

15. ИГРА ДЕНЕГ И КАК В НЕЕ СЫГРАТЬ?

У человека много проблем, а Духовное совершенствование является ничем более, как средством их разрешения. В современном обществе большинство людей заявляют, что их проблемы касаются власти (положения в обществе), эмоциональных отношений и денег (имущества). На моих семинарах я задаю вопрос участникам, на каких проблемах они хотели бы сконцентрироваться. Самым распространенным ответом являются проблемы, связанные с деньгами. Но такие проблемы многослойны, комплексны. И если решать их, то необходим всесторонний подход. Каждый «кирпичик» проблем, связанных с деньгами и материальным достатком, надо соответствующим образом обработать.

У людей зачастую складывается неверное представление о деньгах. Люди без всяких на то оснований считают, что когда у них есть деньги, им приятно как на уровне сознания и ощущений. Но истина нам говорит обратное. Сознание (и подсознание) человека устанавливает потоки денежных средств, пути их получения, обладания и управления ими. Внутренний мир человека определяет его внешний мир, но никак не наоборот. Внутренний мир задает причину, а второму достается роль следствия. Деньги в этом плане не исключение.

Люди отличаются в том, как они наживают деньги и как они их расходуют. Есть люди, которые не способны делать больших денег, а есть и те, которые делают это небезуспешно и при этом умеют бесконтрольно их тратить. Есть люди, которые умеют зарабатывать деньги в один период своей жизни и не умеют – в другой. Причин много, но есть так называемые общие причины. Например, человек зарабатывает достаточно денег. Затем он тратит их в одночасье, и это повторяется вновь и вновь. Мы сможем понять, почему так происходит, если узнаем, что этот человек испытывает сильное чувство вины. Растранивание денег и страдание из-за такого поведения являются бессознательным механизмом, облегчающим болезненное ощущение вины.

Есть и другие причины. Дам вам пример из своей практики. Несколько лет тому назад я работал с одной женщиной и использовал метод мemento, чтобы она вспомнила и интегрировала все свои прошлые жизни (это было до того, как мной были разработаны ПЭАТ и ГПЗ). Мы создали часто встречаемую ситуацию: в предыдущей жизни она была в финансовом отношении обеспеченной женщиной. Однажды ее ограбили и убили. В момент смерти она приняла решение, которое для той ситуации было вполне логичным: *«Если у меня будут деньги, меня убьют. Мне надо от них избавиться, и тогда я заживу!»* Этот страх, очевидно, жил с ней и в этой жизни. Как только женщина наживала немного денег, (сознательно она любила делать деньги и стремилась делать это всегда), она ощущала небезопасность, опасалась этой ситуации и быстро тратила их. Сейчас у нас на вооружении есть ГПЗ. Основной процесс обработки этого неприятного состояния будет интеграцией чувств опасности и безопасности при наличии денег.

Фундаментальные проблемы и отрицательные состояния личности, которые могут создать проблемы, связанные с деньгами, должны быть обработаны с помощью Глубокого ПЭАТ, а конкретные проблемы - с помощью ГПЗ.

Идентности и приобретение денег

Деньги сами по себе не являются ни хорошими, ни плохими. Деньги – это тип сконцентрированной энергии, которой мы пользуемся в качестве средства обмена товаров и услуг. Каждый подтвердит, что деньги - прекрасный слуга, но жестокий

господин. Доброй вестью является то, что человек, создавая хорошие идентности и пользуясь их способностями, может заработать достаточную сумму денег. Попросту, это означает, что он может притянуть к себе сконцентрированную энергию для реализации важных целей его Истинного Бытия, а не его Эго.

Ваше отношение к деньгам означает ваше отношение к энергии, к другим существам, к себе и ваше отношение к отдаванию и получению, которое является одним из основных космических законов. Если вы хотите иметь спонтанные, эффективные отношения с деньгами, вы должны сначала освободить себя от внутренних конфликтов и плохих идентностей (см. ниже в этой главе). **Наши невольные, отрицательные убеждения подобны минным полям** конфликтующих идей, убеждений, стремлений и полярных противоположностей во всех сферах и особенно в трех из них: во власти, любви (эмоциональное отношение) и деньгах.

Очень часто на уровне сознания человек может захотеть побольше денег, но его подсознательные, скрытые отрицательные убеждения могут стать непреодолимыми препятствиями на пути беспрепятственного получения денег. Решение денежных проблем начинается с раскрытия любых ощущений вины и отрицательных убеждений о том, что деньги – это нечто плохое, отрицательное, аморальное и т.д.

Хорошей стартовой точкой является прояснение вопроса, почему вам нужны деньги? Люди обычно говорят, что деньги дают ощущение безопасности, уверенности. Что это значит? Это значит, что фактически люди желают приобрести чувство безопасности, а не деньги. Часто люди хотят денег, чтобы их любили, чтобы они смогли ощутить на себе чувство любви. А это значит, что эти **люди хотят любви, а не денег**.

Так как деньги являются **одним из фундаментальных компонентов современной жизни, то они требуют холистического подхода и разрешения**.

А это значит, что мы должны вовлечь все компоненты денег, а не только компонент их наживания. **Важными компонентами денег являются полярности**, и все важные полярности должны быть интегрированы так, чтобы можно было выразить их соответствующим образом в любой данной ситуации.

Элементы, которые дилетанты часто упускают из поля внимания, есть **идентности**, через которые мы взаимодействуем с нашим окружением и тем самым достигаем наших целей. В «Игре денег» идентности играют важную роль. Я писал о них в книге «Интегральный Экскалбур» (скоро выйдет на английском языке), но здесь я укажу на самые важные элементы.

Человек должен автоматически принимать определенные идентности, если хочет легко и естественно разрешить проблемы с материальным состоянием и особенно с деньгами. Например, он должен без стеснения просить помощь от других и предлагать им свою помощь, быть открытым при использовании благоприятных условий, ощущать и считать, что он или она заслуживают прекрасной, приятной жизни, смотреть на наживание денег как на игру, в которой он или она с удовольствием принимают участие и т.д.

К сожалению, многие пытаются разрешать свои финансовые проблемы, не имея при этом адекватных идентностей. Одно должно быть ясно: **сначала надо изменить свои идентности, чтобы изменить ситуацию во внешнем мире, а лишь потом испытать изменившуюся ситуацию с помощью денег**.

Это одно из непреложных правил: В формуле «быть – делать – обладать» существует аксиома идентностей:

Положительные идентности вырабатывают **положительные действия** и дают **положительные результаты**

Средние идентности вырабатывают **средние действия** и дают **средние результаты**

Отрицательные идентности вырабатывают **отрицательные действия** и дают **отрицательные результаты**

Проблема большинства участников семинаров, сфокусированных на обучении успеху в жизни и наживанию денег, заключается в том, что попытки добиться успеха или положительных результатов исходят из отрицательных идентностей. Они пытаются переплыть широкую реку в зимней одежде. Для того чтобы переплыть реку под названием Деньги, им необходимо создавать адекватные идентности. К счастью, это становится возможным с помощью методов Глубокого ПЭАТ и ГПЗ.

Ранее я говорил о наличии постоянных идентностей, автоматически выражающихся в соответствующих ситуациях. Такие идентности созданы из групп особенностей и характеристик личности. Нужно создавать такие идентности с помощью метода ГПЗ. Может быть, вы хотите создать идентность успешного человека, которого вы автоматически будете иметь ввиду, когда ситуация потребует этого. Я дам вам пример такой идентности, но она изменчива, вы можете добавить любую характеристику, которую пожелаете. По левую сторону – характеристики, которых в вас нет, по правую – отрицательные особенности, которые могут уничтожить желаемые идентности.

Идентность Успешного Человека – Применение ГПЗ

1. У меня ясные цели по жизни - Я не знаю, чего я хочу
2. Я пользуюсь любой предоставленной мне возможностью – Я очень часто упускаю предоставленные мне возможности
3. Каждая полезную идею я превращаю в действие - Я не решаюсь на действия
4. Я беру инициативу в свои руки - Я не могу начать дело
5. Я настаиваю на своих правах – Я не могу бороться за свои права
6. Я настаиваю на реализации своих целей – Я очень часто воздерживаюсь от претворения своих целей
7. Я легко делаю деньги – Мне трудно делать деньги
8. Я заслуживаю лучшего – Я должен довольствоваться минимумом

Применяя ГПЗ, вы можете интегрировать все эти идентности и тем самым создать внутри себя **идентность успешного человека**. Вы должны делать это следующим образом. Берете первую пару полярностей и говорите: *«У меня ясные цели по жизни»* и *«Я не знаю, чего я хочу»*. Вы должны найти **любую ситуацию в жизни**, когда у вас была ясная цель. Далее вы должны выбрать одно короткое мгновение из этой ситуации, так называемый пиковый момент, который длится 1-2 секунды. Затем примените метод ГПЗ к этим двум полярностям, пока они не будут интегрированы. Спустя некоторое время вы должны будете интегрировать другую пару полярностей – *«Я пользуюсь любой предоставленной мне возможностью и Я очень часто упускаю предоставленные мне возможности»*. Продолжайте работу в естественном темпе, без спешки, занося в дневник свои мысли о процессинге, пока не будут интегрированы все восемь пар полярностей. Вы можете добавить к ним другие пары полярностей, из которых, по вашему мнению, состоит эта идентность.

В силу важности этого принципа, повторю его еще раз: **Необходимо создавать в себе положительные идентности**, состоящие из скопления желанных способностей и характеристик. Они автоматически обусловят появление **положительной деятельности**, и вы без особых усилий получите **положительные результаты**. Поистине, некоторые люди достигают хороших результатов и без хороших идентностей. Они получают их на короткое время и за счет невероятных усилий.

Чтобы противостоять ситуациям, сложившимся за пределами возможностей их идентностей, они принимают успокоительные средства, пропускают пару бокалов алкоголя, курят легкие сигареты в моменты напряжения, борются с высоким давлением и т.д. Этого всего можно избежать. Здесь могут помочь положительные идентности, которые в эти критические моменты автоматические срабатывают наравне с отрицательными идентностями. Поэтому лучше создавать положительные идентности и не беспокоиться о результатах.

После создания **положительных идентностей**, являющихся прочной базой для **достижения глубоких положительных изменений в жизни**, следует пользоваться ГПЗ для интеграции следующего перечня пар полярностей. И вот тогда, без всяких проблем, образуется поток материальных средств, в первую очередь, денег:

1. Успех в наживании денег - Неудача в наживании денег
2. Отдавать деньги – Получать деньги (материальные блага)
3. Просить деньги - Предлагать деньги
4. Выиграть – Проиграть
5. Наживать деньги – Тратить деньги
6. Наживать деньги – Экономить деньги
7. Получать деньги – Терять деньги
8. Иметь деньги – Не иметь деньги
9. Приятные ощущения, когда имеешь деньги – Неприятные ощущения, когда не имеешь денег
10. Приятные ощущения, когда имеешь деньги – Ощущение вины, когда не имеешь денег
11. Проматывание денег – Скардность
12. Неприятные чувства, когда денег нет – Приятные чувства, когда деньги есть
13. Ощущение силы при наличии денег – Ощущение бессилия при отсутствии денег
14. **Деньги – Любовь**
15. **Деньги – Духовность**

Последние две пары полярностей я выделяю жирным шрифтом, потому что они очень важные в этой области. Когда, снимая весь заряд между деньгами и любовью, мы добиваемся их интеграции, деньги становятся такой же привлекательной силой для вас, как и любовь, и в вас возникают такие же сильные и возвышенные чувства. Многие люди, особенно приверженцы современного синтетического религиозного культа «Новый Век», испытывают проблемы с деньгами, потому что обременены глубоким убеждением, что невозможно быть Духовным и в то же время иметь деньги, и что необходимо напрячься, чтобы заиметь деньги. Если они, по стечению обстоятельств, оказываются в финансово благополучном положении, чувство вины захлестывает их. В качестве идеалов они зачастую выбирают людей, которые, по их твердому убеждению, глубоко духовны и не обращают особого внимания на материальный достаток. Но если бы эти люди знали ситуацию, расположенную за кулисами сцены, они бы повели себя по-другому. Примером скромности был Махатма Ганди, бесстрашный человек, готовый в любой момент к самопожертвованию. Многие люди связывают его имя с сознательной бедностью и простотой жизни. Это известно всем. Но не все знают о высказывании одного из богатых индийцев, который поддерживал Ганди в его долгой борьбе за освобождение Индии: *«Я положил все свое состояние, чтобы Ганди смог вести бедный образ жизни».*

Представители богемы, художники, поэты и писатели часто кажутся нам людьми, у которых деньги - предмет второго плана, которые презирают деньги, игнорируют их. Приведу еще один факт из истории. Уильям Фолкнер, классик американской литературы, имел репутацию алкоголика и оборванца. Он был равнодушен к деньгам. Но люди, хорошо знавшие его, рассказывали о его привычке разбирать получаемую в больших объемах почту. Фолкнер ножиком разрезывал конверт, переворачивал его разрезом вниз и встряхивал пару раз. Если из конверта выскальзывала и падала на стол банкнота или денежный чек, то он принимался за чтение этого письма. Все другие письма просто выбрасывались в мусорную корзину.

В решении проблем очень важен круговой процессинг. У денег нет души, но появляется впечатление, что это не так. Каждый человек, который хочет получить приличные деньги, должен выполнить этот процесс! Если вы знаете, как выполнить регулярный и круговой процессинг, чему вас учили и что вы практиковали во время семинаров ПЭАТ, вам следует проникнуть глубоко в свои отношения с деньгами. Если эти отношения являются отрицательными, то следует применить процессинг и снять весь существующий заряд с этих отношений. Затем человек должен обработать все соответствующие позиции, то есть позиции, на которых скопился эмоциональный заряд. В окружении человека могут быть люди, ну, например, его родственники, близкие, друзья, которые способствуют скоплению заряда на отношении человека к деньгам. Как относятся родственники человека к способностям последнего зарабатывать деньги? А может, брат этого человека считает, что последний не заслуживает лучшей жизни? Сопротивляются ли его друзья той мысли, что у их друга постоянно увеличиваются доходы? Относится ли кто-либо из его окружения с завистью к его способностям делать деньги? И т.д. Все эти позиции надо прочищать с помощью кругового процессинга.

Последней крайне важной позицией является позиция самих денег. В этом процессе человек должен отождествить себя с деньгами как с сознательным существом. Затем, он, с точки зрения Денег, оглядывается на свое старое «я», чтобы увидеть и прочувствовать то, что Деньги думают и ощущают в отношении него. Каково отношение Денег к этому человеку? Чувствуют ли Деньги, что человек не заслуживает Их? Любят ли деньги этого человека или Они ненавидят его? Отвергают ли Деньги его? Может быть, Деньги хотят наказать его, потому что этот человек часто говорил о ненужности Денег? Если имеется какая-либо отрицательная реакция с точки зрения Денег (что означает наличие заряда), то на этом следует провести процессинг.

Может быть, спустя некоторое время, вы обнаружите другие полярности внутри себя, которые надо будет интегрировать. Некоторые полярности, которые вы первоначально записывали, будут без заряда, и их не надо будет обрабатывать. Каков же конечный результат этих процессов? Опыт многих людей учит нас, что деньги не становятся для них проблемой! Это не значит, что вы автоматически становитесь богатыми, как и то, что вы превращаетесь в отшельника полностью равнодушного в своих отношениях к деньгам. Это значит ровно то, что я утверждал – деньги больше не будут для вас проблемой! Деньги будут приходить и уходить, равно как вы дышите. В повседневной жизни они придут, когда вы будете нуждаться в них, и с другой стороны (помните другую полярность!) это означает, что вы будете ощущать сильную потребность помочь кому-то деньгами, когда они у вас появятся.