

## ОГЛАВЛЕНИЕ:

- 1 Обращение к читателям
- 2 Предисловие от Андрея
3. Будь внимателен к своим желаниям! Они сбываются!
4. Жизнь идеальна!
5. Структура сознания человека.
6. Принципы постановки целей:
  - Принцип первый – цель измерима
  - Принцип второй – цель определена во времени
  - Принцип третий – цель желанна
  - Принцип четвертый – цель достижима
  - Принцип пятый – цель сформулирована глаголами настоящего времени
  - Принцип шестой – цель экологична
  - Принцип седьмой – цена за реализацию цели
7. Управление верой:
  - Принцип первый – вспомнить опыт личных удач
  - Принцип второй – знать прецедент
  - Принцип третий – разрешить себе получить то, что хочется
  - Принцип четвертый – найти союзника
  - Принцип пятый – «сжечь мосты»
  - Принцип шестой – «Принцип Скарлетт»
  - Принцип седьмой - визуализация
  - Принцип восьмой – эффект синергии
  - Принцип девятый – имидж как привлечение веры окружающих
  - Принцип десятый - ритуалы
  - Принцип одиннадцатый – тело как помощник
8. Уровни сознания
9. Никогда не говори «Никогда!»
10. Законы формирования и управления реальностью:
  - Закон притяжения
  - Подобное притягивает подобное
  - То, что ты чувствуешь, то и произойдет!
  - Соответствуй своим устремлениям!
  - Что внутри, то и снаружи. Внешнее соответствует внутреннему.
  - Наша жизнь – это отражение нашей энергетической наполненности
  - Мы все едины
  - Вера – это формат нашего сознания

## ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ

Вы держите в руках уже восьмую книгу нашего писательского союза. Предыдущая книга, написанная нами для широкого круга читателей, называется «Игры, в которые играют деньги». Она вышла в свет летом 2006 года и на сегодняшний момент, по отзывам наших читателей можно сказать, что книга получилась. Там мы рассказываем о том, в какие игры с человеческим сознанием играет денежная энергия и как выходить победителем в каждой из этих игр! Эта книга о финансовом успехе, и когда мы ее еще писали- планировали скорое продолжение.

«Управление верой» действительно является продолжением, но она не только о том, как взаимодействовать с деньгами. Денежный вопрос, конечно, тоже может быть решен, благодаря описанным здесь технологиям. На наш взгляд, эта книга вообще, о том, какие важные принципы действуют в этом мире.

Сразу оговоримся... Это наш опыт и наше видение. Мы запечатлели на этих страницах наше сугубо личное восприятие реальности. Здесь описаны те законы и осознания, которые мы открыли для себя в нашей работе с людьми, в знаниях науки психологии, во время наших путешествий, в университетах и православных монастырях, в книгах и в ашрамах Индии. Везде! Каждую минуту! Они помогают нам, приводят нас к нашим целям, делают реальностью наши желания и доставляют радость и полноту бытия.

Есть такой период в жизни каждого человека, когда хочется делиться и отдавать! Передавать знания, опыт, делиться своим позитивом в видении мира и этим заражать других! И это, на наш взгляд, потрясающе! Здесь мы рассказываем, как мы живем, чему мы учим на наших тренингах, здесь наша мировоззренческая позиция и наш накопленный опыт. О том, как Вы это воспримите, какое отношение к этому сложится у Вас, какие чувства возникнут в Вашем сердце при прочтении этой книги - нам очень, очень интересно узнать! Мы будем рады отразиться как в зеркале,- в Вас, дорогие читатели, и услышать обратную связь в ваших письмах к нам! Пишите нам на [info@akademiki.biz](mailto:info@akademiki.biz) и [info@hr-training.net](mailto:info@hr-training.net)

Дружески,  
Андрей Моисеев и  
Жанна завьялова

.....

**Первый принцип управления верой, самый вкусный и самый легкий, это ОПЫТ ЛИЧНЫХ удач.**

У вас у каждого наверняка был такой момент времени в вашей жизни, что цель, которую вы поставили перед собой, казалась запредельной, невозможной или очень трудно достижимой. Вспомнили?

Отлично! А сейчас прошло время, вы оглядываетесь назад и видите, что вы успешно пришли к своей цели и вы получили результат, который абсолютно точно соответствует вашей цели. Сохраните в памяти этот опыт и дальше, он вам пригодиться еще много раз! Чтобы поверить на 100% в вашу сегодняшнюю цель, вспомните ваши личные удачи из вашего личного прошлого..

-У меня тоже есть свои победы, я их люблю, и я их тоже коллекционирую,- говорит Жанна. Одной из своих побед я охотно поделюсь в качестве примера. Когда я окончила факультет психологии, то я решила поступить в аспирантуру МГУ. А что такое поступить в аспирантуру? Там конкурс, три человека на место. Что это за люди? Во-первых, люди такие же, как и я-выпускники МГУ. Во-вторых, у них у всех красные дипломы. Но это ерунда, я тоже закончила МГУ с красным дипломом. Но у меня была маленькая четырех месячная дочка, а у них не было. А

ребенок требует внимания, усилий, заботы и т.д. Во-вторых, чтобы поступить нужно сдать вступительные экзамены. Мне нужен был английский язык, а я его не знала. У меня нет способностей к языкам. Я очень легко запоминаю, сдаю экзамен и сразу легко забываю. Получается, что с маленьким ребенком на руках, мне приходилось учить английский язык практически заново, чтобы поступить. Я себе такую цель поставила – поступить в аспирантуру МГУ на факультет психологии. При этом чтобы так получилось, что все желающие тоже бы поступили.

Сейчас, оглядываясь назад, могу сказать, что именно так и случилось. Когда я приехала поступать, то из всех подавших заявления, приехали только четверо на три свободных места. Мы все так хорошо сдавали экзамены, что для нашей кафедры факультет выделил дополнительное четвертое место. И все поступили, включая и меня!

Да, конечно я поступила в аспирантуру и закончила ее, и защитила диссертацию. Вот это опыт моих личных удач. Если теперь я начну формулировать для себя новые цели, то я сразу стану их вспоминать, эти свои победы. В какой-то момент происходит удивительное. Я думаю: "Господи, если раньше я это сделала, то сейчас почему сейчас не смогу?"

- Поднимите руки те, у кого есть опыт личных удач?

- Посмотрите, такой опыт личных побед есть практически у всех! Теперь вы знаете, что это ваше героическое прошлое помогает вам созидать настоящее и будущее. Нужно только, как "в лес по грибы" сходить и вспомнить. Вспомнили? Этих ярких побед может быть несколько в вашей жизни. Казалось бы, нет ресурса, опускаются руки, все складывается не в вашу пользу, и цель на уровне сверхзадачи, но вы достигаете ее, и у вас все получается. Как только мы вспоминаем такие моменты в жизни, что-то внутри нас говорит за то что, новые задачи нам становятся уже по плечу и рождается кураж, еще говорят, драйв, который и служит нам энергией и достаточным основанием для усиления веры в новые цели.

Внутри нас в этот момент возникает некая параллель между тем, что мы уже смогли достичь, и тем, что предстоит сделать. Ум ставит знак равенства между этими моментами. Возникает чувство реальности и растет уверенность. Можно даже померить внутренние ощущения и увидеть, что процент веры увеличился.

### **Второй принцип управления верой- знание прецедента.**

Так часто случается, что веры нам добавляет тот факт, когда мы знаем, что кто-то уже это смог. Есть такой человек, который получает 3000 евро от компании. Есть люди, слетавшие на Луну, смогли же! И нам уже этого бывает достаточно, чтобы поверить в себя и свои силы. "Если люди смогли, а я чем хуже? Я тоже смогу! Я сделан из того же теста, из чего и они!"

Бывает так, что мы не знаем о прецеденте, о том, что кто-то смог так же или похоже на то. Наш ум гонит нас волну мыслей и сомнений: «А смогу ли я это сделать?» Когда нет на виду примера у других, то это тормозит нас и лишает нас какой-то определенной уверенности в себе и в успехе задуманного.

Например, захотите вы научиться летать. А могут люди летать или нет? Вы не знаете таких примеров в вашей жизни. Тогда необходимо покопаться в истории. Способен ли человек левитировать? Если вы поставите себе задачу найти прецедент, то он найдется в воспоминаниях современников Святого Серафима Саровского, который во время молитвы отрывался от земли. Есть такие люди, которые практикуют духовные практики и тоже могут подниматься и висеть над полом. И тут уже наша цель из мечты стала просто задачей. Если делать то-то и то-то, то можно достичь этого умения. И сразу намечается конкретная последовательность каких-то шагов, которые нам надо сделать. Как только мы знаем, что что-то можем, наша вера растет, и мы быстрее движемся к цели.

Допустим, вы знаете, что есть такая особа в вашей фирме, которая зарабатывает 3000 евро. А что вам мешает подойти и спросить: "Слушай, научи пожалуйста! Поделись со мной своим опытом!" На самом деле, откроем вам великую тайну! Люди, которые чего-то уже добились, с

огромной радостью делятся своим опытом. Те, которые уже много чего постигли, многого добились в жизни, обнаруживают, что отдавать гораздо приятнее, чем брать. Не оскудеет рука дающего, и просящему да дано будет! Чем больше человек отдает миру, тем больше мир потом дает ему. Чувство человеческой благодарности материализуется в замечательные совпадения. Все обстоятельства вашей жизни выстраиваются благоприятным образом. В нужное время, в нужном месте оказываются нужные люди и произносят нужные слова. Просто нам часто кажется, что есть такие мастера, которые хранят свои тайны, как волшебный клад и никому не рассказывают. Но таких мастеров меньшинство. Соберем 100 мастеров. 20% не расскажут свои знания, а 80% будут активно делиться. Вот мы являемся бизнес-консультантами и по роду деятельности сотрудничаем с большим количеством компаний и фирм. Можем с уверенностью сказать, что наша профессия уникальна, и мы ее очень любим. Когда мы начинаем сотрудничество, мы приходим на встречу к руководителям компаний, и мы видим, что там работают успешные люди. Когда мы у них спрашиваем, они с охотой делятся своими секретами. Они все рассказывают: как и что у них получилось, как это нужно делать, как они начинали. Мы уверены, что они успешны, потому что открыты миру и доверяют ему. Мы, как консультанты обладаем огромным количеством уникальных рецептов успеха из разных фирм. Есть статистика, и мы можем сравнивать и видеть, какие успешные шаги являются общими для российского бизнеса. И если вы знаете, что кто-то уже смог достичь этого результата и этой цели, то самое простейшее - это подойти и спросить: "А как? Научи меня?" И вас обязательно научат.

Очень хотим вам порекомендовать читать автобиографические книжки, биографии успешных людей, миллионеров, или известных артистов. Можно проследить алгоритм их успеха и построить стратегию для себя.

Нам очень понравилась книжка про Эдит Пиаф. У нее жизнь была удивительная. Она можно сказать из нищей семьи. Она пела на улицах, и мечтала быть великой певицей. У нее была такая цель: она была уверена, что ее найдут на улице, и она станет знаменитой. Так и случилось. Федор Шаляпин всегда был твердо убежден, что станет известным человеком, хотя сначала он тоже был бедным. У него есть знаменитая поговорка: «за бесплатно только птички поют». Есть такие люди, как Шаляпин, Эдит Пиаф, которые разрешают себе вести такую жизнь, как будто они уже богаты. В частности, Эдит Пиаф терпеть не могла ничего стирать, поэтому она носила одежду, пока та не запачкается, а потом выбрасывала и покупала себе новую. Она вообще не стирала никогда и ничего в своей жизни! Все время покупала себе что-то новое. Как только что-то испачкается, она покупает новое. Вот так и прожила всю жизнь. Знаменитости, рассказывая о себе, раскрывают свой особый секрет успеха, его внутренний механизм, свои какие-то определенные законы, которые помогли им, и мы с вами тоже можем их повторить. Можно вовсе не изобретать велосипед, и просто делать так же. Поэтому **прецедент** тоже используем как принцип, как сильный инструмент.

Следующий принцип управления верой- **третий** - называется **внутренний разрешитель**. Т.е. надо просто себе разрешить добиться цели, получить результат, о котором мечтаешь. Просто дать себе право.

Обычно люди просто не дают себе право быть успешными и счастливыми! Это очень свойственно русским людям. У нас культура такая и нас так воспитывали. Мы себе порой очень часто, совершенно не отдавая себе в этом отчета, не разрешаем быть успешными, счастливыми и богатыми. Мы не разрешаем себе добиться цели, считая себя недостойными этого, как будто эта жизнь не для нас. Мы часто видим вокруг себя огромное количество неудачников, людей надломленных и живущих по принципу «куда кривая вывезет», плывущих по течению. Тогда закономерен вопрос: «Никто не добился, а я чем хорош?» И мы хромаем рядом с хромыми. Этот

принцип гласит - у меня есть право даже, если я хромаю, ходить красиво. Я себе разрешаю! Я себе разрешаю быть хозяином своей судьбы. Порой, нам нужно себе просто сказать: «Все, именно сейчас тот миг, когда пора себе разрешить! Я себе разрешаю добиться этой цели. Я себе разрешаю, даже абсолютно ничего не меняя в своей жизни». Если вы себе на самом деле разрешите, то так оно и будет. Как один очень хороший наш друг говорит: "Жизнь очень проста. Достаточно сделать две вещи и все будет так, как ты захочешь. Для этого надо каждое утро просить, то, что ты хочешь, а каждый вечер благодарить за то, что получил". И больше ничего не надо. Он так и живет. Он работает парикмахером. Он как-то сказал себе: "Я хочу в Москву". Он приехал из Оренбурга и стал искать работу. Его приняли сразу в два очень известных салона Красоты. Он стал работать сразу в двух салонах. Он говорит: « Я хочу, чтобы у меня рос заработок и был 5000 \$ в месяц». При этом известно, что салоны стараются не отпускать своих парикмахеров. Им важно, чтобы они на одном месте работали. А он к тому же любит путешествовать и постоянно путешествует. Сейчас он в Санкт-Петербурге. До этого он был в Оренбурге. До этого еще куда-то он ездил. Мы спрашиваем его: "Денис, а как тебя отпускают?" А он отвечает: " Не знаю, как-то отпускают. Я прихожу, как ясное солнышко, и привожу целую кучу клиентов. Приходят потом клиенты, кого я только один раз постриг, и только меня потом и спрашивают. Я понял, что если я сижу на месте, то клиентов мало. А когда они знают, что меня не поймать, они записываются. Я знаю, у меня такое-то количество клиентов, мне нужно там бывать семь дней в месяц, я там и бываю. Люди ждут, когда заработают кучу денег, а я заработал чуть-чуть и поехал отдыхать. Не надо ждать кучи." И вот он разрешил себе так жить- с легкостью и независимо. Это его внутренняя потребность так строить свою жизнь. У нас может быть совсем по-другому. Важно только быть честным с самим собой и своими желаниями. Увидеть, что действительно мы хотим, и что нам мешает это иметь. Можете себе нарисовать абсолютно любой рисунок, как это лично у вас произойдет. И если вы себе разрешите, то так оно и будет. Посмотрите внимательно, не вы ли сами, из-за своих страхов, неуверенности откладываете на потом начало пути к своему счастью?

#### **Четвертый принцип управления верой- найти союзника.**

Говорят, что дорога вместе веселее и короче в два раза. Поэтому, если вы не совсем верите в свою цель, но вас окружают люди, которым вы можете доверять, и которые искренне вам желают счастья и успеха, то можете у них просить, чтоб они вас поддержали. Вот у Жанны такой человек - это ее бабушка.

-Да, верно! И каждый раз, когда я задумаю, что-то грандиозное, и страшно этого хочу, но чувствую, что до конца не верю, я знаю куда мне нужно идти. Для того, чтобы поверить в это на 100% , я иду к моей бабушке и говорю: "Бабушка, как ты думаешь у меня получится?" Она отвечает: "Конечно, внученька моя любимая!" Странная вещь, но после ее слов что-то меняется внутри меня. И, в общем, честно, я даже всегда знаю, что она так скажет! Она говорит это так искренне, и так она желает мне удачи и так верит в меня, что это передается мне! Я начинаю верить. Если у вас есть такой союзник, то вы можете ему рассказывать о ваших целях, и он будет подпитывать у вас вашу веру в себя.

Но как обычно люди говорят: "Не говори о своих мечтах, не называй свои желания вслух". И в этом тоже есть своя правда. Все дело в том, что вера людей работает в обе стороны. Если человек вам позавидовал («да, да конечно ничего не получится у тебя»- подумал про себя), то его энергия мешает нам. Союзник получается не союзником. Кстати это тоже факт, у русских людей очень часто возникает чувство зависти.

Что такое зависть и зачем она нужна? Нет плохого, и нет хорошего, и каждое явление в жизни целесообразно. Есть формула зависти. Она выглядит так:

**АМБИЦИИ - ВЕРА=ЗАВИСТЬ**

И теперь посмотрите на формулу успеха: **АМБИЦИИ+ВЕРА=УСПЕХ**

Амбиции это наше желание, это наши цели и мечты. Это то, что мы хотим для себя. И когда мы в себя верим, верим в свои силы, верим, что мы этого достойны, мы получаем это.

Зависть - это недоверие себе. Очень хочется, но человек ощущает невозможность этого для себя по каким-то причинам. Он сомневается, что он этого достоин, что это у него получится. Когда у человека есть амбиции, значит, у него тоже есть свои цели. Купить дом, например, на Канарских островах. Или стать миллионером. Амбиции - это очень хорошо! Известно, что чем амбициозней человек, тем быстрее он движется в своем мире, тем больше он зарабатывает и большего успеха достигает. Это касается и личностных изменений и духовного роста. Но успешный человек, безусловно, много и отдает. Так уж получается. Смотрите, в Москве очень много жилых домов, построенных людьми, которых уже давно нет в живых. Например, они жилае при царе и построили разные шедевры, храмы, дома. Люди их строили, они вкладывали в это свои деньги, время, а мы этим сейчас пользуемся, а их уже нет. Они для кого это делали? Мы скажем: "Для себя". А на самом деле получилось в итоге, что вовсе нет. Выходит все это теперь муниципальное. Если бы у них не было амбиций, они подумали, зачем это мне батрачить, и не стали бы. А амбициозный человек, он действительно социуму много отдает. Ведь он все время что-то созидает, он свои усилия вкладывает, чтобы построить дом, вырастить дерево, родить ребенка или еще что-то сделать. Поэтому, амбиции это хорошо!

Но, взгляните на формулу: «Амбиции минус вера равняется зависть». Человек, который не верит в себя имеет 0% веры, значит он абсолютно уверен, что никогда в своей жизни не получит то, что хочет. Представьте себе! Это звучит как приговор. Он сам себе подписал этот приговор. Он хочет жить в коттедже на Канарских островах, но никогда в жизни не будет жить в собственном коттедже на Канарских островах. И он это принял внутри себя. А потом он смотрит, что одноклассник, с которым он учился в одном классе, живет на Канарах в коттедже собственном. И тогда в его душе возникает смерч, тайфун, ураган. Вместо этого, чтобы принять факт, поставить цель и заняться управлением собственной веры, он ставит себе шлагбаум на пути. И лишь потому, что амбиции без веры смердят и испускают энергию, которая загораживает путь к успеху другому. Внутренне человек не хочет, чтобы кто-то имел то, чего у него нет.

Есть такой закон: МИР – ЭТО ЗЕРКАЛО. Проведите маленький эксперимент. Подойдите к зеркалу и посмотрите на себя. Что вы еще видите кроме себя? Конечно, тот кусочек пространства, которое находится в ракурсе охвата этого зеркала. А это мир! И вы в нем. Попробуйте сделать движения руками к себе, как будто вы что-то забираете, или подгребаете. Посмотрите на свое отражение. Мир, в том числе другие люди в нем, а вы и сами являетесь целой вселенной, начинает делать тоже самое. Они начинают тоже забирать и делать движения руками только к себе. Попробуйте отдавать и сделать отдающие жесты. Протяните руки в дающем жесте к зеркалу, и оно ответит вам тем же. Мир откроется вам, и на вас щедро потекут его дары. Что посеял в мир, то и получил для себя. Это касается всего! Помните мультфильм «Крошка енот»? Кто живет в пруду? Улыбнитесь миру, и он улыбнется вам в ответ. Это так просто! А для начала посмотрите на лица людей, которые вместе с вами едут в транспорте, стоят на остановках, находятся в общественных местах. Что вы можете сказать о том, что они выражают? Изможденность, нахмуренность, неудовлетворенность, страдание. Это все наше зеркало. Окружите себя позитивными, радостными и успешными людьми и они повлияют на вас и изменят вашу жизнь. Научитесь быть интересными для них, перестаньте ныть и жаловаться, делитесь тем радостным, что есть у вас. Только тогда они примут вас в свой круг, и раскрасят вашу жизнь в яркие краски. Вся ответственность за то, что вокруг вас, лежит только на вас. Все, что с вами случилось - это то, что вы запустили когда-то в мир, и он ответил вам тем же. Это ваш внутренний неосознанный запрос и ваши действия определили ваш результат.

Позвольте еще один анекдот.

*Бог говорит мужику: "Я Господь Бог, а ты праведный мученик. Загадай желание. Все, что ты захочешь, я исполню, но при том условии, что у твоего соседа будет все в два раза больше". Мужик был в шоке. Если он попросит корову у соседа будет две. Попросит дом у соседа будет два. Мужик долго думал и нашел решение. И говорит: "Господи, прошу тебя, выколи мне глаз!"*

Это было маленькое лирическое отступление, и мы продолжаем говорить о четвертом принципе управления верой.

Поэтому если Вы выбираете себе в союзники человека, у которого "амбиции минус вера", то не получится, о чем Вы мечтали. Его зависть станет для вас дополнительным препятствием. Ищите союзника, который умеет верить. Верить в самого себя и в вас. Эти люди должны быть уже как-то социально реализованы и успешны. Чтобы у них была какая-то внутренняя удовлетворенность, чтобы они чувствовали свою силу. С этого уровня люди понимают, что сила в единстве. Если бы все люди добились своего, то и нам бы желали только хорошего. У Соломона сказано: «От полноты сердца говорят уста мои...» Многие уже понимают, что, если другому хорошо, то и мне хорошо, потому что он меня поддержит в любой момент, или я могу у него чему-то научиться, или получить поддержку. Что-то я знаю, а он еще нет и наоборот, давай меняться. Кстати, подруги Жанны все очень успешные в жизни люди, и они всего добились сами. Но мы все идем совершенно разными путями. Когда они встречаются, начинают рассказывать, у кого что получилось, а потом спрашивают: "Слушай, я тоже так хочу, расскажи как? И начинают открывать свои секреты друг-другу. От этого все становятся еще богаче.

Андрей рассказывает:

- Я очень хочу искренне поделиться с вами своей историей. Она связана как раз с завистью и опять с машиной.

Хоть этой истории уже много лет и у нее выросла борода, она до сих пор у меня в памяти и я при случае рассказываю ее друзьям.

Зависть очень тонкая вещь и бывает даже не заметна для самого себя. Относительно себя я думал, что это качество мне не свойственно вообще. Но в один прекрасный момент....

Это было лет 12 назад. Ко мне в Москву приехал Алексей - мой двоюродный брат из Нижнего Новгорода. Рассказав мне о своих проблемах, он попросил меня помочь ему устроиться в Москве и начать новую жизнь. Я с радостью предложил ему остаться жить у меня и вместе посмотреть, что можно будет сделать для него.

Когда по молодости с достатком все в порядке, молодежь живет жизнь одним днем. Так жил и я, не задумываясь о том, что нужно как-то строить свое будущее. Но я не думал на эту тему, и зря. Прошло около полугода, и мой брат решил вернуться обратно в Нижний Новгород и начать свое дело с нуля. Тот заряд энергии успеха, который он получил, опыт, и конечно сопричастность к «красивой» жизни, помогли ему очень быстро по-приезду домой достичь серьезных успехов в делах. Его новый старт был грандиозен. Позже, я поступил учиться в Академию в Нижнем Новгороде, и часто стал ездить туда на сессию. Только вот у меня к тому времени все уже было совсем по-другому. Я продал свою машину, новой у меня не было, да и по правде сказать, уже было и не на что ее покупать. В делах тоже можно было пожелать лучшего.

После занятий мы договорились встретиться, посидеть в ресторанчике за ужином и поболтать. Я вышел на улицу и напротив входа в Академию увидел шикарную серебристую машину Ауди А6. В ней сидел мой брат. Я сел к нему в машину, и мы мягко поехали. Я ощутил всю мощь мотора, будучи немного словно вдавленным в кресло. Тогда я впервые почувствовал настоящую зависть. Это была она, сомнений не было. Оказывается, до этого я совсем не знал, какова эта энергия зависти. Я знал, что зависть вещь совершенно отвратительная и считал себя независтливым человеком. Но судьба распорядилась иначе, и я получил этот опыт, и как следствие, прививку от нее. Меня штормило внутри по полной программе. Как это так? Ведь это я, весь такой невозможно умный и красивый! Почему я еду в шикарной машине моего брата, и у меня такой нет? Как случилось так, что он обошел меня на повороте? Ведь еще недавно я был в полном порядке, а он нет. У меня начался яркий внутренний процесс. Смятение чувств, непонимание, злость, ощущение несправедливости и еще куча всего.

Я уже тогда знал из книг, что механизм работы этого чувства закрывал от меня мое же собственное процветание и возможности. Это преграда. И осознание того, что я в ловушке, накрыло меня. Я получил двойной удар: по самолюбию и по своим перспективам. Нужно было

что-то решать. Естественно, честно признаться брату в том, что я завидую ему, мне тогда не хватило духа. Я сделал хорошую мину и сразу по приезду домой решил идти на исповедь, чтобы снять с себя это грех. Я молился, исповедовался и причащался. И где-то в глубине меня точил этот червячок, но уже очень незаметно. Веры в то, что я могу свернуть горы и достичь чего я хочу, было мало во мне. Она росла со временем и очень по-немногу.

У меня потом долго не было своей машины. Прошло с тех пор лет 5. И как только дела начали налаживаться, я решил купить новые Жигули 15-ой модели. Через год я стал подумывать о покупке иномарки. После нашей с Жанной поездки в Тайланд, где мы познакомились и подружились с замечательной парой Равилем и Гелей, мы приехали к ним в гости. И опять, как я уже описывал раньше в случае с Фольксвагеном, Равиль стал для меня классным проводником в автомобильном мире. Он спросил меня, когда я буду покупать себе иномарку. Я ответил, что уже очень плотно подумываю на этот счет. Тогда он предложил мне немного прокатиться на одном из его Мерседесов. Я сел в машину Равиля, и минут через пять мы оказались на автостоянке. Она была полупустая, и мне сразу бросилась в глаза серебристая А6, точно такая, как была тогда у моего брата. Равиль спросил меня:

-Нравится?

-Очень!- сказал я.

-Забирай ее. Можешь оставить свою машину мне, я сам продам ее, а когда деньги будут, разницу отдашь. Идет?

-Идет...-сказал я, не поверив своим ушам, и не понимая, как это все так происходит. Волшебство, которое упало мне прямо на голову. Счастье и полный восторг охватили всего меня! Я вдруг стал владельцем такой же Ауди А6 как той, которой когда-то позавидовал.

Как будто через Равиля реализовался давно задуманный и очень гармоничный план. Это я чувствовал однозначно. Благодарность ему и всему миру переполняла меня. Я увидел, что преград больше нет. Все отработано и вот оно – вознаграждение.

Я ехал по трассе на своей А6, и удивлялся, почему машины уступают мне дорогу. Что изменилось? Но это был уже другой опыт, потому, что с этого момента стало много чего меняться в моей жизни. Мудрецы говорят: «Изменения в одном, влекут изменения во всем»

Расправляйте крылья для красивого полета другим людям! Радуйтесь за успехи других как за свои! Разрешайте вокруг себя селиться радости, успеху, благополучию и триумфу. И когда-нибудь на этих крыльях из мира прилетит к вам ваше счастье.

### **Сжечь мосты - пятый принцип управления верой**

Люди разные по своему темпераменту и проявлениям. Те принципы, которые мы описываем в этой книге, подходят не всем. Но для поднятия собственной веры в свои возможности и не надо реализовывать все принципы. Достаточно нескольких. Любых. На ваш вкус. Просто выберите для себя то, что внутренне вам близко, созвучно. Если вы активны и готовы идти на риск, то пятый принцип для вас. Для тех кто может рискнуть ради своей цели.

Психология, квантовая физика и другие науки говорят, что потенциал человека безграничен. Так устроено наше бессознательное, что в нас с вами скрыты колоссальные возможности. Этот принцип помогает открыть в себе эти возможности и воспользоваться ими благодаря технологии сжигания мостов.

Может быть, мы сейчас приведем уже известный для вас пример. Одна бабка, когда горел ее дом, вытащила сундук со своими вещами, в котором были все ее ценности, которые она накопила за свою жизнь. Потом четверо мужиков не могли сдвинуть этот сундук с места. Как старая бабка вытащила этот тяжеленный сундук без всякой помощи? Психология объясняет этот феномен тем, что в человеке скрыта очень мощная энергия. Он способен с определенного уровня практически горы свернуть. Вы знаете пример, когда человек убежал от стаи собак, то перемахнул забор такой высоты, что Сергей Бубка, олимпийский чемпион по прыжкам в высоту с шестом, вряд ли смог это осилить. Да, действительно, человек способен на великие чудеса, но только этот



мощный потенциал включается только в те минуты, когда он жизненно нужен. Кстати, именно на этом принципе построена система в спорте выхода на второе дыхание у бегунов.

А так при обычных обстоятельствах мы с вами живем жизнь как бы в пол огонька. Мы идем безопасными тропами, поэтому наш потенциал дремлет. Он спит, как Илья Муромец на печи. Но как только возникает опасность, или сильная необходимость, он просыпается и демонстрирует всю свою мощь.

Сжечь мосты - это значит отказаться от страховки.

Есть в цирке такие артисты, которые выступают без страховки. А есть артисты, которые выступают только со страховкой. И на тех, что работают без страховки приходит больше народу, и на них зрители смотрят заворуженно. Потому что эта опасность, этот риск высвобождает в артисте потенциал энергии. Без страховки артист прыгает уже по-другому, тотально, и этим можно действительно любоваться. Артист прыгает очень технично и очень красиво, словно он по-настоящему и живет только в этом полете.

Мы живем нашу жизнь, так как нас учили в школе, и мы всегда имеем пять шесть вариантов про запас. Если я не куплю дом, то знаю, что буду делать. Ну и что, ведь я все равно знаю, где я буду жить, не останусь же на улице. Не заработаю 3000 евро, ну и что! Я буду знать, что тогда мне делать. Ведь все равно у меня есть варианты заработка. Не будет у меня миллиона, тоже знаю, что буду делать. У нас у всех есть готовый маршрут, и он застрахован! И поэтому наш потенциал спит.

Это как молодые красивые девушки юных лет, вокруг которых всегда много поклонников. Вокруг таких красоток всегда вьются молодые люди. А что делают красотишки с молодыми людьми? Правильно, ранжируют. «Этот красив и умен, хорошо сложен, и на него обращают внимание много девушек. Какие шансы есть у меня?» , - спрашивают они себя и внутренне определяют процент вероятности выйти за него замуж. «Этот совсем другой, хоть и немного похуже, чем тот, и тут, я смотрю, у меня шансов конечно больше, но все равно нужно постараться. Ну а этот, умник, с красным дипломом, у меня всегда будет в поклонниках ходить. Он такой, что от меня никуда не денется, пусть будет на «черный день». И за кого, позвольте вас спросить, они в итоге выходят замуж? Конечно же, большей частью за тех, кто у них был на «черный день». Спрашивается, почему? Флиртовали, все нормально, со всеми вместе, почему же замуж вышли за тех, кто на «черный день»? Потому что, тот, который на «черный день» 100% никуда не денется. Здесь вера на уровне уверенности и внутреннего знания. А в других вариантах они сомневаются: «А вдруг я более лучшего найду? А вдруг я недостаточно для него хороша? Вдруг у него найдутся девушки еще красивее? А он такой хороший, и может быть я ему не пара?» И БАЦ! Получили в итоге то, во что верили. А веры на все 100 было в того, который никуда не денется. И не делся!

-У меня есть знакомый бизнес-тренер, Сергей, который, как и я, тоже психолог. Но основная работа у него связана не с тренингами, а с психотерапией. А я заканчивала кафедру нейро- и патопсихологии, но не пошла работать в психиатрическую клинику, а пошла в бизнес. Однажды мы встретились, и я получила возможность узнать, что могло быть моей работой, если бы я не ушла в бизнес. Всегда же интересно узнать, что могло получиться, если бы ты пошел другой дорогой.

-Ну, расскажи как там у вас? - спрашиваю. - Какая она, моя непрожитая жизнь? Как тебе работает в психиатрической клинике?

- Знаешь, очень интересно! – говорит Сергей. -Я работаю в психиатрической клинике и очень много для себя интересного вижу. Вот случай, который для меня был очень ярким опытом и одновременно открытием. Когда человек псих, но у него еще крыша окончательно не поехала, он такой тихий, спокойный, и ни чем не отличается от нормальных людей. Но как только у него крыша съедет полностью, то он не знает, что он может, а что не может. У него нет суперэго: «Я это не могу. Я на это не способен». Благодаря тому, что он верит в себя тотально и полностью неосознанно, не раздумывая, в нем открывается сверхъестественный потенциал. Человек способен

практически на все, и нет ему преград. Все что угодно сможет тогда сделать человек, и силища у него открывается невероятная.

Поэтому в клинику, где я работаю, берут на работу санитаров двухметрово-ростых и очень сильных. Им двоим с одним пациентом порой нелегко справиться, и именно поэтому психам одевают смирительные рубашки. В практике есть случаи, что больного во время кризиса привязывают к кровати, и успокаивают. Но он не понимает, что надо успокаиваться, он дергается и, причем так, что раскачивает кровать и достигает такой амплитуды, что он переворачивает кровать и встает на ноги. Потом так и бежит вместе с кроватью, привязанный к ней. Поэтому с больным всегда сидит медсестра, которая внушает ему что нужно, дает ему команды, программирует его. Один раз был случай- медсестра ушла, и больной один сбежал из палаты. Был еще один случай! Мужик сидит-сидит спокойно, потом, у него случился резкий приступ. Он как побежит из палаты, а за ним санитары. Конечно, бегают он гораздо быстрее их! Он пытается вылезти через окно, но там решетка! Представляешь! Он разбивает лбом стекло, рвет руками железную решетку и летит вместе с этой решеткой вниз со второго этажа. Летит, прямо как Бэтмен! На этой решетке приземляется и потом дальше бежит, как ни в чем не бывало.

-Скажи, пожалуйста, вот ты психиатр, ты врач, ты знаешь, как устроен мозг человека. У них, что есть такие особые способности, потому что они психи? – спрашивает Жанна.

- Нет. У них просто нет ЭГО. У них *нет того, кто знает, что они знают, а что нет*. Нет просто никаких представлений о себе, и благодаря этому снимаются все ограничения в возможностях. Вот секрет сверх способностей.

Посмотрите, как мамы воспитывают детей. Что они говорят своим детям: «Не ходи туда, а то машина задавит. Дай ручку, а то упадешь». И мы же сами говорим детям, которые еще не знают, на что они способны, задаем ограничительную программу. «Ты способен только вот на это». А объективно мы так устроены, что мы способны на все. Понимаете? И принцип «Сжечь мосты», это когда мы осознанно идем в неизвестность без страховочных вариантов. Только к цели, только к задуманному.. Мы осознанно лишаем себя страховки и ограничений. У нас нет вариантов выхода или отхода. Мы отказываемся от запасных аэродромов. Мы сами создаем себе необходимость двигаться только вперед. В этот момент у нас открывается огромный потенциал, вера в себя и энергия для достижения цели.

-Это очень сложно, наверное, если всю жизнь прожить вот так! - сказали из зала.

-Вы можете найти случай и сделать для себя такой эксперимент.

Очень советуем вам прочитать книгу "Шестое доказательство", ее написал Владимир Паникин. У него очень известная компания «ПанИнтер» Эта книга как раз в магазинах «ПаиИнтер» продается. Это практически автобиография успешного человека. В этой книжке вы увидите, что этот человек всегда жил без страховки. Он описывает разные интересные случаи из своей жизни. Был описан случай как у него сгорела фабрика, но каждый раз что-то волшебное происходило, и то что надо не горело. В этой книге он рассказывает, что ему постоянно помогал какой-то неведомый случай. Он помогал ему так много, что он поверил. Он поверил в Бога. Реально это не Бог. Это наша жизненная энергия помогает нам, когда нет вариантов к отступлению. Это наша человеческая способность высвободить огромный потенциал в момент серьезной опасности, в момент перегрузки. Спортсмены-бегуны на тренировках бегут, пока не задохнутся, пока силы не потеряют. Но и после этого они продолжают бежать – и у них открывается второе дыхание. Они это применяют как технологию. Это именно принцип «сжечь мосты» работает.

Паникин в своей книге описал как раз то, что я вижу в своей жизни. Это я вижу в жизни и других успешных людей. Так работает наша психическая энергия, это ее свойства. Когда мы сжигаем мосты и отказываемся от страховки, с нами начинают происходить настоящие чудеса. Когда мы, понимая риск, смело, делаем шаг вперед, то получается, что наше бессознательное командует: «Свистать всех наверх!». И тогда наш внутренний Илья Муромец просыпается. Это способ разбудить наши сверх-силы. Мы созданы, мне так кажется, больше для другой жизни, не

такой, которой живем. Это как, слушать радио на 10% громкости, а есть еще 90%, и мы можем их включить. Вот та стартовая точка, это включение. И если вы правильно ставите цель, то реальность вокруг вас начинает меняться, и вам весь мир начинает помогать. Вы случайно встречаете человека, а он вас проводил именно туда, где вам нужно быть. Вы услышали нужные слова. Или открываете книгу на каком-то месте и читаете то, чего вам так не хватало. Или, может быть, вы долго искали ответ на вопрос и, случайно включив телевизор, слышите на него ответ. Именно эти случайности складываются в картинку. И тогда цель становится просто задачей. Это у всех так. Это свойство нашего человеческого сознания. Когда мы правильно формулируем цель и управляем своей верой, то нам мир помогает. Тогда люди со стороны могут сказать: "Вы удачливый человек. У вас фортуна".

Так вот жечь мосты! На самом деле, это безопасно. Внешне кажется, что есть риск, а на практике, поверьте, это абсолютно безопасно. Ведь страх - это иллюзия, за которую следует шагнуть и убедиться в этом. Это будет еще одна маленькая победа. Мадонна, великая американская поп-звезда говорит, что когда она чувствует страх, первый шаг, который она делает, он всегда навстречу этому страху. И следующее открытие всегда заключается в том, что там ничего нет. Попробуйте пользоваться такой мантрой: «Чего боюсь, туда мне и надо!» И ваша жизнь кардинально изменится к лучшему.

Принципы все очень разные и вы можете для себя подобрать свой. Для тех, кто слишком тревожен и часто боится, у кого от принципа «сжечь мосты» леденеет кровь, для тех есть другой, **шестой принцип управления верой. Принцип «Скарлетт».** Не ломайте себя принципом «Сжечь мосты», оставьте его другим. Вы их сможете даже перегнуть. Ведь есть же поговорка «Тише едешь, дальше будешь». Это как раз о принципе «Скарлетт».

Этот принцип очень легкий и приятный. Он не требует такой мощной мобилизации всех сил организма. Он для тех, кто любит, чтобы все случалось плавно и без особого напряжения.

Помните замечательную Скарлетт О'Хару в "Унесенные ветром" Маргарет Митчелл? У нее была одна крылатая фраза. Когда она не знала, как ей выбраться из сложной ситуации, она говорила: «Что же мне делать? Ладно, я подумаю об этом завтра.»

По аналогии эта фраза, как принцип, может быть использована как один из инструментов для управления верой.

Принцип «Скарлетт» гласит следующее: в первую очередь нужно сформулировать свою цель по всем правилам постановки цели, даже если она и пугает вас в глубине души. «Боже мой, - думаете вы, - вершина моей цели так высока и она так грандиозна, что скрылась за облаками. Мне ее даже людям рассказать страшно. Подумают, что ненормальный». Может быть такое? Тогда смело используйте принцип «Скарлетт».

В таком случае, что мы делаем с этой запредельной целью? Четко сформулированная цель, откладывается нами, и мы даже не думаем о том, как она будет достигаться. Нам это не важно! Мы будем ехать к своей цели как -будто ночью, с включенными фарами своего автомобиля и свет фар будет освещать нам ближайшие 300 метров нашей дороги к ней. Нам достаточно видеть этот ближайший участок пути к нашей цели, чтобы сделать все, что от нас зависит именно на этом светлом и видимом участке дороги прямо сейчас.

«А что я могу сделать уже сегодня, уже сейчас?» - именно этот вопрос и является вторым шагом после формулировки цели. (Сформулировать цель – это первый шаг). Если вы зададитесь этим вопросом, ответ приходит сам собой. Нет никаких усилий. Все очень просто! Вы легко увидите, что кое-что вы можете сделать уже сейчас. Так вот делайте, сегодня, сейчас, не откладывайте на завтра. Здесь важны последовательность и исполнение того, что в ваших силах, в первую очередь и без промедления. Именно это третий шаг – сделать то, что в ваших силах.

Например. Вы поставили себе цель купить дом на Канарских островах. Цель вам кажется несбыточной. А что вы можете сделать сегодня? Нужно совершать действие любое, пусть самое малое, но навстречу цели.. Можно узнать цены в Интернете на дома на Канарах. Так сделайте это, приценитесь!

Можно узнать условия приобретения недвижимости. Можно обратиться кстати, к другим принципам управления верой, например «Прицендента», «Найти союзника», «Опыт личных побед», «Внутренний разрешитель». Можно положить сто рублей в коробку, написать «На новый дом» и поставить дату. Это же будет действие навстречу мечте купить дом, если вы возьмете коробку, напишете число, день и положите деньги? Сделайте это! Придет завтра, и вы себя опять спросите: "А что на этот раз я могу сделать? Наверняка что-нибудь такое найдется". Так вот обязательно делайте! Не нужно все время смотреть на голый лес, который вас все время страшит. Смотрите и мыслите сегодняшней тропинкой. И как говорят, даже самый длинный путь начинается с первого шага. Мы просто каждый день делаем этот первый шаг.

Многие люди пренебрегают этими малыми шажками и обесценивают их.

Когда мы понимаем, что этот шаг лучше не делать, потому что он очень мал по сравнению с большим, мы внутренне отказываемся от своей цели. Но важно методично и скрупулезно каждый день задавать себе этот вопрос: «Что я могу сделать для своей цели сегодня?» и просто делать это. Тогда включаются очень тонкие и действенные механизмы внутри нашего подсознания. Мы направляем туда энергию своей мысли и напитываем конечную цель этой энергией. Дальше, уверяем вас, пространство начинает разворачиваться и, ваши возможности сделать что-то навстречу своей мечте начинают быть более значительными. Ваши шаги становятся все больше, а цель становится все ближе. Так работает закон. Вы как бы намагничиваете своей энергией вашу цель, и она притягивается.

Относительно скорости движения к цели. Наверняка этот вопрос вас занимает. Может вы к ней придете, когда она будет уже не актуальна, или движение будет таким долгим, что состариться можно?

Можем сказать вам хорошую новость, которая проверена на практике. Мы ошибочно думаем, что наша жизнь линейна. Такова концепция нашего ума. И вот, есть наша цель, есть наш путь на тысячу километров. У нас есть только наши ноги, и если сейчас мы пошли пешком, мы думаем, что эту тысячу километров мы будем идти пешком. Исходя из этого, наш ум рассчитает нам скорость и время, когда же мы достигнем нашей цели.

Вот у меня дочь изучает биологию и географию. Зная скорость белого медведя, она рассчитала, за какое время медведь должен попасть в Австралию. И оказалось, что медведь столько не живет. Т.е. мы тоже можем сказать, что столько не живут. Это не важно. Вы делайте то, на что способны сегодня. На следующий день, делайте то, на что способны сегодня. И когда вы готовы, вы все время делаете то, на что способны сегодня.

Дальше начинает возникать эта жизнь, которая на самом деле вовсе не линейная. Вы совершаете действия и только поначалу идете пешком. Дальше пространство разворачивает для вас возможность ускорения и посылает кого-то в помощь. Встречаются люди, происходят события, и мир словно начинает играть с вами в поддавки и подтасовывает вам нужные карты, открывает совершенно новые незапланированные возможности. Кото-то говорит: "Слушай, а мне попутчик нужен. У меня два билета на самолет". Так просто обязательно дальше вы выскакиваете на другой уровень. Это как в сказке "Морозко", когда девушку Вареньку выкинули на мороз, чтобы она там замерзла. В итоге она вернулась домой с богатыми подарками. Но у нее, следует заметить, было два важных момента. Это две очень важные добродетели: принятие ситуации и добросовестное педантичное выполнение дел по уборке домика Морозко. Варенька честно села под елку замерзать, но ее нашел Морозко. Он ее холодил, морозил, потом пригласил в гости. Она у него все вымыла, вычистила, и он наградил ее подарками. Это был принцип «Скарлетт». А что сделала ее сводная сестра? Она Морозке говорит: "Хватит дурью заниматься. Давай мне подарки быстрее!" И все хорошо знают, что в итоге получилось.

Когда мы учились в Индии, на занятиях нам рассказывали, что человеку для реализации его желаний **нужно всего 3 вещи**.

Первое-это **Намерение**. Что такое намерение? Это как раз и есть наша цель. Четко поставленная и очень хорошо проработанная по всем законам цель, и в том числе, с точки зрения

необходимости. Выясняем для себя - это просто желание или потребность. Должен быть четкий ответ на вопрос «зачем?» Этот вопрос называется вопросом «о мотивах и целях». Прежде чем что-либо начинать делать, важно всегда иметь ответ на него.

В намерение включено еще такое понятие как страсть. Нужно страстно хотеть этого. Страсть это энергия вашего желания. Вы должны очень желать этого, но при этом быть в принятии любого результата. С вами такое бывало, что как только вы отпускаете ситуацию, и уже нет зацепки за нее и результат, как сразу начинает все получаться как надо? Это значит, что в этот момент вы предоставили возможность потрудиться миру на ваше благо. Если вы будете все время держать в своей голове эту мысль, или вашу цель как навязчивую идею, можно сказать о том, что вы не отпустили ее на воплощение. Она с вами. У вас нет доверия миру, что он приготовит и реализует ее для вас. Как будто вы сами ее должны достичь без посторонней помощи. Такие качели получаются, как фокус. Но мир весь построен на этих фокусах. И очень часто вам говорят, и вы советуете другим: «Отпусти ситуацию!» Это как раз об этом. С одной стороны «очень надо», с другой высокое принятие любого исхода и готовность отказаться от результата.

В этот первый пункт также включен тот принцип управления верой, который будет описан дальше.

Второе, что важно - это **Действие**.

Если ничего не делать, то ничего не происходит. Под лежащий камень вода не течет. Или все знают, что без труда, не выловишь рыбку из пруда. В этом пункте можно в полной мере использовать принцип «Скарлетт». Ваши действия навстречу вашей мечте будут служить доказательством для мира, что вам это действительно надо. Вы, словно старательно карабкаетесь в гору, где стоит флажок вашей цели. Он, как красивый образ, манит вас, как магнит. И сила вашего желания является главным мотиватором для вашего движения. Эти действия наполняют энергией «мыслеформу» вашей цели.

В этом пункте может случиться с нами один подвох, о котором важно знать. Может случиться так, что вы будете совершать действия, а результата или ускорения не будет. Вы тратите свое время, энергию, а цель приближаться не спешит. «Что происходит? В чем дело? Где?» - спрашиваете вы с раздражением. Уже возникают нотки разочарования и желание отказаться от цели. Отказаться от цели, это как сдаться. Вы престааете выполнять действия и опускаете руки. «Не вышел каменный цветок».

Что это может быть? Почему может так случиться? Отметим, что так случается не всегда.

Можем накидать разных предположений и гипотез.

Может быть потому, что:

- Цель не экологична, и противоречит другим вашим целям
- Цель идет в разрез с целями других людей, окружающих Вас
- Ваш уровень сознания не готов для этого уровня цели и цель может помешать вашему росту
- Мир уготовил сюрприз
- Мир проверяет вас и ваше намерение идти до конца
- Необходимая цепочка событий для достижения цели требует большего времени для подготовки
- Вы зацеплены за результат, нет принятия
- Сейчас идет влияние инерции других целей, и им нужно дать возможность реализации ( Представьте себе лягушку, которая готовится к прыжку. У нее есть выбор, и она ставит цель. Во время прыжка она не может поменять направление движения. Нужно дождаться приземления. Может вы, в данный момент находитесь в потоке событий, которым необходимо завершение).

Третье, что необходимо - это **МИЛОСТЬ**.

Милость, которая помогает, поддерживает, Все свершает. Откроем секрет!

Если вы в достаточной степени проработали первые два пункта, то третий появляется автоматически! Все с нами случается по милости! Она идет к нам каждую секунду. Важно уметь настроить свой приемник на эту частоту. Важно уметь в ней пребывать.

.....

Книгу полностью Вы можете скачать на нашем сайте за 150 рублей по ссылке:

[www.akademiki.biz/biblioteka-jivoi-informacii/knigi](http://www.akademiki.biz/biblioteka-jivoi-informacii/knigi)