

Жемчужины Мудрости

Лекция Марка Л. Профета

«Человеческие отношения»

Это очень серьезная тема. Мы собираемся говорить сегодня о человеческих отношениях.

Из аудитории: Здорово!

Марк: На самом деле я не знаю, есть ли что-то на Земле более интересное, чем человеческие отношения. И не думаю, что где-нибудь еще во Вселенной люди могут пригласить в свою жизнь так много неприятностей практически на пустом месте, как мы. Нам достаточно какого-то пустяка, и мы уже в большой беде. Это буря в чайнике. Вернее, в чашке. Она даже не в чайнике, а в маленькой чашке. Давайте попробуем выяснить, почему так происходит.

Я пытаюсь понять, с какой стороны начать эту лекцию. Иногда я начинаю с конца и иду к началу. И таким образом у людей есть все ответы прежде, чем я задам вопросы. А иногда наоборот: я начинаю с начала и иду к концу. И я ставлю много вопросов в начале и затем пытаюсь ответить на все эти вопросы в конце. Но иногда мне больше нравится первый метод, потому что, если люди имеют все ответы *сначала*, тогда они могут сами ответить на свои собственные вопросы. И это избавляет меня от необходимости [отвечать на них]. (Смех.) Да, так и бывает.

А теперь давайте отложим в сторону все шутки и будем серьезными. Когда эго поднимается вверх и начинает командовать, Бог идет вниз (как на качелях). И чем выше поднимается эго, тем ниже опускается Бог... И вот прямо здесь, в эго лежит загвоздка всех человеческих отношений на планете, потому что в идеальной ситуации ваше эго и Бог не должны быть на одном уровне. Бог должен быть сверху, а эго – внизу.

Но вот как бывает у обычных людей: они говорят «Бог и я». Некоторые говорят «я и Бог». И они думают, что *так* и есть. И они доказывают это каждый день во всем, что они говорят, что делают и как живут. *Творец Вселенной* играет в их жизни *вторую* скрипку (т.е. занимает второстепенное положение), а потом они удивляются, почему у них проблемы.

Давайте пойдем дальше и рассмотрим вопрос человеческих отношений. Я собираюсь обратиться к Дейлу Карнеги (он уже умер и не может ничего сказать в ответ. Надеюсь, вы не думаете, что я трус. Потому что когда он был жив, мое мнение было таким же, как сейчас). (Шум, что-то упало.) Вода, вода повсюду. Не надо волноваться. Человеческое – это море неприятностей и беспорядка... И теперь у нас беспорядок повсюду на сцене. (Марк смеется.) Я думаю, это был мой неуклюжий палец, вот и всё.

Так вот, я хотел сказать, что курс, который предлагает Дейл Карнеги в книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей», кажется на первый взгляд очень ценным и полезным. Недаром эта книга стала бестселлером. И на ее основе была создана прекрасная организация, помогающая людям овладеть искусством выступления перед аудиторией. И многие бизнесмены прошли там курс обучения и потратили сотни и тысячи долларов. Это очень успешная организация. И она была основана на идее хороших человеческих отношений.

Что ж, все знают, что вы можете поймать больше мух на мед, чем на уксус. И по сути Карнеги учил их тому, как ладить с людьми (как поддерживать с ними хорошие отношения), говоря им нужные слова в нужное время.

Если женщина хотела заполучить себе мужа (или в других случаях – вернуть мужа, если он у нее был и ушел), она должна была найти способ, чтобы он почувствовал свою значимость. И это был главный вопрос курса: как сделать так, чтобы другой человек почувствовал себя значимым. И причина, по которой этот курс был таким успешным, состояла в том, что он учил, как *льстить эго*.

Что делать ученику Вознесенных Владык в современном мире, где люди выставляют у парадной двери свои эго, говоря: «Люби меня»? Их эго вывешено там как трофей (вы знаете, люди любят развешивать у себя в доме охотничьи трофеи – голову лося или голову медведя). Так вот их собственная голова висит у входа и под ней надпись: «Люби меня». И они хотят, чтобы вы делали все, что можете, чтобы любить их, делать их счастливыми и льстить им.

Что же делаете вы как ученик Вознесенных Владык, стремящийся к Истине, когда знаете, что является побудительной причиной такого их поведения? Как вы собираетесь выстраивать хорошие человеческие отношения с такого рода людьми?

Знаете ли вы, почему у вас будут определенные проблемы с этим? Потому что, во-первых, чем больше света вы притягиваете от Бога, тем больше света проявляется через вас и тем больше тьма эго в других людях будет пытаться атаковать вас.

Иисус знал это и сказал: «...идет князь мира сего, и во Мне не имеет ничего». (Иоан. 14:30) Итак, первый закон, который позволит вам правильно иметь дело с другими людьми и выстраивать хорошие отношения с точки зрения Вознесенных Владык, гласит: пусть князь мира сего не имеет в вас ничего.

Но я собираюсь честно сказать вам: Дейл Карнеги был прав. В определенном смысле он был прав, что лесть поможет вам приобретать друзей и влиять на людей. Если вы будете говорить людям то, что они хотят услышать, это *действительно* сделает их счастливыми, вы *действительно* будете им нравиться. Это правда.

Но вы не принадлежите к той группе льстецов, которые готовы залезть кому-то в карман, чтобы вытащить оттуда бумажник, или выудить еще что-то из человека при помощи лести. Вы не занимаетесь таким делом. Ваше дело – честно служить Всемогущему Богу, и вы не можете себе позволить думать тем образом.

Лично я – не мог. Я прочитал книгу Карнеги, но не смог использовать ее на практике. Я не мог заниматься лицемерием. С другой стороны, я также не мог пойти и оскорблять людей. Даже если я знал, что они заслуживают того, чтобы им нанесли оскорбление или сделали выговор, я все равно не мог делать этого. Это тоже было бы неправильно, не так ли?

Итак, когда вы служите Владыкам, вам нужно идти в своих отношениях с людьми по очень-очень тонкой линии. От вас исходит определенная вибрация. Я помню, как один человек сказал мне как-то много лет назад, когда я работал в Торговой палате Соединенных Штатов. Он беседовал со мной, рассматривая мое заявление на работу. Он посмотрел на меня и говорит: «Профет, *что* в тебе не так?» (Смех.) Я ответил: «Я не знаю, что вы имеете в виду?» Он говорит: «Ну, в тебе есть *что-то очень-очень* странное». Я спросил: «Что вы хотите этим сказать? Я выгляжу смешным?»

«Нет, – говорит он, – не то, что ты выглядишь смешным».

«Так что же это?» – спросил я.

«В том-то и дело, что я не знаю, не могу понять, – ответил он. – У меня какое-то *странное* чувство, когда я рядом с тобой. И оно меня очень беспокоит».

«Я благодарен за вашу откровенность и честность со мной, – говорю я, – но вы не могли бы немного прояснить, что вы имеете в виду? *Даже не представляю...*» – сказал я, хотя это было не очень искреннее утверждение, не так ли? Ведь я довольно хорошо понимал, о чем он говорил. Но я сказал: «Даже не представляю, что может быть странного во мне».

«Что-то в тебе не так, – ответил он. – Я в жизни никогда не встречал *никого*, похожего на тебя».

Я хотел добавить: «И возможно никогда и не встретишь». (Смех.) Но я не посмел произнести это вслух. Итак, я разыгрывал из себя простачка.

Итак, давайте вернемся к тому, что мы говорили о князе мира. Когда Иисус сказал: «...идет князь мира сего, и во Мне не имеет ничего», он имел в виду *точно* то, что сказал: в Разуме Христа не было *никакого неверного мотива*, никакого лицемерия, никакого притворства, никакой мотивации, касающейся человеческой цели или умысла, а только чистота выражения, присущая истинному братству верующих, имеющих веру в Бога и в проявление Бога, с которым вы соприкасаетесь.

Мы не можем позволить себе оценивать людей по внешнему виду, потому что мы знаем, *чем является* это внешнее проявление. Их внешнее проявление (*то*, что они хотят, чтобы вы хвалили) *не* является реальным. *Бог* – реален. Поэтому вы не можете позволить себе вовлечься и позволить князю мира сего прийти и вывести вас из себя или, как говорят, найти у вас *козла*, который в любую минуту может разозлиться. Вы не можете позволить себе *иметь* этого козла. Потому что если он у вас будет, то князь мира сего придет и найдет его у вас. И знаете, что будет? Он боднет вас куда-нибудь. Ваш собственный козел боднет вас. Он боднет не кого-то, а именно вас.

Поэтому вам нужно избавиться от этого козла. Вам нужно избавиться от всей вашей потенциальной раздражительности. Если есть определенного типа раздражительность (вам не нравится, например, человек определенного типа), вам лучше начать с того, что избавиться сначала от *чувства*.

Несколько дней назад мы зашли с Элизабет в пиццерию, чтобы купить там рожок мороженого. Я подошел к стойке и спросил: «Какие

у вас есть размеры, сэр?» (Смех.) Он прорычал: «Что ты сказал?» (Смех.) Я спросил: «Какие у вас есть размеры?» (Смех.) Он заревел как бык и практически выгнал меня из зала. Он неистово кричал почти что с пеной у рта. Да, почти что. И Элизабет видела, как подобные вещи происходили и раньше.

Я помню другой пример человеческого раздражения. Некоторые из вас слышали эту историю, но большинство – нет. Поэтому я расскажу ее для тех, кто не слышал. На Среднем Западе было небольшое местечко, в которое я любил заходить. Там делали крем-мороженое. Это было действительно вкусное крем-мороженое – настолько вкусное, что каждый раз, когда я проходил мимо, нужно мне это было или нет, но я съедал порцию.

На этот раз со мной был друг. Я хотел доставить ему удовольствие и поэтому сказал ему: «Мы зайдем сейчас сюда и отведаем отменного крем-мороженого, потому что здесь дают лучшее крем-мороженое, какое ты можешь где-либо получить. Хозяин делает его сам». Мы вошли, сели за столик, и нам обоим принесли по порции. Я посмотрел на свою и увидел там что-то, что было похоже на жука с четырьмя или пятью лапками, или на кусок штукатурки, или бог его знает, на что еще это было похоже.

Итак, я подозвал молоденькую официантку, которая нас обслуживала, и говорю: «Девушка, вы видите здесь какую-то штуку?» «О да!» – говорит она. «Не будете ли вы любезны принести мне другую порцию мороженого?» Итак, она взяла чашку и ушла в заднюю комнату. Она отсутствовала довольно долго: за это время можно было сделать 10 порций мороженого. Мой друг уже практически доедал свою порцию, когда началось представление: в зал вошла девушка, которая держала чашку с мороженым (теперь оно было жидким), а за девушкой шел хозяин того заведения. Он подошел с воинственным видом и угрожающим тоном сказал: «Ты что, пытаешься испортить мне репутацию? Покази, что в этом мороженом не так?»

«Что вы имеете в виду, сэр?» – спросил я.

«Покази мне, что за грязь ты здесь нашел. Мы процедили мороженое. В нем ничего нет».

«Ну, вы, возможно, удалили эту штуку, когда процеживали».

«Что значит удалили? – заорал он. – Я бы не стал такое делать».

«А я бы не стал делать то, что делаете вы, – сказал я. – Неужели вы думаете, что я жаловался бы без всякой причины?»

«Нет, не верю, – говорит он. – Я думаю, вы пытаетесь разрушить мой бизнес».

«Позвольте, – говорю я. – Но зачем мне это может быть нужно? Зачем мне разрушать ваш бизнес? Я не раз заходил сюда. Зачем мне разрушать его?»

«Ну, не знаю зачем, – говорит он, – но я думаю, ты все же пытаешься это сделать».

«Ну хорошо, – говорю я. – Официантка честная девушка. Спросите ее».

Тогда он повернулся к ней и говорит: «Ну, и что там было?»

Она говорит: «Какая-то штука». (Смех.)

«Что еще за штука?»

«Не знаю, – говорит она. – И из нее выходили еще какие-то штуки». (Смех.)

К этому времени он весь кипел от ярости и становился багровым от гнева.

«Послушайте, сэр, – говорю я, – нет смысла так волноваться. Ничего страшного не случилось. В конце концов, я подумал, что вы будете рады заменить мороженое, если в нем оказалось небольшое пятно чего-то. Ведь пока девушка несла мороженое, возможно, что-то упало в чашку сверху – паутина или еще что-то. В конце концов, в воздухе тоже много частиц грязи. Не стоит беспокоиться об этом».

Но он отказался принимать мои объяснения и совершенно не собирался успокаиваться. Он был совершенно взбешен. И продолжал бушевать все больше и больше. Он кричал и орал на меня.

Наконец я сказал: «Мне надоело слушать ваши крики и вопли. С меня довольно. Я пришел сюда как ваш клиент. Самым логичным с вашей стороны было бы предложить мне другую порцию мороженого. Собираетесь вы сделать это или нет?»

«Нет, – говорит он – *я не дам* вам другую порцию. Вы *не получите* больше мороженого».

«Ну, тогда я *не заплачу* за эту порцию, в которой была грязь. Вот так».

Все клиенты постепенно исчезали из зала. Хозяин поднял массу шума, и к тому времени, как я выходил из кафе, он рвал и метал от гнева. И если бы он был лет на 15 или 20 старше, то, наверно, умер бы от инсульта.

Он был крайне недоволен. Не приходится и говорить о том, что он потерял меня как клиента. Он потерял моего друга и нескольких других людей, которые были свидетелями сцены и вышли из зала, потому что им было противно произошедшее. И весь его день был испорчен.

И теперь давайте посмотрим на произошедшее с точки зрения человеческих отношений и увидим, как легко все могло разрешиться совершенно иным образом. Предположим, что, когда это произошло, хозяин кафе мог спокойно спросить официантку: «Было ли что-то в мороженом?» (когда они еще говорили в задней комнате), и девушка могла ответить, что да, там что-то было. Но вместо этого он пытался доказать ей, что его продукт был безупречно чистым. Предположим, что он принял бы, что там что-то было. Тогда он положил бы еще одну ложку мороженого, и через 5 секунд она принесла бы его мне, и я забыл бы о произошедшем, и никакой проблемы бы не было. Не так ли? Незачем создавать проблему из ничего.

Большинство проблем, с которыми вы сталкиваетесь сегодня в человеческих отношениях, возникают потому, что кто-то оказывается расстроен, чьи-то чувства оказываются задеты. И я собираюсь быть честным по отношению к вам. Я собираюсь сказать что-то, что (я знаю) не обидит вас, сидящих здесь в зале, потому что вы – ученики Вознесенных Владык; но я собираюсь сказать вам, что, как ни странно, физический рост имеет иногда некоторое отношение к плохим взаимоотношениям, и пол человека имеет отношение к плохим взаимоотношениям, и есть некоторые другие условия, приводящие к плохим отношениям.

Начну с проблемы, связанной с ростом. Вы можете часто видеть, как у высокого мужчины возникают проблемы во взаимоотношениях с невысоким. И знаете почему? (И это бывает с женщинами тоже.) Знаете, почему так происходит? Потому что они чувствуют себя ниже. Это чувство, что они ниже, играет свою роль, хотя и совершенно не оправдано (посмотрите на Наполеона – он был императором).

Но рост – физический рост – иногда рассматривается людьми как доказательство величия. Рост ничего не значит. В конце концов, жираф не является царем в джунглях. Львы и тигры – цари в джунглях, не так ли? И знаете ли, некоторые люди говорят, что мышь, способная рычать, является даже больше царем джунглей, чем лев или тигр.

Итак, если мы остановимся и внимательно посмотрим на эти глупые ситуации, то обнаружим, что причиной проблем оказываются такие

вещи, как еда, которую съели люди; высокий физический рост или недостаточный рост; чувство раздражения, поднимающееся в сознании людей. Существует корень зла, и им манипулируют силы зла, чтобы породить в человеке чувство, что он несчастлив. Потому что когда люди несчастливы, они оказываются связаны с силовым полем *других* людей, которые чувствуют себя несчастливыми, и все они оказываются в плохом настроении.

Они выглядят весьма несчастными, в то время как должны выглядеть счастливыми. Такова драма человеческих отношений. Именно это происходит в театре. Таков сценарий. Это реальная жизнь, перенесенная на сцену. Шекспир сказал: «Весь мир – театр, в котором каждый играет свою роль в свое время». Как же нам сделать так, чтобы наши пьесы в реальной жизни были лучше? Как нам установить более хорошие отношения с людьми?

Во-первых, признать пункт (1), что вы не можете изменить другого человека чем-либо, что вы пытаетесь сделать извне, – кроме как используя здравый смысл. Если вы подойдете к водителю автобуса, а он раздражен, или к билетеру в окошке, а она раздражена, вы ничего не добьетесь от них, если будете их еще больше раздражать. Девять шансов из десяти, что вас обслужили бы за две минуты в случае, если бы вы молчали, но вы будете стоять там минут двадцать, если вы что-то скажете. Вас могут даже отправить в конец очереди. У некоторых из этих людей достаточно власти на то, чтобы с помощью представителей полиции или охраны отправить вас в самый конец очереди – в случае, если вы вовлеклись в разговор и дали им повод обвинить вас в том, что вы пререкались с ними и надерзили им.

Поэтому будет лучше (если вы хотите поднять свои отношения с людьми на более высокий уровень) *признать, что* действует в их мире. Когда люди начинают пререкаться с вами... – например, вы садитесь в автобус и водитель автобуса говорит: «Что это вы вошли в автобус с крупной купюрой?! Вы что, ничего лучше не могли придумать? У вас было время разменять деньги. Что с вами? Вы – деревенщина!» Я не раз видел, как водитель автобуса говорил подобным образом с пассажирами в Нью-Йорке. Разве я ошибаюсь? (Нет.) Такое часто бывает. И верно – не *только* в Нью-Йорке.

Помню однажды в маленьком провинциальном городке в штате Висконсин я был свидетелем, как пожилая дама вошла в автобус, и у

нее не было платы за проезд. Она вошла, и водитель автобуса говорит ей: «Вы не заплатили».

«Минутку», – говорит она. Тяжело дыша и пытаясь отдышаться, она села на сиденье за водителем и стала рыться в дамской сумочке. Автобус проехал пару километров, а она всё теребила свою сумочку. Наконец она защелкнула ее и затихла. (Смех.) Водитель обернулся к ней и говорит: «Вы не положили денег».

«О, минутку, – пробормотала она, – я что-то не могу их найти».

«Да ладно, ты ведь не раз уже это проделывала. Давай, плати сейчас же!» – говорит водитель. Итак, она снова открыла сумочку и снова начала копаться в ней. Наконец она нашла пару пенни и уронила их на пол. Между тем, автобус проехал еще пару километров. Итак, она проехала 5-7 километров, прежде чем ее высадили из автобуса, так как у нее не было денег за проезд. Но затем она подождала следующего автобуса, и еще следующего, и еще следующего, пока, наконец, не доехала до города. (Смех.)

Итак, вы видите, что каждый имеет свою сторону в человеческих отношениях: у водителя автобуса – свои проблемы, а у вас – свои. И лучшее, что вы можете сделать, – это осознать, что другой человек, возможно, находится под большим давлением. И *не принимайте происходящее на свой счет*. Я хочу сказать вам это и подчеркнуть превыше всего: не принимайте происходящее на свой счет.

Помните Будду? «Он ударил меня». (Я говорю об одной из историй в священных книгах.) «Он обидел меня». Но вот как ставится здесь ударение: «Он обидел *меня!*» – не другого человека, а *меня!*

Толпа людей может собраться и равнодушно смотреть, как бьют женщину. И целая группа мужчин будет стоять и смотреть, ничего не предпринимая. Такое случалось снова и снова. И ни один не сделает шаг вперед, чтобы спасти ей жизнь или остановить насилие. Они даже не идут в полицию. Они ничего не делают: просто стоят и смотрят. Такое происходит постоянно. Вы можете подтвердить сказанное? То, что я говорю – правда или ложь?

Из аудитории: Правда. Как говорят СМИ, такое не раз происходило в Нью-Йорке.

Марк: Да, такое бывает, и никто не вмешивается. (Тот же человек из зала говорит, что бывает и по-другому: люди вмешиваются.)

Я знаю, что бывает и по-другому. Но в то же время, когда дело доходит до убийства, когда человека *действительно* убивают, – пять,

шесть, семь, восемь, девять мужчин могут стоять рядом, пока один делает свое грязное дело. А остальные позволяют ему делать это, в то время как они стоят и смотрят. Думаю, меньшее, что они могли бы сделать, – это отвернуться, пока это происходит. (Смех.)

Как бы то ни было, помните, что человеческие отношения очень важны для вас как для человека, собирающегося совершить вознесение. Потому что вы можете оказаться пойманным в вихрь человеческих мыслей и чувств в этих вопросах. Вы можете поместить туда свое внимание, и это именно то, чего хотят от вас силы тьмы.

Это инь и ян, это притяжение направо или налево. Что-то внутри вас говорит: «Я хочу быть хорошим человеком». И вы действительно хотите быть хорошим человеком. Вы хотите быть таким, каким хотят вас видеть Владыки. Но вы должны понимать, что люди в мире не знают закона Вознесенных Владык. Единственный известный им закон – это закон эго. И именно поэтому я начал разговор с приоритетов человека.

Большинство людей держат Бога под каблуком. Богу отводится место побежденной стороны. Они обвиняют Его за Его Творение. Они винят Бога за все, что происходит вокруг. Если с ними происходит что-то хорошее, они приписывают это себе, своей сообразительности. Или своей удаче. Многие люди верят в удачу. Но они не верят в карму. Они говорят: «Мне повезло. *Удача* улыбнулась мне». «*Это судьба*, – говорят они. – Аллах был благосклонен ко мне». Что ж, мы знаем, что большинство этих бедных людей является жертвой грубых атак через мысли и чувства, которые изливаются на них и через них. И в человеческих отношениях, в семейных отношениях эти неприятности вгоняют в уныние и депрессию.

Возьмите, например, мужа с женой, которые плохо ладят друг с другом. Если они едят вместе, спят в одной постели или в одной комнате, если они все время на виду друг у друга и при этом постоянно борются и ссорятся – жить так очень тяжело обоим. Предположим, муж работает почтальоном в почтовом отделении, а жена работает в офисе и встречает клиентов. И вот они оба идут на работу.

Как вы думаете, какие чувства эта женщина будет питать к людям противоположного пола, если у нее постоянные проблемы дома с собственным мужем? Итак, когда бизнесмен приходит в офис и хочет видеть босса, что она делает? Она неприветливо говорит: «Извините, он сейчас занят». Умный бизнесмен понимает, что эта женщина на кого-то зла. Но если он действительно умен, то не примет ее

отношение на свой счет и не подумает, что это относится к нему. Вместо этого он подумает: «У этой бедной женщины неприятности». Поэтому он подойдет к ней и скажет: «Как я понимаю, вы – правая рука босса. Не могли бы вы помочь мне и подсказать, как, по *вашему* мнению, я мог бы связаться с ним и когда мне лучше прийти, чтобы встретиться с ним, когда он не будет занят?» Он пытается подтолкнуть ее подумать, *как* она может помочь ему. Его слова *лгуют* эго той женщины. Она находится в весьма унылом, подавленном состоянии, а его слова позволяют ей почувствовать себя важной. И у бизнесмена увеличиваются шансы получить аудиенцию у босса, не так ли?

Итак, вы должны понимать, что у вас есть право использовать разумные методы управления людьми такого рода, при условии, что вы не делаете ничего безнравственного, неэтичного. Вы понимаете, что я пытаюсь вам сказать?

Вопрос из зала: что значит неэтичного?

Марк: Вы можете обратиться к словарю, если хотите точного определения, но *этичными* являются поступки морально правильные и нравственные в нашем обществе; поступки, основанные на порядочности и честности; иными словами, то, что не является нечестным, непорядочным. Я думаю, в первую очередь речь здесь идет о честности. Вы не пытаетесь лицемерить. Вы не пытаетесь обработать кого-то, потому что ожидаете обманом выудить у него что-то. Вы, по сути, стараетесь заставить человека забыть то, из-за чего он так расстроен. (Вы понимаете, что я имею в виду?) Эта женщина в данном случае расстроена из-за неприятностей дома. У бедняжки масса проблем. Она очень расстроена и раздражена. В данном случае мужчина убеждает ее сотрудничать с ним, ибо хорошо обращается с ней, выражает понимание и не принимает ее агрессию на свой счет. Но он не должен делать и не делает что-то безнравственное, непорядочное. Иными словами, если бы он пытался уговорить ее помочь ему украсть что-то у ее босса, это было бы неэтичным, безнравственным, бесчестным.

Я думаю, что вы естественным образом понимаете, как себя вести. Я имею в виду, что вы не останавливаетесь, чтобы продумать свои шаги, а скорее делаете это по привычке: вы любезны с людьми и показываете им свою искренность. Но если вы обидитесь – если в данном случае вы обидитесь на ту женщину и примите происходящее на свой счет, то вы пропали, вам конец. И знаете ли, все важные люди в стране выставляют

вперед секретаря, и если вы не в состоянии пробиться через секретаря, то не попадете к боссу. Таков непреложный факт.

Да?

Из зала: В Библии сказано: «Мирись с соперником твоим скорее» (Матф. 5:25). Это и есть путь, как нужно мириться с ними?

Марк: Да, это значит мириться с соперником. И вы делаете это, протыкая их воздушный шар. Вы должны понимать, что у них есть воздушный шар, наполненный горячим воздухом. Горячий воздух в данном случае – это [негативные] чувства, которые они имеют по отношению к какому-то другому человеку. И они собираются обратить их на вас. Они обратят их против *любого*, кто встретится им на пути. Итак, вы должны проткнуть этот воздушный шар через свое неприятие этих чувств. Но вы не можете сказать: «Я не принимаю их». Вы не можете сказать: «Я не принимаю вашей человеческой глупости». У нас были студенты, которые практически говорили с людьми подобным образом: «Послушай, что я говорю. Я не принимаю твоей человеческой глупости». Вы можете сказать человеку такое, но сказать на *внутренних* планах, не вслух.

Из зала: Значит это нормально быть хитрым, если вы хотите что-то построить, а не разрушить?

Марк: Да, но это не значит, что вы хитрый. (Смех. Марк смеется.)

Из зала: Вы должны перехитрить человеческое проявление.

Марк: Да, вы должны перехитрить человеческое проявление, когда находитесь на человеческом уровне, или же человеческое перехитрит вас. Иными словами, я пытаюсь сказать вам, что если вы пойдете в мир и будете как мягкий, невинный Иисус, то волки мира сего просто сожрут вас.

Владыка знал это. Иисус сам не был мягким и кротким человеком, как ни странно. Он был очень твердым и неистовым, когда дело касалось зла. Разве это звучит мягко: «*Горе* вам, порождениям ехиднины! *Горе* вам, фарисеям! *Горе* вам, законникам!» Горе тем и горе этим. Разве это звучит мягко и нежно? Он вовсе не был мягким. Но я уверяю вас, что лучше бы вам не пробовать говорить так людям во внешнем мире, обучаясь науке человеческих отношений. Мы должны использовать учтивость, которую принес Сен-Жермен. Вы следите за моей мыслью?

Сен-Жермен стал олицетворением деликатности, понимания и дипломатии. Иисус сказал: «Те, кто придет после меня, дела, которые творю я, и он сотворит, и *больше* сих сотворит». Иисус признает, что

дело Сен-Жермена в науке человеческих отношений, дипломатии, такте и культуре превосходит дела, которые он сам творил в этой конкретной области. Иисус продемонстрировал Христо-мастерство. Сен-Жермен последовал по стопам Иисуса и продемонстрировал Христо-мастерство в области культуры, деликатности и понимания. В этих вещах всегда есть место для совершенствования.

Нет, я не верю в то, что было сказано вами о хитрости. Потому что я считаю, что вы должны иметь достаточно воображения, чтобы превзойти свои мотивы. Вы понимаете, что я пытаюсь сказать? Ваши мотивы [должны быть чисты]. В данном случае с тем бизнесменом, о котором мы говорили: его способность зарабатывать на жизнь зависит от умения контактировать с людьми. Если у него не будет определенного такта в том, что он делает, он не сможет заработать на жизнь. И я думаю в данном случае, если человек поступает искренне и не представляет в ложном свете свой товар, то вполне оправданно использовать какое-то количество гусиного жира, как говорят. (Смех.) Или мыла, или чего-то еще для смазки. Но вы должны понимать, что это делается только для того, чтобы *облегчить* дело.

И когда большие корабли стоят в верфи и приходит время спускать их на воду, под них тоже подкладывают какое-то количество жира (смазки), чтобы они легко скользили. Смазка только для этого и нужна. Однако при этом вы должны понимать, что разрешить свои человеческие проблемы или чужие человеческие проблемы *невозможно* на этом уровне. Вы только *временно* разрешаете их. Вы понимаете, куда я клоню? Единственное, как вы можете действительно справиться с проблемой, – это решать ее на уровне, когда вы помещаете Бога наверх, а эго – под ноги. Тогда вы решите ее *навсегда*. Если бы вы смогли убедить людей поместить Бога наверх (и показали бы им, как это сделать), а эго поместить под ноги, то вы разрешили бы все проблемы, и вам не нужен был бы гусиный жир для смазки, потому что люди понимали бы вас.

Когда я имею дело с членами нашего персонала, мне не нужно умасливать их человеческие личности и угождать им. И я не ожидаю, что они будут угождать мне. Мы общаемся очень на деловом уровне. Мы делаем дело Бога и работаем вместе. Мы понимаем друг друга. Это вроде неписанного кодекса, и он работает. Но если бы эти люди были неуравновешенными, или капризными, или «примадоннами», то у нас, несомненно, были бы проблемы.

Я не раз рассказывал вам о случае, который произошел на заре нашей организации. Это было в Нью-Йорке. Надеюсь, те, кто неоднократно слышал эту историю раньше, проявят терпение, потому что для некоторых она будет интересна. Ко мне подошла женщина (она была сильно накрашена, с толстым слоем косметики на лице) и говорит: «О, мистер Профет (при этом она крепко ухватила за мой пиджак), мистер Профет, я хочу, чтобы вы посмотрели на ту женщину, вон там». И она указала на одного из руководителей группы в Нью-Йорке. «Посмотрите на нее», – говорит она.

«Да, я вижу ее. А что с ней такое?»

«Как?! Та женщина пользуется тушью для ресниц. Я думаю, это просто ужасно!»

Я посмотрел на нее и не мог поверить своим глазам. Что она хотела сказать? На мгновение я совершенно растерялся. Она даже не осознавала, что тоже накрашена. Не знаю, как эта тушь попала на ее лицо. (Смех.) Может, она была под анестезией или под чем-то еще...

Итак, вы сталкиваетесь в отношениях с людьми с самыми разнообразными ситуациями, и суть в том, что вы должны стать находчивыми – настоящими адептами в умении разрешать их. Давайте посмотрим, сможем ли мы свести задачу к набору правил – к чему-то практичному.

Первое: не принимайте происходящее на свой счет. Другими словами, осознайте, что это не есть что-то, направленное лично против вас. Кто-то из вас может сказать: «Бывают случаи, когда это действительно направлено против меня». Все равно не принимайте происходящее на свой счет. Примите происходящее, как нечто безличное.

Второе: с достоинством успокойте (утихомирьте) человека.

Здесь можно привести в качестве примера много нелепых ситуаций, но я хочу рассказать об одной из них. Одну царскую особу – я не помню точно, как ее звали, но это была одна из королев в Европе; так вот, эту королеву познакомили с другой царствующей особой. И когда королева протянула руку, чтобы пожать руку другой даме, та взяла и убрала свою руку за спину. Итак, эта королева, в величии своего ума, вместо того чтобы попасть в нелепое положение, если бы начала комментировать происходящее или стояла и ничего не делала, – сделала шаг вперед, взяла руку той дамы, которую та держала за спиной, вытянула ее вперед и тепло пожала. (Смех.)

Это было действие обоих принципов: не принимать на свой счет и с достоинством утихомирить ту даму. Вы будете удивлены, как много людей, когда они решают действовать определенным образом, ни за что в мире не откажутся от своей линии поведения. Поэтому вы должны опередить их, прежде чем они начнут действовать, и с достоинством утихомирить.

Я хочу сказать этим, что случается, что вас неправильно понимают, – как в том случае с пастором в церкви, который написал в информационном листке: «Мы искренне заботимся о наших прихожанах». Машинистка допустила опечатку в одной букве, из-за которой получилось: «Мы прикидываемся, что заботимся о наших прихожанах». (Смех.) В результате он потерял целый ряд людей, потому что, прочитав эти слова, они не захотели больше ходить в ту церковь. Откровенная ошибка, но очень дорого обошедшаяся. Итак, читайте, что пишете в письмах. Если заметите ошибки в нашей корреспонденции, дайте нам знать. Выясните, это ли мы имели в виду. Утихомирьте с достоинством. И первое – не принимайте на свой счет.

Третье: прежде всего – действуйте естественно. Это подразумевает, что ваши естественные действия совместимы с общественными нормами. Я считаю, что вы понимаете этот пункт. Когда я говорю: «Действуйте естественно», а ваши естественные действия нетрадиционны, то я посоветовал бы, чтобы вы в определенной степени привели себя в соответствие с традициями, если хотите иметь лучшие человеческие отношения. Если же вы не хотите иметь лучшие человеческие отношения, то у вас есть полное право делать, что вам угодно. И никто не сможет удержать вас от этих действий, даже Сам Господь Бог – Он тоже не остановит вас. Потому что вы сами стелете себе постель. И поверьте, вам придется в нее лечь. И если это постель из лепестков роз – это потому, что вы положили розы, а если из шипов – то потому, что сами положили туда шипы.

Итак, не принимайте на свой счет, утихомирьте с достоинством и действуйте естественно.

Четвертое: подумайте, как вы можете осыпать милостями другого человека, если у вас есть время сделать это. Осыпая человека милостями, не делайте это слишком явно (нарочито) чтобы человек не подумал, что вы хотите подкупить его, предлагаете взятку.

Если вы хотите осыпать кого-то милостями, не делайте это так заметно, что он подумает, что вы делаете это специально, чтобы успокоить

его. Даруйте милость, если не иным путем, то молитвой. Вы можете даровать милость многими способами. Это может быть улыбка. Это может быть брошенный взгляд. Это может быть сладость понимания. Все это милость. Вы знали об этом? Это не обязательно должен быть доллар. Это не обязательно должно быть что-то большое – дом, например. Это не обязательно должно быть обещание пойти на свидание. Это не обязательно должно быть принятие чего-то, что вы не хотите принять. Но вы можете одарить человека чем-то. Может быть, у вас есть что-то про запас, что (как вы знаете) интересуется того человека; или вы можете найти что-то такое в следующий раз.

Некоторых людей вы встречаете только один раз в жизни (слава Богу!). Не так ли? Вы встречаете их лишь раз: вы, как корабли, проплывающие мимо друг друга в ночи... У вас будет масса ситуаций, когда у вас не будет возможности осыпать человека какими-либо милостями. У вас может не быть возможности довести дело до конца. Человек может резко прервать вас и сказать: «Конечно, я имел в виду тебя». Поддадитесь ли вы на эту [провокацию]? Глубоко внутри себя вы знаете, что он не имел вас в виду, потому что большинство людей является жертвой собственных разочарований.

Итак, это некоторые вещи, способные помочь вам ладить с людьми. Было ли это полезно для вас? [Да.] Вам нужно иметь эти вещи наготове. Хочу сказать вам на основе собственного опыта: если вы не будете держать эти вещи наготове, [вы не сможете достойно выйти из ситуации, например] когда кто-то подойдет к вам и скажет: «Ты наступил мне на ногу! Зачем ты это сделал?»

«Я сожалею».

«Ты сожалеешь. Ты сожалеешь, что наступил мне на ногу. Почему бы тебе не разуть глаза и не смотреть, куда идешь, болван?!»

И тогда вы можете подумать: «Почему этот человек говорить со мной в таком тоне? Что он себе позволяет?» И вы готовы ответить тем же: «Знаешь, парень...» (Я не говорю о себе, что я сделал бы так, но я имею в виду, что если бы кто-то поступил так по отношению ко мне и начал кричать на меня: «Куда это ты прешь? Ты наступил мне на ногу и т.д. и т.п.», я бы сказал: «Извините, сэр, я не хотел».) Но когда на вас так нападают, эмоции могут начать накаляться. И предположим, вы не следуете пунктам, о которых мы говорили, и принимаете происходящее лично. Он ведь говорил все это вам *лично*, не так ли? И вот каким-то образом ваше эго начинает чувствовать себя немного задетым. И

совет «не принимать происходящее на свой счет» позволяет, так сказать, «выключить» вас из процесса, вывести из-под удара.

Из года в год я наблюдал, как наши ученики, посещающиеся наши Классы, существенно преуспевали в овладении такого рода ситуациями. Во время наших Классов и конференций у нас иногда бывали личностные столкновения. Это как впустить слона в посудную лавку. Два человека оказываются вместе, но они, как бензин и алкоголь, — просто не смешиваются. Так вот в последние годы такие ситуации бывали намного реже. (Слава Богу!) И я очень благодарен за это, и думаю, что их меньше, во-первых, благодаря сонастрою с Владыками, а во-вторых, потому что мы старались объяснить эти вещи ученикам.

Я думаю, у меня есть еще минут пять на вопросы. Понимаете, человеческие отношения — это тема, на которой я не хочу особенно долго задерживаться... так как она не несет возвышающих вибраций. Вы понимаете, о чем я? При этом я все же должен как-то осветить эту тему, и эти инструкции имеют свою ценность, потому что мы живем в весьма практичном мире. И когда вы занимаетесь работой, связанной с духовностью, вы обнаруживаете, что люди подходят к вам и провоцируют вас.

Например, я заметил, что многие люди (если я говорил им, что я священник) пытались вовлечь меня в религиозный спор. Поэтому когда они начинали спрашивать: «А чем вы зарабатываете на жизнь?» — я отвечал: «Я писатель». Это правда, я действительно пишу книги. Тогда они спрашивали: «А *что* вы пишете?» Чтобы отвечать на подобные вопросы я в конце концов решил, что будет лучше отвечать некоторым людям в миру, что я *писатель от духов* (ghostwriter). (Смех.) Но я обнаружил, что мой ответ не остался без последствий, и они говорили: «О, вы пишете истории о духах». Я отвечал: «Нет, я принимаю их от духов». «О, да неужели?»

Я как-то ехал в Канаду, и на границе проверяющий документы ослышался и говорит: «Вы что, смотритель, объезжающий побережье?» (coast rider). (Смех.) Он не понял, о чем я, и думал о побережье страны. Я говорю: «Я — п-и-с-а-т-е-ль» (по буквам). «Ну хорошо, тогда проезжай».

Люди очень странно реагируют. Услышав, что вы принимаете послания, они хотят знать, что это за духи. Я стал так отвечать, потому что, по сути, так и есть: Вознесенные Владыки дают информацию, а я просто их секретарь, который записывает, что они говорят. Они, конечно, не духи, но в каком-то смысле можно и так описать происходящее.

Это удивительно, но мир постарается разобрать вас по кусочкам и выяснить о вас всё, что только возможно. Люди очень любопытны. Они хотят знать о вас всё. Но когда они узнают, становятся ли они лучше?

Ответ из зала: Не особенно. Но это может пролить свет...

Марк: Да, верно, но не всегда. Дело в том, что вам придется решить, является ли ваш собеседник человеком, с которым вы можете говорить, или это человек, который только поднимет вас на смех. Я обнаружил, что если вы чувствуете после первых сказанных слов, что собеседник не воспринимает всерьез то, что вы говорите, и что он только посмеется над вами, то в большинстве случаев лучше отступить и сразу закрыть тему для разговоров. Потому что если они не желают узнать что-то новое, а просто хотят быть в роли учителя и судьи, оценивающего вашу жизнь, то вы напрасно теряете время. И вы кармически ответственны за то, что вовлекаетесь в этот процесс.

Мория показал мне это однажды. Он сказал: «Вы несете ответственность, если навязываете свое понимание людям и заставляете их увидеть закон, а они того не хотят». Он добавил: «Давай тому, кто просит, но не пытайся никому навязать силой».

Вы можете мягко завязать непринужденную беседу, но как только вы видите, что она неприятна для собеседника, вам лучше ретироваться и закончить разговор. Если это будет к месту, вы можете дать человеку брошюру со словами: «Может быть, вам будет интересно прочитать это». Дайте им небольшую брошюру, и пусть они сначала прочитают ее. Если они начнут насмехаться над вами, говоря: «Что это значит?» — вы можете сказать: «Я не большой эксперт по этой теме. Мне она показалась интересной. Но если вы хотите узнать больше на эту тему, то в конце брошюры есть адрес, куда вы можете написать [и получить еще материалы]». Но если человек любезен и искренне хочет, чтобы вы объяснили ему что-то, то, конечно, имеет смысл дать объяснение и ответить на его вопросы. У вас есть знания. Многие из вас могут отлично говорить и объяснять. Иногда мне даже кажется, что лучше бы я вас поставил здесь, а сам пошел, посидел в зале и послушал. Может быть попробуем на время?

У вас вопрос?

Мужчина из зала: У меня скорее комментарий. Я думаю, что у многих есть то, что называется «личные вопросы», когда два человека встречаются и хотят лучше узнать друг друга, и в основном они хотят

поговорить о себе, но для этого им нужно немного лучше узнать друг друга.

Марк: Да, это сведения общего характера. Да, я думаю, вы правы. Хорошее замечание. Я рад, что вы сказали об этом. Другими словами, он говорит, что многие люди, задающие вопросы, вполне искренни, и это действительно так. Они задают вопросы, потому что хотят иметь основу для беседы. Но когда вы узнаете, что они неискренни, вот тогда настает время провести черту...

И в этой связи я хочу отметить, что встречал людей, которые готовы говорить с вами, пока говорят они. Но как только настает время им услышать что-то от вас, они больше ничего не хотят слушать. Вы знаете, что такое бывает. Они могут говорить часами на любую тему, и предполагается, что вы должны сидеть и слушать. Но как только вы изрекаете что-то, с чем они не согласны, они тут же говорят: «Ну, мне пора идти», смотрят на часы и уходят...

Конечно, этичность важна. Есть старая история, которую рассказывают некоторые учителя в Индии. Эта мудрая история о том, следует или нет всегда говорить правду. Жил-был один человек, который считал, что никогда не должен лгать, потому что если солжет, то может попасть в ад. И вот однажды он был в джунглях, рубил там деревья. Вдруг по лесу бежит человек и кричит: «О, сэр, пожалуйста, спрячьте меня побыстрее. Они преследуют меня и хотят убить. Где мне спрятаться?»

Лесоруб ответил: «Взбирайся на одно из этих деревьев и спрячься там наверху». Тот так и сделал, вскарабкался на дерево и спрятался в листве. Вскоре появилась целая группа преследователей, которые стали расспрашивать лесоруба: «Здесь никто не пробегал?» Тот человек подумал, что не должен лгать, и говорит: «Нет, я не видел, чтобы кто-нибудь пробегал мимо». А они: «Может быть, ты видел, как кто-то спрятался здесь, быть может, залез на какое-то дерево?» Он ответил: «Да».

«Тогда покажи, где он спрятался».

«Вон там, наверху», – сказал лесоруб и указал им на дерево, где прятался беглец. А про себя подумал: «В конце концов, Бог не хочет, чтобы я лгал».

Тогда преследователи стащили того человека вниз и тут же убили, прямо под тем деревом. Потом они повернулись к лесорубу и убили и

его тоже, потому что не хотели, чтобы он рассказал кому-то о произошедшем.

Итак, оба они очутились в аду. Лесоруб вскричал: «Как же это меня угораздило попасть в ад? Ведь я хороший человек. Я даже за всю жизнь ни разу не солгал». Ангел, который охранял врата в то место, обернулся к нему и говорит: «Ну, насколько я вижу по записи о твоей жизни, тебя отправили сюда не за ложь, а потому что ты сказал правду, в результате которой человек потерял жизнь. А стать причиной смерти человека много хуже, чем сказать ложь». И это очень важная мысль, касающаяся человеческих отношений.

Из зала: без осторожности нет и доблести.

Марк: Да, без осторожности нет и доблести, даже когда дело касается *небесных* законов. Вам нужно оценивать последствия своих действий. Это образец небесной этики.

Другой пример касается армии США. Там некоторым мужчинам задавали такой вопрос: «Представьте, что вы ведете грузовик. Вы едете через горы и вдруг видите младенца, который ползет по дороге. Это бедное дитя смотрит на вас, и вы знаете, что едете слишком быстро, чтобы успеть затормозить и не задавить ребенка. И единственное, как вы можете его спасти, это если повернете руль, и тогда грузовик упадет в обрыв. Вопрос: пожертвуете ли вы собой, чтобы спасти ребенка, или он попадет под колеса вашей машины?» Вот такой непростой вопрос они задают. (Женщина что-то говорит неразборчиво.)

Многие люди отвечают на этот вопрос так: «Я спасу ребенка». Они думают, что армия не захочет, чтобы они задавили ребенка. Но те немедленно отвергают таких людей, как потенциальных водителей грузовика. Потому что в том грузовике везут 30 человек. В нем 30 человек и нужно решить, что делать в такой ситуации. Хватит ли у водителя здравого смысла спасти 30 человек, пожертвовав при этом одним ребенком? Что он сделает? В таком действии нет места для сентиментальности. Но это действительно сложная правда жизни. И нам нужно знать кое-что о самых разных сторонах жизни и принимать верные решения. Если бы все люди в мире жили так, как хочет от них Бог, то нам не нужны были бы никакие человеческие отношения, не так ли? У нас были бы только божественные отношения.

Есть ли еще какие-то вопросы?

Женщина из зала: Когда тот отвечал на вопрос, он мог сказать одно, но когда дело дошло бы до дела, он мог сделать совсем другое. Ведь ты никогда не можешь сказать заранее, как поступишь.

Марк: Да, не можешь. Если только у человека нет заранее составленного мнения о чем-то. И многие люди делают это. Многие люди заранее устанавливают некий набор действий, по которому будут жить и действительно следуют ему. И это еще одна достойная сожаления вещь (вы подняли хороший вопрос). Например, человек можете решить, что если кто-то назовет его ругательным словом – скажете, что вы «такой-то сын», то он убьет его. Я не собираюсь произносить эти ругательные слова, но вы представляете, что я имею в виду. Такие случаи бывали. И люди оказывались мертвы, потому что кто-то сказал себе: «Если кто-нибудь назовет меня так-то, я убью его». И вот кто-то называл их так (хотя и не вкладывал в эти слова всего того смысла), и они убивали его. Они решили это заранее и так и поступили.

Итак, вот хороший совет относительно человеческих отношений: не нужно заранее программировать себя на негативные действия. И не делайте утверждений типа: «Я никогда не сделаю того или этого», потому что как раз в это время появится враг и толкнет вас сделать это. Многие имеют привычку говорить: «О, я никогда не сделаю этого». Я мог бы рассказать вам много историй о том, как люди обещали, что не сделают чего-то. Я дошел до того, что боюсь людей, дающих такие обещания. Я лучше буду просто знать, что человек старается жить по Божьим законам, и довольно!

Итак, мы закончили сегодня нашу беседу на эту тему, если только у вас нет еще вопросов. Мы закончили наше исследование человеческих отношений.

Женщина из зала: Я хочу спросить вас о милости, о которой вы говорили: обычно я прошу Христо-прощения для человека.

Марк: Несомненно, это подходит под тот пункт, о котором мы говорили: осыпать человека милостями. Вы делаете это согласно наставлению Иисуса. Вы осыпаете милостями человека, который плохо обошелся с вами где-то в миру, например в супермаркете: вы пришли купить продуктов, взяли то, что вам нужно, встаете в очередь в кассу и видите, что у вас всего три вещи, а у человека перед вами штук пятьдесят. А вы очень спешите. Итак, вы вежливо просите даму перед вами: «У меня всего эти три предмета, а я опаздываю к зубному. Вы не пропустите меня вперед?» А дама говорит: «Я пришла первой, и я не

собираюсь уступать свое место». Это вполне реальная ситуация. Вы ничего не можете сделать. Она не двинется с места, это точно. И ничто не сдвинет ее с места. Так что вам придется ждать. Но будет хорошо, если вы скажете: «Отец, прости ее, ибо она не ведает, что творит».

Мужчина из зала: Если она была первой, у нее было право быть первой и не пропускать никого. Так что нечего и прощать.

Марк: Но вы в любом случае можете сделать призыв о прощении за свои собственные чувства, если вы почувствовали себя обиженным.

Женщина из зала: Я была сегодня в супермаркете и покупала связку винограда. И передо мной оказалась дама, у которой было 50 или 60 пакетов, а у меня был только виноград. Она повернулась ко мне и говорит: «Я вижу у вас только один виноград. Идите впереди меня». Я согласилась, поблагодарила ее, прошла вперед, заплатила за виноград и ушла.

Марк: В таком случае я посоветовал бы просить для нее *тройных* благословений. (Смех.) И знаете что? Я думаю, часто такие вещи происходят из-за наших страхов или из-за благословений и добрых мыслей, которые мы поддерживаем в своем сознании. Наверно, вы склонны изливать чувство благодарности за то, что случается в вашей жизни. Поэтому вы *притягиваете* к себе подобные вещи. Но люди, имеющие в жизни массу неприятностей, имеют их потому, что постоянно *боятся*, как бы с ними чего не случилось плохого. Когда оказываются в очереди за кем-то, они боятся, что их не пропустят: «О, он наверняка меня не пропустит вперед». Понимаете? Или он не сделает того или другого. И речь здесь идет о силе позитивного мышления. Я очень одобряю позитивное мышление, ибо, если вы думаете, что что-то сложится хорошо, это дает позитивный импульс, и данное дело *действительно* складывается хорошо.

(Женщина из зала говорит что-то неразборчиво о каких-то ситуациях, описанных в Библии.)

Это то, что называется теза и антитеза отношений. Это принцип инь и ян, что, по сути, означает, что у вас два закона, действующие на противоположных полюсах, и вы должны решить, какой закон будете применять в данном случае. Именно это сделал Соломон, когда к нему пришли две женщины с одним младенцем, и каждая утверждала, что это ее ребенок и что другая женщина придавила во сне ребенка, а не она. Мне лучше рассказать эту историю по порядку. У каждой из женщин был свой ребенок. Одна из них придавила во сне ребенка, и он

умер. Тогда она взяла ребенка другой женщины. И вот обе пришли к царю Соломону, прося разрешить их спор.

Расспросив их, царь Соломон так и не смог выяснить, что случилось и кто из них был законной матерью ребенку. Наконец он сказал: «Я думаю, что надо рассечь живое дитя надвое и отдать каждой женщине по половине». И тогда настоящая мать ребенка сказала: «О, господин мой! Возьми ребенка и отдай той женщине, потому что я не хочу, чтобы он умер». А другая женщина была вполне согласна на решение Соломона: «Разрубите ребенка, и я возьму свою половину». Тогда Соломон сказал: «*Вот* законная мать – та, что хочет спасти ребенка». (3 Цар. 3:16-27) Понимаете? Вам придется поступать так же и решать, что делать: отвечать глупцу или не отвечать ему.

Это интересный момент, касающийся кажущихся противоречий в Писании. Многие люди запутываются, видя расхождения. Они не понимают тезы и антитезы. А это очень важная вещь – аспект инь и ян. Я смог ответить на ваш вопрос? Хорошо.

Что-то еще?

Из зала: Скажите, а разве вера в Я ЕСМЬ Присутствие не является формой позитивного мышления – сознательного позитивного размышления о Боге?

Марк: Да, конечно. Я хочу, чтобы все вы понимали, что многие вещи, о которых я говорил с вами сегодня, могут быть разрешены через Я ЕСМЬ Присутствие и Святое Я Христа человека, с которым вы имеете дело, так что вам не придется прибегать ни к чему другому, о чем мы говорили сегодня. Причина, по которой я дал вам те советы, состоит в том, что бывают времена, когда вы попадаете в вихрь человеческих мыслей и чувств, и этот поток просто сносит вас, сбивает с ног. Вы оказываетесь в середине потока реки, и вам остается либо плыть, либо утонуть. Я хотел дать вам некоторые практические советы, которые помогли бы вам выплыть, а не утонуть.

Лекция была прочитана Марком Л. Профетом 22 октября 1965 года.