плодом ваших длительных и больших усилий по преодолению множества препятствий. Видя такое усердие и целенаправленность, ваш эгрегор помог сформировать нужное вам стечение обстоятельств. Но мощности его, как мы уже указывали, довольно ограничены.

Между тем недружественные вам сущности быстро-быстро побежали и доложили о ваших успехах недружественным вам низким эгрегорам - тем, которые не получают от вас никакой подпитки. И тут уже в игру вступают эти эгрегоры, суммарная мощность которых может оказаться значительно большей, чем мощность

покровительствующего вам эгрегора. Они объединенными усилиями начинают формировать различные события, итогом которых является отмена или перенесение на длительный срок планируемого вами дела.

Сглаз реализовался.

Здесь мы рассмотрели случай, когда в <организации> сглаза участвовали только сущности тонкого плана и не участвовали люди. Так бывает только тогда, когда люди, которым вы рассказали о своей удаче, настроены к вам абсолютно доброжелательно.

На самом деле, к сожалению, это бывает только между влюбленными или настоящими друзьями - когда один человек искренне радуется успеху другого.

Такие случаи, как вы понимаете, довольно редки.

Большинство очень даже приличных людей имеют склонность испытывать зависть и некоторую недоброжелательность по отношению к человеку, который чем-то выделится среди них. И это среди порядочных и в целом доброжелательных людей, которых опять же

не так много в наше время. Большинство же людей испытывают чувства в диапазоне между глухой завистью и откровенной ненавистью по отношению к людям, получившим то, чего у них нет. А это, как вы понимаете, прямая передача энергии и информации низким эгрегорам, которые только и ждут подобной подачи, чтобы тут же рвануться в дело и расстроить нужное вам событие.

Примерно такой, как нам кажется, механизм разрушения нужных нам событий.

Чтобы этого не произошло, рекомендуем вам руководствоваться следующим правилом:

**ПРАВИЛО 9: СТАРАЙТЕСЬ НЕ ГОВОРИТЬ
ВСЛУХ О ПРЕДСТОЯЩЕМ СОБЫТИИ
В УТВЕРДИТЕЛЬНОЙ ФОРМЕ!**

Лучше ничего не говорить о событии до тех пор, пока оно не произошло.

При этом вы, конечно, строите мысленные модели

желательного вам развития событий и тем самым общаетесь со своим эгрегором, получая от него помощь.

Но вслух никому ничего не говорите!

Если это по разным обстоятельствам невозможно - вам нужно советоваться с другими людьми, писать

письма или проводить переговоры, то в дело вступает правило 10:

ПРАВИЛО 10: ЕСЛИ НЕ ГОВОРИТЬ О СОБЫТИИ
НЕВОЗМОЖНО, ТО ГОВОРИТЕ О НЕМ
КАК О ВОЗМОЖНОМ
ИЛИ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНОМ

До тех пор, конечно, пока оно не произойдет. Если оно уже произошло - вы держите все свои деньги в потном кулаке, наступила брачная ночь или вы сошли с трапа самолета в далекой Австралии - тут уж можно смело говорить, что все ваши планы исполнились.

Если, конечно, они заканчиваются именно этим событием. Если же у вас есть планы на дальнейшее развитие

события - смотри Правила 9 и 10.

Таковы вкратце наши рекомендации по поведению на время формирования нужного вам события. Но, к сожалению, даже их использование не гарантирует защиту от реализации механизма сглаза другим путем.

Предположим, что вы делали все правильно, и вам удалось в конце концов добиться нужного результата. Вы радостно объявляете об этом - или ваши знакомые узнают об этом иным путем, они хоть на минуту преисполняются к вам завистью и недоброжелательством - все, механизм сглаза запущен. Низкие эгрегоры, получив импульс энергии от ваших пусть даже кратковременных недоброжелателей, начинают лихорадочную деятельность по досаждению вам максимальных неприятностей. И вариантов развития событий здесь еще больше, чем в предыдущем случае.

Поскольку разрушить само событие они не могут - оно уже произошло и отменить его нельзя, то недружественные вам низкие эгрегоры начинают искать ва-

рианты, как они могут <достать> вас.

Самый простой случай - они попытаются воздействовать прямо на вас - у вас может надолго испортиться настроение, вы можете неожиданно заболеть, дела на работе и дома пойдут вкривь и вкось. В такой ситуации остается один выход - переждать, пока заряд энергии низких эгрегоров не иссякнет, а ваш собственный эгрегор соберется с силами и разгонит ваших недругов. Вы ему сильно поможете, если в эти моменты не будете принимать никаких ответственных решений, не будете вступать в конфликты с другими людьми, а, наоборот, будете накачивать свою энергетику с помощью оздоровительных процедур, физкультуры и выполнения упражнений типа <Я - ПРЕУСПЕВАЮ>.

Вы тем самым окажете большую помощь покровительствующему вам эгрегору, и он быстро наведет порядок на тонких планах.

Возможен и другой вариант. Допустим, вы сами обладаете очень высокой энергетикой и находитесь под покровительством высоких сил.

Тогда низкие эгрегоры при всем желании не смогут ничего вам сделать.

Но поскольку заряд их злобы обращен все же в вашу сторону, он может <обтечь> вас и попасть в кого-то из близких вам людей. Это могут быть ваши дети, родители, любимый (ая) и т. д. Поскольку они наверняка не обладают вашей энергетикой, <достать> их гораздо легче. А тем самым уже через них <достаюТ> и вас.

Ваши близкие могут неожиданно заболеть, с ними без всяких видимых причин может произойти несчастный случай и т. д. Если это происходит с вашим близким человеком, конечная цель низких сил достигнута - вас уже не интересует успех от реализации поставленных планов, а все ваши силы уходят на заботу о вашем близком человеке, попавшем в беду.

Подобное развитие событий, к сожалению, довольно часто встречается в нашей жизни. И однозначные рекомендации о том, как защититься от подобных слу-

чаев, нам неизвестны. Если у вас высокая энергетика и вы дружите с высокими покровителями, вы можете попросить их <прикрыть> защитой ваших самых близких людей. Но, как бы ни были сильны ваши <связи> на небесах, защитить подобным образом можно только двух-трех человек. В зоне <поражения> остаются остальные ваши близкие и знакомые люди.

Поэтому наиболее универсальной рекомендацией по защите от подобного рода воздействий, как нам кажется, является следующее правило:

ПРАВИЛО II: СТАРАЙТЕСЬ СТРОИТЬ
СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ТАКИМ ОБРАЗОМ,
ЧТОБЫ НЕ ВЫЗЫВАТЬ

НЕДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ВАМ
СО СТОРОНЫ ОКРУЖАЮЩИХ ЛЮДЕЙ

Что для этого нужно, понятно и без комментариев.

Не нужно хвастаться своими успехами, пренебрежительно и неуважительно относиться к другим людям, а важно

быть выдержанным, тактичным, вежливым и т. д. Тогда

172

любой ваш успех будет казаться окружающим обоснованным и не будет вызывать у них негативной реакции.

В развитие этого правила можно привести еще одну рекомендацию, которую мы считаем необходимым обозначить как дополнительный СЕДЬМОЙ ПРИНЦИП:

НЕ ДЕЛАЙ РЕЗКИХ ДВИЖЕНИЙ!

Этот принцип означает следующее. Мы настоятельно рекомендуем вам не делать неожиданные и резкие шаги по отношению к другим людям.

Если вы руководитель, то прежде чем увольнять не справляющегося с работой сотрудника, объясните ему его ошибки и подготовьте к мысли о необходимости смены работы. Если вы дружите с девушкой (парнем), то резкий разрыв отношений вызовет не только стресс, но и обратный <прилет> по отношению к вам.

Подобных ситуаций возникает множество и Седьмой Принцип возник из следующих соображений.

Когда вы предпринимаете действия, резкие и неожиданные для лица, по отношению к которому они направлены, то происходит следующее. Вы рассматриваете этого человека как отдельную личность с руками, ногами, головой - и все. Эта личность совершает неправильные с вашей точки зрения поступки, и вы принимаете кажущиеся вам необходимыми меры.

На самом деле, как мы уже указывали, каждый, даже самый плохой человек, связан незримыми нитями с многими эгрегорами - семьи, работы, увлечений, религии и т. д. Все его поступки являются результатом

согласованных (или не очень) действий этой совокупности эгрегоров. Соответственно, каждый из эгрегоров строит свой собственный план, как он будет управлять этим человеком в будущем.

Когда вы неожиданно предпринимаете свои дей-

ствия, вы вмешиваетесь в эти связи, натягиваете или совсем обрываете одни, заставляете <провисать> другие и т. д. Таким образом, вы вызываете раздражение всех эгрегоров, которые управляли этим человеком, поскольку неожиданно вторглись и нарушили их планы. Большинство из них, особенно те, которые потеряли связь с этим человеком, с нескрываемым неудовольствием начнут рассматривать вас и искать, как бы им угомонить или даже наказать беспокойного нарушителя их планов - то есть вас. А возможности сделать это, как мы уже указывали, у них довольно большие.

Если вы сделали свое резкое действие по согласованию с вашим высоким и мощным покровителем, то он может <утрясти> неудовольство остальных эгрегоров.

Если вы сделали это сами, от небольшой образованности или уверенности в себе - ждите <прилета>. Как это может произойти, мы довольно подробно рассказали чуть выше.

Именно из этих соображений и возник СЕДЬМОЙ

Принцип, который мы тоже относим к разделу, в кото-

ром мы расскажем-ми о ваших возможных неприятностях. Причем описанные нами неприятности возникают постоянно и совершенно независимо от того, используете вы методику ФС или нет. Злоба, недоброжелательство, зависть и подобные далеко не светлые чувства переполняют сегодня многих людей, и эти чувства формируют множество различного рода болезней, несчастных случаев и других неприятностей.

Поэтому мы рекомендуем использовать изложенные в этом разделе Правила и Принципы в своей жизни независимо от того, будете вы использовать нашу методику или нет. Хотя мы совершенно точно можем сказать, что использование методики позволит вам повысить вашу защищенность от различного рода негативных воздействий.

ИТОГИ

1. Любые ваши действия, а особенно успешные, вызывают нарастающее противодействие со стороны

недружественных вам сил.

2. Вы сами можете спровоцировать негативное развитие события, если будете громко и в утвердительной форме рассказывать другим людям о своих успехах. Это может вызвать появление у них недружественных по отношению к вам мыслей, которые заставят низких эгрегоров причинить вам максимально возможные неприятности.

Этот механизм не распространяется на публичные доклады, сообщения, выступления и т. д.-там действуют несколько иные взаимоотношения более мощных сил.

3. Негативное воздействие на вас со стороны низких эгрегоров может распространиться на наиболее близких вам людей - таким образом, будет доставлена неприятность вам.

4. Резкие самостоятельные поступки, совершенные вами по отношению к другим людям, могут вызвать недовольство покровительствующих им эгрегоров. Соответственно, они постараются приложить максимум усилия, чтобы поставить вас на место.

5. Универсальным способом защиты от всех негативных воздействий со стороны других людей может служить такое ваше поведение, когда вы не вызываете негативных чувств по отношению к себе со стороны окружающих.

3.12. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ?

Этот параграф нашей методики мы написали специально для тех, у кого совершенно не получается общение со своим подсознанием. Как это происходит, у каждого это может быть по-своему. Кому-то не удалось расслабить мышцы тела - отсюда не получается остановить бег мыслей со всеми вытекающими последствиями.

Другим удастся расслабляться, но не получается остановить бег мыслей. У третьих, может, и мыслей-то особых в голове нет, а контакта с эгрегором и получения нужной информации, и тем более содействия с его стороны как не было, так и нет. Что же делать?

На эти вопросы и сомнения мы можем ответить следующее: в соответствии с Первым Принципом ВЫ САМИ ЗАКАЗАЛИ СЕБЕ ЭТИ СОБЫТИЯ. Более того. Мы с большой уверенностью беремся предсказать, что вас одолевает множество житейских проблем и конфликтов, а состояние здоровья оставляет желать лучшего. Вас наверняка одолевают хвори, связанные с зашлаковкой организма,- различные артриты, радикулиты, перепады давления, боли в желудке, голове и т. п. Из лекарств помогают только самые сильные, да и то ненадолго.

Если у вас имеются все или большинство из перечисленных признаков, мы заочно ставим вам диагноз:

ваш организм и все энергетические каналы в нем забиты различного рода энергетическими пробками, шлаками от неправильно усвоенной пищи и другими отходами нашей жизнедеятельности. На все это мы можем дать только один совет: **ОЧИЩАЙТЕСЬ!** У вас не работают различные каналы вашего организма, в том числе энергоинформационные, и в итоге ваш эгрегор не слышит вас, и вы не слышите его подсказок и других сигналов. Через такие зашлакованные каналы могут пробиться только очень мощные сигналы от низких эгрегоров, и именно они провоцируют беспричинные вспышки ярости, агрессивности, жажду секса или наркотического (алкогольного) забытья. Так что дружба с некоторыми эгрегорами у вас в любом случае есть, но вы наверняка рады будете порвать эту <дружбу> и поискать партнера попримичнее.

Для этого вам нужно прочистить ваши каналы.

Причем мы говорим вовсе не о венах, артериях, лимфатических сетях и остальных чрезвычайно сложных составных элементах нашего физического тела. Этими элементами занимается официальная медицина, и эф-

фективность ее подходов вы могли или еще можете

испытать на себе, обратившись в любую доступную вам клинику.

Мы не касаемся этой области, поскольку твердо знаем, что почти все наши болезни являются лишь СЛЕДСТВИЕМ искажений структуры человека на тонких планах и являются лишь ПРОЯВЛЕНИЕМ возникших несколько раньше пробок и узлов в энергетическом теле человека (эфирное и астральное тела человека).

Мы не будем здесь излагать содержание многих эзотерических теорий, сходящихся на том, что человек имеет несколько тел (тело, дух и душа в христианстве, семь тел в буддизме и т. д.). Мы полностью разделяем эти теории, из многообразия которых можно выделить одно общее: человек состоит не только из одного физического тела, которое мы ощущаем и с которым мы можем обратиться к врачам. Человек является более сложным существом, которое кроме физического тела имеет несколько других.

Для того чтобы избавиться от ваших болезней и установить контакт с вашим эгрегором, вам будет необходимо провести чистку организма как на физическом уровне, так и на уровне тонких планов. Эти чистки взаимосвязаны, хотя для них используются различные средства.

Для очищения ФИЗИЧЕСКОГО тела мы рекомендуем использовать любые процедуры, связанные с ВЫВЕДЕНИЕМ из вашего тела солей, шлаков и другого мусора. Эти процедуры требуют некоторых усилий, времени и насилия над своей личностью, но иначе вы вряд ли сумеете достичь успеха. Мы не рекомендуем использовать для чистки пришедшие к нам с Запада различные хитрые препараты типа Гербалайф. Эти препараты разработаны для богатых и ленивых людей, которые за деньги и без каких-либо усилий хотят купить себе здоровье. Эффект от этих препаратов есть, но временный - пока вы их едите. Сомнительно, что у вас хватит средств и желания употреблять Гербалайф до глубокой старости. А если вы прекращаете его есть

(пить, принимать), то эффект будет как от хорошего лекарства - временный. В ходе такого лечения вы **ВВОДИТЕ** в свой организм пусть очень хорошие, но дополнительные вещества. Эти вещества добавятся к вашим шлакам и со временем дадут свой эффект.

Вместо этих новомодных и дорогостоящих препаратов мы рекомендуем вам старинное русское средство - клизму. Если вы хотя бы раз в неделю будете ставить себе литровую клизму, эффект будет гораздо лучше, чем от приема самых хитрых зарубежных снадобий.

Очищение кишечника является основой многих отечественных методик чистки организма [14, 151.

Очень хороший эффект может дать 5-10-дневное лечебное голодание (по П. Бреггу, на чистой воде).

Другое дело, что эту методику могут использовать далеко не все люди - она не рекомендуется худым, да и сам процесс многодневного голодания требует длительной моральной подготовки. Но если уж вы решитесь на юлодовку, то результаты наверняка будут отличным".

Мы не будем пересказывать здесь многочисленные современные методы очистки организма, а лишь подтверждем их высокую эффективность и полезность для любого человека.

Рекомендуем вам в качестве первого шага по установлению контакта с вашим эгрегором ПОЧИСТИТЬ СВОЙ ОРГАНИЗМ с помощью подобных методик и затем попробовать начать выполнение наших упражнений заново. Пройдя хотя бы небольшой курс чистки организма, вы почувствуете значительное улучшение в состоянии здоровья. А чтобы у вас не возникало сомнений в целесообразности этой процедуры, мы рассказываем: поскольку ВАШ ЛИЧНЫЙ эгрегор не может докричаться до вас из-за сильной заш/чакованности вашего организма, он (т. е. ВАШ эгрегор) обращается к ВАМ через эту книгу и подсказывает вам: <почистите для начала свой организм, тогда мне легче будет услышать ваши распоряжения и исполнить их!>.

Почистить свое физическое тело - задача важная,

но не единственная. Кроме нарушений нормального функционирования физического тела в нас имеется огромное количество иных веществ-энергии-информации, которые тоже могут засоряться или подвергаться внешним воздействиям. Раньше это называлось сглаз, порча (более тяжелый случай), сегодня используются термины типа энергоинформационного воздействия или информационные клише. Любые наши ссоры, завистливые взгляды, недоброжелательные мысли, угрозы, ругательства, проклятия и т. п. оставляют на нашем тонком теле свои следы, которые накапливаются и выливаются в заболевания сначала неврологического или психического типа, а затем и в заболевания органов физического тела. Вы обращаетесь к врачу и вместе с ним пытаетесь лечить ПОСЛЕДСТВИЯ негативного воздействия на вас, произведенного неделю-месяц-год назад на вас вашим знакомым - супругом, сотрудником по работе, начальником и т. д. (все то же относится и к лицам женского пола). Чем эмоциональнее была высказана (даже молча, про себя) недружественная вам мысль, тем большей энергетикой она обла-

дала и тем больший урон могла вам нанести.

Избавиться или защититься от подобных воздействий очень сложно - мы живем в мире реальных людей, обладающих завистью, честолюбием, властью и т. д. Некоторые рекомендации по защите от негативных воздействий мы уже приводили в предыдущем параграфе. Абсолютной защитой, которую не пробивает ни одна негативная информация, обладают люди, находящиеся под покровительством мощных эгрегоров. Самую мощную защиту дают религиозные эгрегоры. Святые, Пророки, монахи, священнослужители (конечно, истинно верующие, а не занимающиеся политической или иной отвергаемой церковью деятельностью) защищены эгрегором от любых воздействий на уровне тонких планов.

Эти же эгрегоры могут помочь вам, если вы обратитесь к ним за помощью. В обрядах и нормах жизни православной церкви заложены огромные возможности для постоянного очищения души и тела. Предусмотренная в православии система постов, если ее строго

соблюдать, позволит вывести из вашего организма большую часть шлаков и избавиться от болезней. Процедура исповеди и покаяния несет в себе огромные возможности по очищению вашей души (т. е. тонких тел) от всех негативных информационных и энергетических воздействий.

^1Д

""Н'>"1ЧЦ>

Таким образом, если вы способны побороть свою лень, сомнения, бесконечную суету и колоты, то лучшего способа очищения организма на физическом и тонких планах, чём исполнение обрядов православной церкви, мы предложить вам не можем. Только уж отдаваться этому делу надо полностью, искренне и последовательно. Ходить в церковь, чтобы <отметиться>, не имея веры в душе, смысла особого не имеет. В любой церкви и так можно встретить множество старушек, исполняющих церковные обряды, но обремененных целым букетом болезней, от которых они стараются

избавиться с помощью Господа. Истинно ли они верующие или только соблюдают проформу, проверить трудно. Если пройти в церкви мимо такой молящейся и даже случайно чуть задеть ее, можно получить такой выброс злобы и брани, что захочется бежать куда глаза глядят. Нет в душе таких молящихся истинного смирения, любви к ближним, гордыня и зависть переполняют ее. А значит, нет и контакта с Богом и нет реальной помощи от него.

Поэтому, если нет истинной веры и трудно перестроить свою жизнь под требования церкви, нужно идти к ней, но идти душой, постепенно, не делая упор на соблюдении внешних обрядов. Тем более что православная церковь довольно канонична и предъявляет жесткие требования к своим верующим. Например, если вы некрещеный или не венчаны в церкви, то вас не допустят к покаянию - очень сильной процедуре <очистки> от всяческих негативных воздействий.

Поэтому мы рекомендуем идти к вере постепенно, используя более интенсивные современные методики

очистки тела и души. Собственно, вся наша книга направлена на формирование у вас уверенности и опыта в том, что тонкие планы существуют и можно с ними взаимодействовать. А отсюда уже очень недалеко до истинной веры.

Мы не рекомендуем обращаться для очистки от энергетических воздействий к тем экстрасенсам (биоэнерготерапевтам, целителям), которые работают на собственной энергии. Отличительным признаком подобных целителей является использование методик, когда для каждой болезни используются специальные приемы типа <вытягивания>, <скручивания>, <обрубания> и т. д. Внешне это выглядит как осмысленное размахивание руками над больным органом. Такие целители работают только на собственной энергетике и действительно, она у них сильная, могут принести облегчение. Но это будет временный эффект, поскольку они после прекращения манипуляций не оставляют вам защиты, и все может повториться вновь.

Более эффективны для различного рода чисток те целители, которые работают вместе с религиозными эгрегорами. Внешне это выглядит как обращение за помощью к каким-то святым с помощью молитв, икон и других ритуалов. Тем самым к вашему исцелению привлекаются неизмеримо более мощные силы религиозного эгрегора и, что самое главное, после окончания процедуры лечения вы остаетесь <на канале> у этого эгрегора, и он потихоньку будет поддерживать результаты своего воздействия. Но целитель должен быть настоящий, с хорошими <связями> на тонких планах, а не просто обладатель очередного самиздатовского дип-

лома. желающий подработать на чужих проблемах.

Постарайтесь научиться отличать их, стандартных рекомендаций тут быть не может. В крайнем случае очень эмоционально попросите свой эгрегор помочь вам, и он организует вам встречу с хорошим целителем.

Но это мы рассказали о способах чистки только <внешней> части вашей очень сложной сущности (физическое и эфирное тело). Не меньшее, а то и большее значение имеет то, что творится у вас в мыслях - о чем вы постоянно думаете, рассуждаете, высказываетесь, какими принципами руководствуетесь. Если эти принципы близки к христианским заповедям, то вам не хватало только очистки физического тела. Если же вы постоянно живете в мире страстей, постоянно испытываете ненависть к коммунистам (демократам, евреям, богатым, нестандартно одетым и т. д. и т. п.), то мы можем вам только посочувствовать. Человек, живущий в мире резких и безапелляционных суждений, подверженный вспышкам негодования, зависти, желчности и другим сильным отрицательным эмоциям, может рассчитывать на поддержку только низких эгрегоров.

Чтобы перейти на связь с высокими и более сильными эгрегорами, нужно менять свой образ мышления.

Для многих людей, особенно пожилого возраста, всю жизнь проживших в надежде на лучшую жизнь и отброшенных на обочину этой жизни в результате пос-

ледних рыночных преобразований, перестроить свой образ мышления может оказаться невозможным. Многие переполнены отрицательными эмоциями, а отсюда и обратная связь - низкие эгрегоры провоцируют для них такие условия жизни, чтобы этих эмоций стало побольше. Круг замкнулся, и вырваться из этого круга нищеты и недовольства жизнью можно, если только сознательно отказаться от своих прежних жизненных установок и попытаться начать жить в соответствии с христианскими заповедями (или хотя бы принципами, изложенными в этой книге).

Тот, кому удастся перестроить свое мышление и отказаться от резких отрицательных суждений при любом развитии событий, имеет реальные шансы выйти на прямую связь с высокими эгрегорами и получить от них необходимое содействие. Это не очень сложно, если вы найдете для себя разумные объяснения подобных поступков. Например, мы уже рекомендовали вам подавать милостыню всем, кто у вас просит, не оценивая, мошенник он или действительно нуждающийся.

деньги назад честным путем, то попробуйте рассмотреть свои потери как милостыню этим проходимцам. Попробуйте считать, что ваши деньги - это ваша добровольная подачка очень нуждающимся <предпринимателям>. А за то, что они эту милостыню получили обманным путем, они получают по полной программе. Даже с деньгами жизнь у них будет очень несладкой и вряд ли продолжительной. А следующие несколько раз они наверняка родятся в каком-нибудь самом бедном африканском племени и будут мучиться по 5-10 лет, пока не скончаются от голода и болезней. И так не один раз - в соответствии с размерами содеянного. Точно так же постарайтесь прощать политиков, рвущихся к власти и обогащению,- это бедные люди, <сидящие на канале> у низких эгрегоров и не ведающих, что творят. Найдите причины для прощения родственников, знакомых, сотрудников и руководителей по работе и т. д. Учтите, что когда вы высказываете резкое суждение по какому-либо поводу, вы нарушаете Четвертый Принцип и не доверяете своему эгрегору, который допустил происхождение этого события. Поэтому постарайтесь усмирить свою гордыню и наладить

дружеское общение со своим покровителем, полностью доверяя ему и передавая ему свои мысли и проблемы.

Только при отсутствии резких отрицательных установок и эмоций вы можете рассчитывать на эффективную работу по методике ФС.

Таковы вкратце наши рекомендации тем, у кого не получается взаимодействие с эгрегором и, что самое обидное, исполнение желаний. Придется сначала потрудиться над своим телом и душой, и результат не замедлит проявиться.

ИТОГИ

1. Причиной отсутствия эффекта при работе по методике ФС может быть полная зашлакованность вашего организма на уровне физического тела и на тонких планах.

2. Для очистки организма рекомендуем вам использовать методики, основанные на выведении из организма лишних веществ, а не добавления в него очеред-

ных отваров, настоев и других хитрых составов.

3. Очистку физического тела необходимо дополнить очисткой эфирного и астрального тел от всевозможной вредной информации, попадающей в вас в результате недружественного отношения к вам окружающих людей.

4. Одним из самых важных элементов чистки организма является <чистка мышления>. Вам необходимо организовать не только свое поведение, но и свои мысли в соответствии с принципами добра, радости, прощения ближних и знакомых независимо от вашего реального финансового и иного состояния.

В итоге подобной <чистки> от влияния низких страстей вы сумеете выйти на связь с высокими эгрегорами и коренным образом поменять свою жизнь.

Заключение

Уважаемые читатели! Вот вы и ознакомились с основными идеями методики Формирования Событий с

помощью дружественных вам сил на Тонких планах.

Вы наверняка уже попробовали на себе некоторые приемы нашей методики и составили о ней определенное мнение. Мы рассчитываем, что положительное.

Если это так, то ваша жизнь стала сложнее и интересней. Вы постоянно соотносите свои мысли и поступки с Принципами и Правилами методики, постоянно ищете второй, третий и т. д. смысл в событиях, на которые раньше совсем не обращали внимания. Вы стали оценивать людей по их явной и скрытой силе. Стали прикидывать, какие эгрегоры руководят поступками этого человека и стоит ли вам с ним связываться.

И главное, вы нашли известный только вам способ общения с вашим личным покровителем на тонких планах и стали получать от него реальную поддержку. Если это еще не так, то нет никаких принципиальных препятствий для достижения этих целей. Может быть, вам не хватает времени или уверенности в успехе - в таком случае мы сочувствуем вам. Мы дали

вам инструмент, а как вы его будете использовать - это уже ваше личное дело.

Теперь нам хотелось бы обратиться к тем, кто уже испытал нашу методику и сумел убедиться в ее высокой эффективности. Мы предлагаем объединить наши усилия и создать КОЛЛЕКТИВНЫЙ ЭГРЕГОР МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОБЫТИЙ! Все равно, используя наши техники для достижения своих личных целей, вы будете припоминать методику, слова Формирование Событий. Принципы и Правила нашей методики. Мы предлагаем вам добавлять к этим мыслям еще одно-два слова благодарности в адрес Эгрегора нашей методики. В ответ вы, как человек все равно подключенный к этому эгрегору, сможете иногда обращаться к нему с просьбой о содействии. Чем мощнее он будет в результате наших совместных целенаправленных усилий, тем большую помощь он сможет оказать. Можно дать ему какое-нибудь имя, придумать символ этого эгрегора и его девиз. Пока что ничего этого нет, так что мы приглашаем вас принять участие в создании

этих атрибутов коллективного эгрегора. Как нам кажется, он будет вам глубоко благодарен за это и окажет вам реальное содействие в исполнении ваших желаний. Свои предложения по этим вопросам вы можете присылать по указанному ниже почтовому адресу. Лучшие предложения мы опубликуем в следующем выпуске нашей работы.

Мы не зря упомянули следующие выпуски. Уже сейчас мы начали собирать материал для последующих выпусков из серии <Эзотерика для домашнего применения>. Но они будут посвящены более сложным вопросам. Во второй книге будут рассмотрены вопросы создания эгрегора организации или КОРПОРАТИВНОГО ЭГРЕГОРА, который будет содействовать процветанию организации и защищать ее от финансовых и других неудач.

Третья работа будет посвящена вопросам создания эгрегора общественного деятеля и как можно эффективнее взаимодействовать с ПУБЛИЧНЫМ ЭГРЕГОРОМ.

РОМ. Подобные эгрегоры покровительствуют политикам, общественным деятелям, артистам, писателям и другим известным людям. Это очень мощные эгрегоры, питающиеся энергией любви или ненависти миллионов людей. Поскольку Правила и Принципы взаимодействия с подобными эгрегорами пока что не выявлены, эти люди совершают так же много ошибок во взаимодействии со своими Публичными эгрегорами, как и большинство из нас во взаимодействии с нашими обычными покровителями.

Таковы наши планы на обозримое будущее. А пока автор хотел бы сообщить, что он иногда проводит семинары и дает консультации (далеко не бесплатные) по вопросам применения методики Формирования Событий для заинтересованных частных лиц и для организаций. Запросы о сроках и условиях получения подобных услуг вы можете направить по адресу: 123448, Москва, а/я 14. А. Свияшу.

По этому же адресу мы будем рады получить ваши отзывы о методике Формирования Событий, примерь.

ее эффективного применения и другие предложения.

Да исполнятся все ваши блажие пожелания'

Александр Свяш, 5.05.95 г.

Послесловие

После завершения работы над этой книгой в мае '95 года автор в полном соответствии с методикой 'опросил у своих Высоких покровителей помощи в 111лании книги и стал ожидать, когда это событие реализуется. В самом деле, если у них нашлось время продиктовать целую книгу, то уж устроить дела так, чтобы какому-то издательству очень захотелось ее выпустить, вроде бы совсем несложно.

Конечно, покровителям нужно помогать реальными шагами в нашем мире -как говорили основоположники-бу^тдизма, у Бога нет иных рук, кроме ваших. Поэтому автор обратился с предложениями о публикации рукописи к-'нескольким небольшим издательствам, но 1ело не двигайтесь. Даже если издательство сначала про-

Взяло интерес, то чуть позже этот интерес исчезали почти год дело с публикацией рукописи не сдвигалось с места. Причем автор в полном соответствии с декларируемыми им Принципами не предпринимал очень юльших усилий в этом направлении, а просто пытаются юнать, в чем же дело и почему публикация рукописи

1. С! так тяжело - в то время как все остальные дела фолвигаются довольно успешно.

В итоге возникло предположение, что рукопись еще чачер! пена 'л в ней не хватает каких-то идеи или

...! формацни. без которой книгу пуб:И1К(тать нельзя.

Шй-^:.

То есть можно было, конечно, занять необходимую сумму денег и вопреки всему издать книгу, но это означало бы идти поперек потока жизни. А к чему такая настырность обычно приводит, мы уже рассказы-

вали. Поэтому автор стал более внимательно осматривать по сторонам с тем, чтобы не пропустить ту информацию, которую его Высокий покровитель должен ему рано или поздно представить.

И вот в начале 1996 года в продаже появилась вторая книга С. Н. Лазарева <Диагностика кармы (Чистая карма)>. В ней господин Лазарев довольно подробно рассказывает о наработанной им системе взглядов на карму.

Для тех, кто еще не прочитал эту замечательную книгу, попробуем вкратце пересказать ее основные идеи. Согласно изложенной там теории кармы, человек появляется на свет и живет, чтобы любить Бога. Если он начинает любить что-то больше, чем Бога, то последний наказывает за это - отбирает то, что человек любит больше Бога. С. Лазарев использует термин <прилипание> - ситуацию, когда душа человека начинает ставить что-то земное выше божественного, т. е. <прилипает> к земному. <Прилипнуть> можно ко многому - деньгам (даче, машине, вкусной еде, алкоголю),

к семье или любимому человеку, к работе, успеху, славе, власти, собственной мудрости, удачной (неудачной) судьбе и т. д. И как только человек начинает <прилипать> к чему-то и делать это главным в своей жизни, то Бог начинает буквально <отдирать> человека от объекта поклонения с помощью имеющихся у него инструментов - неприятностей, болезней, несчастных случаев и даже смерти. Например, если человек начинает превыше всего ставить деньги (и стоящие за ними материальные блага) и забывает, что деньги тоже дает ему Бог, то у человека для начала эти деньги чаще всего отбирают - например, его обкрадывают или на работе начинаются неприятности и т. д. Если человек не понимает, что это его наказывают за неправильный образ мышления и тем самым лечат его душу, то включаются более сильные механизмы <отдирания> - появляются болезнь и даже несчастные случаи. Наверняка именно поэтому у нас в стране в последние годы так часты убийства банкиров и руководителей преступного мира - эти люди получили в руки практически неограниченные деньги и власть и стали думать, что они

являются хозяевами этой жизни. Чтобы спасти их души от непомерной гордыни. Бог прибегает к радикальным (с нашей точки зрения) мерам.

Несколько менее радикальными средствами лечатся души огромного числа наших сограждан. Когда началась перестройка и был практически выброшен клич: <Обогащайтесь, кто как может>, огромное количество людей поддавалось этому призыву. Миллионы людей понесли свои деньги в различные <ММ Мы> и <Тибеты> с тем, чтобы получить незаработанные доходы и повысить свой уровень потребления. Произошло массовое <прилипание> людей к деньгам и стоящими за ними материальными благами. Поэтому Бог (или его подручные эгрегоры) произвели акции массового очищения душ людей от жадности и <прилипания> к деньгам - финансовые пирамиды лопнули, люди потеряли свои деньги и начали понимать, что материальные блага не

обирать ближних, либо нужно трудиться и получать по заслугам.

Эта акция по массовому духовному очищению
нашил сограждан ока^ллс!, полезной ла-)еко не всем.
Она оралась полезн'^ г очищающей л.'ч тех людей,
кто в ^уше простил финансовых мошенников (хотя на
материальном плане он может подать на них в суд и
попытаться получить свои деньги обратно) И не при-
несла пользы тем, кто обиделся на весь свет и стал
видеть мошенников во всех предпринимателях. Такие
люди объединились в различные ассоциации прогорев-
ших вкладчиков и пытаются любыми силами вернуть
свои деньги. У этих людей душа <прилипла> к деньгам.
. и их будут продолжать <отдирать> от денег с помощью
дальнейшего отбирания денег, других неприятностей,
болезней, несчастных случаев с ними и их родственни-
ками и т, д.

Причем наказание за нарушение кармических зако-
нов мо:кс; последовать не сразу, а через некоторый
промежуток времени или даже передаться на детей и

внуков. Именно этим объясняется типичная ситуация, когда материального благополучия достигают люди далеко не лучших моральных качеств. В соответствии с законом кармы им воздается, только «поводок», на котором держит их карма, несколько длиннее, чем у других. Чем-то они это заслужили и за что-то Бог дал им денег и процветания, но если они будут нарушать законы кармы и «прилипать» к земному, им воздается по полной программе. И вам совершенно не годится обижаться, что кому-то дано больше, чем вам, - тем самым вы будете осуждать действия Высших сил, т. е. гавить себя выше Бога.

Таковы вкратце идеи теории кармы.!. И если мы рассмотрим с позиций этой теории на предлагаемую методику Формирования Соблюдений, то можем сказать. что «кипа методика на!»рапля:< -^к ^ч н:1

щ" {"ели человек, пользуясь нашей методикой, будет

^мать .только с) земном (гбуде! 041,!..!-,. что м.-^ет

Й-

^А'п\чь ^аких-то ма'сриа:гы1ых благом';..

Й1.' - .-. .'....

,1ь.^ СОиС1!!СНН1^л У^И.'!>^. ;0 (1! СИ.ПзНО 1)..;

^' С\;у ,1)ЖНО. МУ^с:' 511!;^ , 'и!10 СМу :..!-^.: 1. ТОМ

'^'-ис, !.^т о^ о\л^1о^:^)а^<^,ь. ч;о ^.л". ^^ _^. .

^ ВСС П)..1ьК1) Ъ()1 (^^^.\^,>\'^'-1. УС.'\^"'-ч' С^ОИ\ , '^Л"VЧ

л" ^риг(>1>ов р;1)н.')10 ур';1>пя). 11;. т ^"-4.)^: ч.'

с :1а1.:!И УСИЛ^О] вы не получаете ж^^йского. 1^ ';\, -.яо

"смотретг., и;; очень ли сильно ваши линия ^!^ри.[1!;'л.^>

, 'это^у обч^кгу (лены ам. слаке, семье я пр.) и не

опали ли вы под слияние низкою эгрегора, минуя

'чские силы? Формулируя по-иному, не начали ли вы

авить этот объект выше Бога. Если это так. то мето-

1Г!'<)1 С

^ . ;>.-

лика, скорее всего, не будет срабатывать-и даже наоборот) у вас отберут последнее.

Поэтому в итоге соединения теории кармы и методики Формирования Событий у вас должно выработаться двойственное отношение к вашим пожеланиям. С одной стороны, вы имеете право просить все, что вам нужно, - деньги, работу, любимого и т. д., используя принципы и упражнения методики ФС. Но просить нужно только у Высших сил. И одновременно вы не должны делать исполнение этого желания целью вашей жизни - нужно дистанцироваться от него и понять, что только в помощь Высших сил вы можете достичь желаемого и что эти силы придут к вам на помощь только при правильном образе вашего мышления. Вы должны просить реализации своих желаний у своих покровителей и благодарить их за внимание к вам независимо от того, развиваются события в соответ-

ствии с вашими пожеланиями или несколько иначе.

Если иначе, то попытайтесь понять, в чем же дело, и перестроить свои мысли и поступки в соответствии с требованиями Высших сил.

Такие совсем нелишние дополнения к методике ФС появились после прочтения книги С. Н. Лазарева. Надеемся, что необходимость их появления понятна и вам.

Желаем успеха и успешного решения всех ваших проблем.

А. Свияш

] 0.03.1996 г.

Перечень Принципов и Правил методики
ФОРМИРОВАНИЯ СОБЫТИЙ

Принцип первый: <ВЫ САМИ ФОРМИРУЕТЕ

ВСЕ СОБЫТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ>;

Принцип второй: <КАРАБКАЙСЯ НА ОДНУ ВЕР-
ШИНУ> или <БЕГИ В ОДНУ СТОРОНУ>;

Принцип третий: <ПЛЫВИ ПО ТЕЧЕНИЮ>;

Принцип четвертый: <ДРУЖИ СО СВОИМ ЭГРЕ-
ГОРОМ>;

Принцип пятый <БУДЬ СИЛЬНЫМ!>;

Принцип шестой: <НЕ СУЕТИСЬ!>;

Принцип седьмой: <НЕ ДЕЛАЙ РЕЗКИХ ДВИЖЕ-
НИЙ!>

ПРАВИЛО!: МЫСЛИТЕ ВСЕГДА ПОЗИТИВНО!

ПРАВИЛО 2: СТАРАЙТЕСЬ НЕ УПУСТИТЬ ВЫ-
ПАДАЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

ПРАВИЛО 3: НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ПРОСИТЬ ПО
ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ!

ПРАВИЛО 4: НИКОГДА НЕ ИСПОЛЬЗУЙТЕ
СВЯЗЬ С ЭГРЕГОРАМИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ НЕ-
ДОБРЫХ ЦЕЛЕЙ!

ПРАВИЛО 5: НЕ ВСТУПАЙТЕ В ССОРЫ И КОН-
ФЛИКТЫ, ИНАЧЕ ВЫ НЕ ПОПАДЕТЕ ПОД ПО-
КРОВИТЕЛЬСТВО ВЫСОКИХ СИЛ!

ПРАВИЛО 6: ЧЕМ БОЛЬШЕ СЕЕШЬ, ТЕМ
БОЛЬШЕ ПОЛУЧАЕШЬ!

ПРАВИЛО?: ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НЕ НА САМОГО
ЧЕЛОВЕКА, А НА ОКРУЖАЮЩУЮ ЕГО СИТУА-
ЦИЮ!

ПРАВИЛО 8: ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОБЫ-
ТИЙ, КАСАЮЩИХСЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ, ЗАКАЗЫ-
ВАЙТЕ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ВАРИАНТЫ
РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ!

ПРАВИЛО 9: СТАРАЙТЕСЬ НЕ ГОВОРИТЬ
ВСЛУХ О ПРЕДСТОЯЩЕМ СОБЫТИИ В УТВЕР-
ДИТЕЛЬНОЙ ФОРМЕ!

ПРАВИЛО 10: ЕСЛИ НЕ ГОВОРИТЬ О СОБЫ-

ТИИ НЕВОЗМОЖНО, ТО ГОВОРИТЕ О НЕМ КАК
О ВОЗМОЖНОМ ИЛИ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНОМ.

ПРАВИЛО II: СТАРАЙТЕСЬ СТРОИТЬ СВОЕ
ПОВЕДЕНИЕ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ НЕ ВЫ-
ЗЫВАТЬ НЕДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ВАМ СО СТОРОНЫ ОКРУЖАЮЩИХ ЛЮДЕЙ.

ПРИЛОЖЕНИЯ

После написания Заключения наша книга, соб-
ственно, окончилась. Но у автора имеются несколько
других, более ранних работ, которые он тоже не прочь
довести до сведения читателей. Хотя, повторяем, они
не относятся напрямую к методике ФС. Но, с другой
стороны, можно смело сказать, что они эту методику
дополняют.

Часть материала Приложений была ранее опублико-
вана в виде газетных статей, часть публикуется впер-
вые. Вы можете смело не читать Приложения - если
вы не боитесь потерять что-нибудь полезное для себя,

конечно.

Приложение 1

НЕ ХОДИ К ГАДАЛКАМ!

Для объяснения некоторых механизмов действия окружающего нас мира мы попробуем рассмотреть модели, которые, на наш взгляд, помогут лучше объяснить события окружающего мира, и, в частности, некоторые механизмы гадания судьбы.

Угадывание судьбы тесно связано с используемым в <окультурных кругах> понятием <вилки судьбы>, которое мы попробуем объяснить на следующей модели. Представьте себе ровный стол, на поверхности которого прорезано большое количество разветвляющихся неглубоких канавок,- что-то вроде дельты большой реки. По одной, центральной и самой глубокой канавке катится бильярдный шар. Шар - это вы, а центральная канавка - это ваша жизнь от рождения до смерти.

Длина канавки пропорциональна длительности вашей жизни. Если вы не делаете в жизни никаких резких шагов и с вами не происходит исключительных событий, то вы наверняка <прокатитесь> по этой канавке от начала до конца своих дней. Именно так проходит жизнь большинства людей от рождения до смерти: рождение, учеба, работа, семья, дети, пенсия, внуки, смерть.

Но кроме этого стандартного существует еще невообразимое множество вариантов развития вашей жизни, которые не реализуются вами в этой жизни.

Когда вы обращаетесь к гадалке, и если она не мошенница, то она сумеет увидеть и рассказать вам о событиях, происходящих в одной из многочисленных канавок. Если это сильная ясновидящая уровня Ванги, она расскажет вам о событиях, лежащих на основной, самой глубокой и самой вероятной канавке (брак, развод, смена работы, болезни и т. д.) . Менее квалифицированная гадалка, скорее всего, расскажет вам о каком-то событии, лежащем в стороне от основного <канала> вашей жизни,- в общем-то, что увидит. Слож-

ность и беда такого гадания состоят в том, что, предсказав вам какое-то событие из <соседней> канавки, она фактически программирует вас на изменение течения вашей жизни (или качения <шара> вашей жизни) в сторону предсказанного события.

Хорошо, если это будет маловероятное событие, которое не вызовет у вас отклика, и вы быстро о нем забудете (<Я вижу, что вы через три года станете индийской царицей>). А если она как-то угадала ваши неосознанные желания и подыграла им (<Я вижу, что вы через полгода встретите высокого блондина и он станет вашим мужем>), то она тем самым заставляет вас начать осматриваться по сторонам в поисках блондина, совершенно позабыв о шатенах и брюнетах. В соответствии с Первым Принципом нашей методики вы рано или поздно найдете блондина и, если вы этого действительно хотели, он на вас женится.

Проблема здесь в том, что вы не знаете длину этой новой канавки и гадалка тоже не знает. Может быть, эта канавка судьбы заканчивается (с самым нежела-

тельным исходом) уже через полгода после свадьбы - например, если блондин окажется ревнивым, как самый жгучий брюнет. Хотя эта канавка может и тянуться на пару веков.

Вывод из вышесказанного можно сделать следующий. Почти все гадалки не врут, только каждая видит свой вариант развития вашей жизни. Если вас устраивает предложенный гадалкой вариант, принимайте его и начинайте реализовывать с помощью приемов нашей методики. Не понравился прогноз - отбросьте его, вас не устраивает предсказанная гадалкой <канавка>, вы будете катиться по другой.

Подобный сознательный подход к собственной судьбе позволяет иногда (при сильном желании) изменить даже указанные на линиях руки негативные события и, в частности, собственную смерть. Известны случаи, когда люди обнаруживали на руке обрывающуюся линию жизни. Но сознательно не придавая этому значения и строя жизнь в соответствии со своими планами,

они добивались появления продолжения этой линии на руке. Но это получалось только у тех, кто твердо верил, что он сам формирует свою жизнь (и, конечно, не нарушал законы функционирования нашего мира).

Из нашего объяснения вы уже наверняка поняли, что мы в принципе не против гадалок, поскольку они чаще всего предсказывают вам положительные события в будущем. Такие результаты они должны выдавать в соответствии с требованиями рыночной экономики: если гадалка будет предсказывать один негатив, она распугает своих потенциальных клиентов и ее доходы уменьшатся.

С другой стороны, вы смело можете нагадать себе сами хорошие события в будущем и начать ожидать их проявления. Уже первым положительным моментом такого гадания будет экономия на расходах на гадание, иногда очень даже ощутимая.

Приложение 2

Теория ЭВов или ПО ЖИЗНИ

СПИНОЙ ВПЕРЕД

Этот материал обращен в первую очередь к нашим читателям в возрасте 20-30-40 лет, испытывающим неудовлетворенность и дискомфорт в нынешней быстро изменяющейся жизни.

Оглянитесь на свою жизнь. Много ли в ней было событий, которые вы будете вспоминать до конца своих дней? А много ли подобных запоминающихся событий ждет вас впереди?

Эти вопросы мы поставили не из праздного любопытства. Дело в том, что очень многие люди живут в СЕГОДНЯ, постоянно оглядываясь на то, что было ВЧЕРА.

В первую очередь это относится к пожилым людям, прошедшим войну или пережившим голод, испытавшим любовь, ненависть и много других сильных эмоциональных переживаний в прошлом. Сегодня, когда

способность к высоким эмоциональным переживаниям осталась у них далеко позади, им остается только постоянно повторять: <Нынче - не то. что давеча>.

В этом их трудно обвинять. Наверняка и мы станем такими же, когда нам будет 60-70-80 лет - в зависимости от нашего здоровья и образа жизни.

Подобное пенсионное будущее более или менее понятно. Но ведь и сейчас, в 20-30-40 лет, довольно большое число людей живет только воспоминаниями о прошлом и не видит никаких перспектив в будущем.

Причем в прошлом у каждого из них осталось что-то свое. У одних - неразделенная любовь или разрыв связей с любимым человеком, у других - смертельная опасность во время службы в армии, у третьих - потеря любимой работы и т. д. и т.п.

Во всех этих случаях можно выявить одно общее свойство: у всех в прошлом осталось эмоционально яркое переживание, оставившее в памяти неизгладим-

мый след. Для продолжения наших рассуждений назовем это событие ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ ВСПЛЕСКОМ или сокращенно ЭВом.

У каждого человека в жизни имеется несколько Эмоциональных Всплесков различной мощности. Самые сильные всплески дают события, связанные с угрозой для жизни. Участники боевых действий до конца своих дней могут сравнивать свою жизнь <там> и <здесь> и считать свою нынешнюю жизнь пустой и бесцветной.

Альпинисты постоянно вспоминают самые острые моменты своих восхождений и стремятся вновь вернуться туда, где им было так хорошо и возбуждающе опасно. Более молодые люди могут припомнить, как хорошо им было во время предыдущей влюбленности и вполне искренне могут считать, что такое больше не повторится никогда в жизни.

Мы перечислили несколько, с виду совершенно разных событий. Но, невзирая на их кажущуюся разность,

в основе этих событий лежат одинаковые явления - большие энергетические выбросы или, как мы их уже называли, Эмоциональные Всплески (далее по тексту ЭВы).

Все ЭВы, независимо о вызвавшей их причины, характеризуются очень сильным возбуждением организма человека, когда энергия буквально бурлит и вскипает в вашем теле, стремясь совершить какое-нибудь выдающееся действие.

Что касается самой энергии, вскипающей в вас во время ЭВа, то о ней можно заметить следующее. Эта

энергия довольно сильно различается в зависимости от причин, вызвавших тот или иной ЭВ. Если этой причиной была смертельная опасность, то у вас <вскипала> и <выплескивалась> первая чакра (энергетический центр в тонких телах человека) с энергиями самых низких вибраций из числа тех, что генерирует человек.

Во избежание обвинений в нетрамотности со сторо-

ны радиотехников, которые могут утверждать, что человек ничего не излучает, мы хотели бы сообщить, что речь идет об излучениях энергий очень высоких частот, не воспринимаемых современными приборами.

Носителями этих энергий являются частицы, на много порядков меньшие, чем известные современной науке элементарные частицы. О размерах и свойствах этих частиц встречаются упоминания в эзотерической литературе.

Если причиной ЭВа была любовь к другому человеку, то <ответственной> за ЭВ явно была четвертая чакра. Если во время ЭВа вас настиг порыв творчества и вы создали выдающуюся (может быть, только на ваш взгляд) картину, стихотворение или резьбу по дереву, в вас <кипела> энергия пятой чакры. Ученый или исследователь, который в качестве самого значимого события своей жизни может припомнить момент озарения, когда ему открылось решение сложной проблемы, может и не знать, что у него в этот самый момент <вскипела> шестая чакра. Чем выше номер чакры, тем

более высокие энергии бурлят в человеке во время ЭВ.

Различные диапазоны энергий, которые бурлят в людях во время ЭВов. вызывают взаимное непонимание людей на нашем жиленном плаг[^]. Па1!р[^]м<'о. настоящему ученому, получающему истинное удовлетворение (ЭВ из пятой чакры) от красивого решения сложного уравнения, может быть совсем непонятным, зачем люди носятся с огромной скоростью на автомашинах. посгоянчо рискуя при этом жизнью. Точно как же гонишку. испытывающему огромные ЭВы из первой чакры. может быть совершенно ненонячно, как человеку может нравиться решение какого-то никому ненужного уравнения. Хотя и гот и другой могут испытывать от этих совершенно разных причин ЭВ примерно равной величины.

Если вернуться к используемой нами в книге теории эгрегоров, то можно заметить, что любой ЭВ характеризуется плотным подключением человека к одному или нескольким эгрегорам и интенсивным энергообмс-

ном между ними.

Теперь наступило самое время поговорить о величинах ЭВов. Поскольку прибор для объектного измерения величин ЭВоп !;ет и в обозримом йу;1\11.к-ч их появление не нрелвидится. то мы можем руковолси-юваться только своим" рассужден^ямя и с\ 'бъ"кп1"!^ми онсчками. Кроме 'юги. каждый человек имеет С!к)ственные причины ЭВ. и их вел""ина может сплы'^отличаться от человека к человеку. Таким образом, дальнейшие рассуждения удобнее всею вести в условных единицах, например в процентах. Примем за 100% самый мощный ЭВ, который может произойти у ЭТОГО человека в самой критической для него ситуации. Мощность остальных ЭВов этого человека будем оценивать в долях по отношению к этому самому эмоционально напряженному событию. Каким может быть это событие - мы уже рассматривали чуть выше.

Работать с относительными единицами - процентами, конечно, удобно. Хотя было бы заманчиво ввести

какие-нибудь объективные единицы - например, энергетический всплеск в один ЭВ. Тогда можно было бы сравнить, например, насколько отличается ЭВ у человека, только что поставившего мировой рекорд, от ЭВа у человека, только что чудом вышедшего живым из автомобильной катастрофы. Это было бы очень интересно, но пока что нереализуемо с помощью приборов. Как нам это представляется, конечно.

Однако, чтобы не терять эту замечательную идею, мы поступим следующим образом. Мы приравняем ЭВ как единицу измерения к одному проценту. Тем самым ЭВ становится условной единицей для каждого человека, имеющей свою собственную величину. А мы дальнейшие рассуждения будем проводить в ЭВах. Рассмотрим пример:

Для начала мы построим шкалу ЭВов абстрактного молодого человека мужского пола 32 лет, довольно впечатлительного. Допустим, в 8 лет он испытал сильное переживание порядка 30 ЭВов, когда его укусила собака. В 19 лет он пережил сильнейшее потрясение, когда

его любимая девушка неожиданно вышла замуж за другого. Оценим это переживание, когда он несколько раз порывался покончить с собой, в 85 ЭВов. С тех пор он прожил еще лет десять, но никаких столь же эмоционально значимых событий в его жизни так и не произошло. Он окончил техникум, сменил три места работы, встречался с девушками, но все это происходило довольно буднично, и уровень ЭВов за этот период не превышал 20 ЭВов.

Жизнь кажется ему довольно пресной, ничего светлого впереди он не ждет и живет лишь воспоминаниями о своей прошлой любви. График энергетических выбросов этого человека приведен на рисунке ниже. По вертикальной оси мы отложили Эмоциональные Всплески в диапазоне от 0 до 90 ЭВов, по горизонтальной - его возраст от 0 до 45 лет.

1МЭВ

510 15 20 25 30 35 лет

Столбиковая диаграмма эмоциональной жизни человека

Сейчас этому человеку 32 года, и в его жизни была всего одна высокая вершина, и та осталась далеко позади. Но как бы далеко позади она ни была, она настолько высока по сравнению с другими событиями его жизни, что ничто не может заслонить ее. Поэтому его взор и мысли постоянно возвращаются к этой вершине - больше и смотреть не на что. Получается, что человек идет по жизни вперед, а взор его обращен назад. Фактически получается, что он идет по жизни **СПИНОЙ ВПЕРЕД**.

Мы рассмотрели случай с неудачной любовью, но это лишь частный пример. Вершиной сзади может быть участие в войне или боевых действиях в наши дни - многие <афганцы> до сих пор живут воспоминаниями прожитых там дней. Такая же ситуация сложится со многими участниками боевых действий в Чечне - мирная жизнь будет казаться им пресной и скучной, и они всеми способами будут искать о[^]стрые эмоции. У спортсменов такой эмоциональной вершиной может

быть их рекорд, поставленный мной. лет назад и не дающий покоя сегодня. Примеров подобных ситуаций можно привести множество, и все их объединяет одно - в прошлом было какое-то яркое событие, которое не может повториться в будущем. Поэтому человек живет в СЕГОДНЯ, постоянно оборачиваясь во ВЧЕРА. Такой человек не ожидает от будущего ничего хорошего, его энергетика слабеет, и вероятность реализации даже редких значимых событий в будущем постоянно падает. Такой человек живет по большей части воспоминаниями о славном прошлом и ругает настоящее и будущее.

Ситуация эта частая, но неестественная. Человек должен идти по жизни лицом вперед, намечая и преодолевая одну вершину за другой.

Для этого он должен научиться выбирать Важную Цель - именно об этом мы говорили в параграфе 3.3. Иначе его жизнь становится пустой и бессмысленной, и он легко становится добычей низких эгрегоров.

А сейчас мы попросим вас, наш уважаемый чита-

тель, построить свою собственную диаграмму ЭВов.

Протяните горизонтальную ось от нуля до ста лет, вертикальную - от нуля до ста ЭВов. Отметьте на гори-

зонтальной оси свой настоящий возраст. Пройдитесь по оси возраста от младенчества до настоящих дней.

Припомните все более-менее значимые события, которые произошли с вами за этот период. Оцените эти события по шкале от нуля до ста и поставьте столбик нужной высоты против соответствующего возраста.

Теперь постарайтесь представить себе развитие вашей жизни в будущем. Каких событий вы ожидаете, насколько значимы они будут?

Оцените эти события и внесите в соответствующее место диаграммы. Сделайте выводы сами.

В случае необходимости рекомендуем вернуться и еще раз перечитать нашу книгу заново.

Приложение 3

О БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯХ

В СРЕДЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

(расширенный вариант статьи

из газеты <Миллионер> от № 19 1993 г.)

Существуют ли какие-то реальные биоэнергетические отношения в среде бизнесменов? Ведь известно, что большинство из них не верит ни в Бога, ни в черта и поклоняется только Золотому Тельцу.

Оказывается, есть, и именно они часто являются причиной удач или провалов в самых различных делах. Попробуйте припомнить, бывала ли у вас ситуация, когда во время деловых переговоров вместо требуемого возбуждения и уверенности в себе вдруг наступали

..атия и желание поскорее завершить все дела, пусть
1же не на лучших для вас условиях?

Если бывало, то вы наверняка подвергались биотергетическому нападению.

Нападение это было, скорее всего, неосознанным, поскольку мало кто из бизнесменов на сознательном уровне владеет техниками психического нападения (но же- <астральное каратэ> по В. Аверьянову). Что это за нападение и можно ли от него защититься? Попробуем вспомнить кое-что.

Вы наверняка слушали или читали, что вокруг любого человека существует некоторое поле, с которым работают экстрасенсы, но которое никак не удается измерить существующими приборами. Кто-то может верить в существование такого поля, а кто-то - нет. Но вот оказывается, что его может увидеть без специальных тренировок любой человек. Нужен только специальный экран. Такой стеклянный экран, заполненный специальными-10 подобранной жидкостью, имеется в США, \ доктора наук Шафяки Карагулы в Исследовательском фонде [10 сверхчувствительному восприятию]1(.1. Если человек становится перед экраном, то сквозь него

Но видна окружающая человека <дымка>, или. потому, аура. У здорового человека она большая и гладкая, у больного - искаженная и неровная. Сегодня можно сфотографировать с помощью специального аппарата.

Именно эту <дымку> вокруг человека ощущают жэстрасенсы и именно ее восстанавливают, чтобы вернуть человеку здоровье. У умирающего человека аура имеет толщину менее 40 см, у больного - от 40 до 80 см. у здорового - от 80 см до нескольких метров. У Будды и Христа, говорят, она составляла по несколько километров.

Таким образом, при любом приближении людей друг к другу менее чем на 1,5-2 метра наши энергетические оболочки пересекаются и взаимодействуют между собой. Это взаимодействие легче всего ощутить в сильных эмоциях - тогда поле больше обычного и его излучение интенсивней. Наверняка вы можете припомнить случай, когда не видя, вы буквально <спиной> ощутили крайнее раздражение или радость вошедшего

в комнату человека. Вы ощутили его состояние, когда границы его тонкого тела соприкоснулись с границей вашей ауры.

То же самое происходит на деловых или любых других встречах. У большинства людей пересечение оболочек тонких тел приводит только к обмену информацией, которую мы не воспринимаем из-за неразвитости наших органов чувств. Но встречаются люди, у которых при взаимодействии тонких тел происходит перекачка биоэнергии от одного человека к другому. Дура первого при этом уменьшается, ему становится все безразлично и хочется поскорее закончить все дела, все равно с каким результатом.

Его собеседник, напротив, может оживиться, повеселеть, начать громко смеяться, отпускать шуточки и т. д. Возможно, его победа может быть поддержана приемами профессионального общения в стиле Дейла Карнеги, но это маловероятно. Обычно биоэнергетические вампиры - а подобные люди называются именно так, не злоупотребляют профессиональными приемами общения.

Как же отличить биовампира от обычного человека?

Мы рассмотрим несколько характеристик подобного человека, знание которых, может быть, поможет вам достичь своих целей в общении с ними. Более подробно эти характеристики рассмотрены в очень интересной книге А. Доценко [10].

По внешним признакам этих людей трудно отличить от всех остальных. Это может быть вечно бодрый и неунывающий вождь и организатор коллективных действий по типу комсомольских вожаков недалекого прошлого. А может быть вечно раздраженный и желчный человек, обладатель неисчислимого количества болезней. Явный признак контакта с биовампиром - это появление у вас состояния усталости или сонливости после или во время общения с таким человеком. Но это уже последствия, а хотелось бы заранее знать о вампирских способностях человека, чтобы защититься от них.

Рассмотрим некоторые приемы, которые неосознанно используют многие руководители-биовампиры.

Первый и наиболее распространенный прием можно назвать <Необязательность>. Он заключается в том, чтобы заставить как можно большее число людей думать о нем (вампире), причем делать это эмоционально, даже если эти эмоции отрицательные. Сделать это несложно. Нужно лишь раздавать многим людям обещания и не выполнять их. Назначать встречи и совещания и опаздывать или вообще не приходиться на них. Рисовать перед партнерами самые радужные перспективы и совершенно не заботиться об их исполнении.

При этом возникает ситуация, что все эти люди начинают напряженно думать о нашем вампирствующем руководителе. А как писали еще классики марксизма, всякая мысль- материальна. Только ее материя очень тонка и не воспринимается нашими неразвитыми органами чувств. А вот ясновидящие с высокой чувствительностью, обладающие способностью видеть) наши тонкие тела, совершенно четко наблюдают, как от человека-<донора> уходит тонкая ниточка к тому, 91

ком он думает. И чем больше людей думают об одном человеке, тем больше мыслей-ниточек к нему притягивается. А каждая ниточка - это поток энергии. Так что) хороший вампир подобен пауку, к которому тянутся десятки и сотни ниточек-мыслей и питают его. .1

Но подобный механизм действует только до определенного уровня. 1

Если человек - крупный политик и о нем с радостью или злобой думают миллионы людей, тут включаются совсем другие биоэнергетические механизмы.]

А теперь попробуйте припомнить, нет ли среди ваших знакомых человека, использующего рассмотренный прием. Будет очень удивительно, если вы его не найдете. ^

Следующий прием можно условно назвать <Донор>.]

Он состоит в том, что руководитель-биовампир, пользуясь своим служебным положением, повсюду возит с собой одного-двух сотрудников или просто знакомых. 1

Они часами ожидают его, пока он проводит совеща-
ние или переговоры, катаются с ним в машине под
разным организациям или просто сидят в приемной. Д
Причем это не те люди, которые по своим обязанное-[^]
тям должны сопровождать руководителя, -телохрани-1
тель или персональный шофер. Нет, речь идет о хоро-1
шо знакомых и обычно слабовольных людях, которые[^]
и сами толком не осознают, зачем они нужны шефу)
или партнеру в его многочисленных поездках или{
делах. На деле они являются своеобразными энергетиче-
скими <донорами> для него, позволяющими компен-
сировать большой расход энергии во время выполне-
ния служебных дел.

Еще один прием, во многом пересекающийся с пер-
вым, можно назвать <Надежды>. Он заключается в том,
что руководитель-биовампиры в личной и доверительной
беседе сообщает сотруднику (или знакомому), что он
собирается сделать ему очень выгодное и перспектив-
ное предложение, но только вскользь обрисовывает его
и надолго замолкает. Обольщенный сотрудник начина-

ет интенсивно рисовать радужные картины будущего, постоянно мысленно возвращаясь к шефу и, тем самым передавая ему часть своих эмоций и энергии.

Обещания в большинстве случаев не исполняются, вместо них могут быть даны новые, не менее радужные, и так до истощения терпения сотрудника. Цель всех этих акций одна - получение энергии от другого человека.

Но не нужно считать, что вся полученная таким образом энергия идет вампиру на пользу. Если он не владеет приемами психозащиты, то вместе с потоком информации к нему поступает как положительная, так и отрицательная информация. Поступающие потоки энергии буквально <пропитаны> положительными или отрицательными эмоциями и даже болезнями. Поскольку отрицательные эмоции при использовании приема <необязательность> преобладают в поступающих потоках энергии, это со временем может привести к скачкам давления, головной боли и другим недомоганиям, включая серьезные болезни. Так что участь вампиров не всегда такая сладкая, как представляется по названию.

Ну и, наконец, что же нужно делать, если в своем ближайшем окружении вы обнаружили человека, который пользуется описанными приемами?

Конечно, приемом абсолютной защиты является полное неверие во всю эту оккультную чепуху, не подтвержденную результатами официальных научных исследований. Но если вы прочитали эту статью, то это значит, что в вас шевелится червь сомнения - а вдруг за этим что-то стоит? А раз сомнения есть, вы - легкая добыча вампира. Чтобы облегчить свою участь, постарайтесь, если это возможно, уменьшить число контактов с ним, особенно доверительных. И после контакта постарайтесь оборвать ту <ниточку> внимания или интереса, которая связывает вас с ним. Постарайтесь напрочь забыть об этом контакте -но не о порученном деле, естественно. Чем меньше вы будете думать об этом человеке, тем слабее будет ваша связь с ним.

Если мысленную связь оборвать так просто не удастся, попробуйте некоторые приемы из так называемой

<медитативной> защиты, которая основана на резком изменении психофизиологического состояния человека.

Тут годятся любые действия, полностью отвлекающие ваше внимание. Например, резкий контрастный душ с выходом на холодной фазе, посещение дискотеки с полным включением в быстрые танцы, рискованная прогулка над обрывом и т. д. Неплохо помогает употребление некоторого количества стручкового перца, когда в голове остается только одна мысль - воды!!!

Надеемся, эти короткие заметки помогут вам лучше понимать и строить свои взаимоотношения с людьми дома и на работе.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Авессалом Подводный. Возвращенный оккультизм или повесть о тонкой семерке.- Воронеж, 1993.
2. Т. Дьяченко. Область таинственного. Репринт.- Донской монастырь, изд-во Планета, 1900-1992, 741 с.

3. А. Иванов. Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным.- <Путь к себе>. № 9, 1993.

4. Дж. Скотт. Сила ума. Описание пути успеха в бизнесе.- Киев, <Век>, 1991.

5. Н. Хилл. Думай и богатей.- Москва, ФАИР, 1995, 265 с.

6. Д. Гершон, Г. Страуб. Обретение силы.- М., 1994, 296 с.

8. В. Вульф. Холодинамика.- Ассоциация холодинамики, 1995, 189 с.

9. В. Лобзин, М. Решетников. Аутогенная тренировка.- Ленинград, Медицина, 1986.

10. Х. Линдеман. Аутогенная тренировка.- Москва, Физкультура и спорт, 1985, 133 с.

II. В. Леви. Искусство быть собой.- Москва, Знание, 1973.

12. Д. М. Крэг. Современная магия.- С-Петербург, КИТИС, 1991, с. 9.

13. А. Доценко. Энергетические вампиры.- Москва, 1993,

14. И. Непомиящая, Л. Богачева. Универсальный домашний лечебник. Очищение организма.- Киев, Медэкор, 1993.

15. А. Болотников. Очищение организма.

16, III. Карагула. Прорыв к творчеству.- Киев, <София>, 1993.

17. С. Н. Лазарев. Диагностика кармы.- Спб, Академия Парапсихологии, 1996.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора

1. Введение

2. Толкование базовых принципов

2.1. Принцип первый: <вы сами формируете все

события своей жизни>

2.2. Немного не совсем-обычной теории

2.3. Принцип второй: <карабкайся на одну вершину> или <беги в одну сторону>

2.4. Принцип третий: <плыви по течению> . . .

2.5. Принцип четвертый: <дружи со своим эгре-

гором!>

2.6. Принцип пятый: будь сильным?

3. Методика ФС

3.1. Основные идеи методики ФС

3.2. Немного о классиках

3.3. Отпустим мышцы тела

3.4. Остановим наши мысли

- 3.5. Что меня тревожит?
- 3.6. Что же нам реально нужно в этой жизни? . .
- 3.6.1. Осторожнее с заказами!
- 3.7. Будь сильным!
- 3.8. Как ускорить выполнение <заказа>?
- 3.9. Нарисуй себя сам!
- 3.10. Можно ли влиять на других людей?
- 3. II. Опасности, которые нас подстерегают . . .
- 3.12. Что делать, если ничего не получается? . .

Заключение.....

Послесловие

Перечень Принципов и Правил методики Формирования Событий

Приложения

Приложение 1. Не ходи к гадалкам!

Приложение 2. Теория ЭВов или По жизни спи-ной вперед

Приложение 3. О биоэнергетических взаимодействиях в среде предпринимателей

Использованная литература

Центр гармоничного

Взаимодействия А. Свяша

Если у вас не хватает терпения выполнить все упражнения методики Формирования Событий или что-то не получается, вы можете записаться на семинары-консультации, которые проводит ЦЕНТР ГАРМОНИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ А. Свяша.

А. СВЯШ

КАК ФОРМИРОВАТЬ СОБЫТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ
С ПОМОЩЬЮ СИЛЫ МЫСЛИ

Художник Е. В. Стрельцова

Технический редактор К). А. Жихарев

Корректор И. Г. Иванова

ЛР № 066015 от 22.07.98 г.

Подписано в печать 16.11.98. Формат 84X108'/зз.

Бумага типографская. Гарнитура тип <Тайме>.

Усл. печ. л. 11,76. Уч. изд. л. 10,42. Доп. тираж 40000 экз.

Заказ № 375

Оригинал-макет подготовлен ООО Издательство <Терция>.

195269, Санкт-Петербург, а/я 149.

АОЗТ <МиМ-Дельта>.

197258, Санкт-Петербург, ул. Можайская. 18, пом. 2.

Отпечатано в ГП типография им. И. Е. Котлякова

Государственного Комитета Российской Федерации по печати.

195273, Санкт-Петербург, ул. Руставели, 13.

В программе семинаров:

В упражнения на повышение уровня взаимодействия

с другими людьми;

а психодиагностика и диагностика чакр:

разнообразные медитации и упражнения на кон-

центрацию внимания;

Я упражнения по работе с собственным подсознани-

ем, по выявлению значимых жизненных Целей и

средствам их достижения;

Н лекции по особенностям применения методики Фор-

мирования Событий;

В коллективное обсуждение проблем слушателей и

выяснение путей их разрешения;

В индивидуальные консультации А. Свяша.

Кроме того, А. Свяш проводит отдельные консультации

по диагностике причин возникновения сложных жизненных

ситуаций (диагностика кармы) и особенностям практического

применения методики Формирования Событий.

По приглашению местных организации выезжает для проведения семинаров и участия в конференциях в другие города РФ и за рубеж.

Контактный телефон: (095) 148-71-98

ПЕРЕДОВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ НАУКИ ДЛЯ ВАС?

Российские ученые, ведущие исследования в области сверхтонких полей и энергоинформационных взаимодействий, разработали ряд приборов, которые могут резко улучшить нашу жизнь.

Принцип действия приборов основан на использовании различных необычных эффектов формы предметов, например, таких как пирамида или спираль. Эти приборы начинают работать, только когда вы попадаете под действие патогенных излучений. Они не требуют источников питания и действуют практически вечно.

Например, это приборы индивидуальной защиты человека от вредных (патогенных) влияний различных источников излучения-телевизоров, компьютеров, приборов СВЧ, мощных электромагнитных установок, линий электропередач, патогенных влияний местности или строений. Когда у вас в кармане находится такой прибор, вы надежно защищены от вредных сверхтонких (неэлектромагнитных) излучений.

Другой тип-это приборы, которые очищают атмосферу помещений от вредных сверхтонких излучений. очищают помещенные в зону их действия продукты питания от вредных примесей, в том числе уменьшают содержание в них нитратов, нитритов, гербицидов и других химических доозок. Они улучшают качество воды и других напитков, оказывают другие положительные воздействия на помещенные рядом с ними продукты и любые другие предметы.

Все приборы защищены патентами на изобретение, имеют сертификаты, акты испытаний и другие

разрешительные документы.

Более подробно о приборах вы можете узнать,
если позвоните по телефону: (095) 148-71-98.

В ближайшее время в издательстве

"МиМ-Дельта" выйдет новая книга

А. Свияша, написанная

по результатам семинаров.