

Конвенция о намерении

Автор: Константин Камышин

Если вы не мечтаете, за вас мечтают другие.

Есть конвенции по безопасности и множество других международных и не только конвенций, но самой главной из них я считаю «Конвенцию о намерении». Она принята всеми нами, ныне живущими и когда либо живущими на земле разумными существами. Вопрос разумности оставим открытым.

Что же такое конвенция о намерении?

Представьте себе группу людей, которые собрались в каком то пространстве и у каждого из них есть намерения. Чем большее число людей поддерживают одно намерение, тем сильнее они его приближают, иногда количество таких людей просто зашкаливает и она(толпа) со страшной силой набирает своих новых сторонников - это называется эффектом толпы.

Но этот эффект может быть и тогда, когда человек один, как например люди тянутся к лидерам мнений, к лидерам той самой толпы. Все дело в том, что есть еще одна составляющая: эмоциональная вовлеченность или желание создания. **Чем больше это желание и чем большее число людей им обладает тем больше намерение.**

Но первоначально это только намерение, но когда же оно становится действием?

Именно в тот момент, когда нет напряжения, иногда мы сами его задаем, а потом удивляемся почему ничего не происходит. Вся проблема в том, что в попытке защиты от людей мы создаем барьер, который нам не позволяет действовать, люди это чувствуют и противятся. Наоборот же те,

кто может к себе расположить могут повернуть это мнение или намерение толпы практически куда угодно. Все дело в том, что эволюционно (много много лет эволюции) человеку было важно выживание сильнее всего на свете, в каких условиях это уже дело десятое. И самое главное в этом - доброта, отсутствие агрессии, чем безопаснее тем больше выживание. Но доброта конечно к себе, к другим не обязательно, для этого нет необходимости, потому что это может возыметь и обратный эффект. Отсюда и выражение, что этот мир жесток, да он действительно жесток, но именно потому, что мы делаем его таким.

Поэтому если люди не чувствуют напряжение, они понимают, что по конвенции о намерениях у человека огромное намерение принести им добро, это считывается по голосу, по эмоциям, мимике и всему остальному, эволюционно для людей это намного важнее, чем реальные действия, потому что действий они могут и не увидеть, а вот коммуникация в моменте намного виднее, от нее зависит выживание, вы можете договориться и пойти вместе или попытаться убить друг друга. Именно так в основном проходили коммуникации миллионы лет эволюции, и зачастую это был второй вариант.

Именно поэтому им уже не столь важно куда он их поведет в мире своих грез и эмоций, главное, что непременно к добру. Он может очень складно врать, ну или говорить правду, вы все равно скорее всего будете идти за ним.

Мы говорили про эффект толпы, когда превышает определенный предел по количеству людей толпа начинает самопроизвольно расти, на самом деле дело не в количестве людей, а в коэффициенте намерения.

Он увеличивается с ростом числа людей и как только он становится выше единицы, единица здесь условное

обозначение, он начинает сам себя развивать, это же происходит, когда вокруг человека начинают собираться люди, болеть за него, вовлекаться в его деятельность, и здесь происходит не делегирование обязанностей, а делегирование намерения, точнее лидер делится им с окружающими, вовлекая их в свою деятельность.

И здесь вы ведомый толпой, ваше мнение уже забрали, ваш голос уже не ваш, и толпа это не обязательно толпа людей на улице, это могут быть подписчики канала или просто «форумчане» на различных интернет ресурсах.

А есть еще неосознанные причины, которые останавливают вас на пути к мечте, мы должны вычесть и учесть все такие условия и события. Например вы не можете встретить любимого человека, но на самом деле у вас страх потери или страх отвержения или еще что то и вы сами отталкиваете потенциальных партнеров.

А еще может быть, что это вообще не ваше намерение, вам его навязали в детстве или по тв, что надо быть богатым, но внутри по всему вашему жизненному опыту вы знаете, что хотите жить в деревне на природе, кататься в лес за грибами и смотреть на звездное небо.

И тут мы переходим к другой категории - категории тех людей, которых наверное большинство. Тех кто и не со всем соглашается и не хватает звезд с неба, но при этом свой мечты достичь все равно не получается.

И вот еще одна логическая формула:

Чем больше опыта и понимания реальности, - тем лучше наш результат совпадет с нашим ожиданием при высоком уровне намерения.

Сейчас приведу пример:

Представим, что жителю города n досталось определенное количество денег в наследство, и у него есть мечта открыть собственный ресторан. Для этой мечты он едет в более крупный ближайший город. Но в его городе не было ресторанов, это были в основном забегаловки где было очень много выпивки и так как наш герой не разбирался в тонкостях и названиях он посчитал, что ресторан - это просто очень крутой бар с очень хорошим алкоголем.

И вот в этот ресторан заходит посетитель, он ожидает конечно увидеть ресторан, ресторанный меню, вежливых официантов и т. д., но заходя он понимает, что зашел в бар и попадает в замешательство.

Именно попадает, то есть он считает, что он сам туда попадает, это его ошибка и здесь каждый из нас уязвим. Мы всегда считаем, что именно мы несем ответственность за свою жизнь и тут добавляется еще один коэффициент в нашу формулу «счастья».

Это коэффициент недоверия, именно он, то есть человек совсем не доверяет окружающему миру, но при этом он доверяет себе, не многие этим могут похвастаться, нам всем в детстве говорили: «это не так, ты должен слушать меня и опираться на мое мнение», ну а кого то воспитывали совсем не так.

И вот, если вы среднестатистический землянин зайдя в такое заведение вы прежде всего подумаете, а не перепутал ли я вывеску?

Пока вы думаете, вас ошарашивает своим ошеломительным сообщением наш владелец бара.

Он и не подозревает, что вы в замешательстве потому, что это не ресторан: он либо сомневается в себе как и вы и думает, что не достаточно хорош и проявляет к вам максимум усилий для реабилитации, либо слишком уверенный и считает что замешательство позитивное и еще больше начинает его

усиливать.

И в одном и в другом случае вы попадаете в ситуацию где вам буквально навязывают выпивку.

- Ну что вы выбрали? Какое у вас сегодня настроение? Хотите «кровавую мери» или «секс на пляже», а может вам сделать пунш или еще что то?

Я не особо разбираюсь в алкогольных напитках, так как не пью, можете придумать, что то сами.

Ну и в итоге если в ваши намерения хоть немного входило запланированное, то вы соглашаетесь, ну а почему бы и нет, тем более, если первый бокал бесплатно.

Ну а если вы совсем заядлый трезвенник, то уйдете из этого места не сказав скорее всего и слова.

Вот именно так это и работает, в результате этот теперь уже бармен создал вокруг себя мир бара, хотя мечтал о ресторане.

И главная проблема, что он может жить долгое время в абсолютно другом мире ничего не подозревая, а за это время количество правдивой информации в отношении к количеству не верной информации становится с каждым разом все ниже и потом когда(если) человек узнает о том, что это не его мечта у него скорее всего уже нет никакой возможности выбраться из всего этого, депрессия, нежелание жить, принятие себя, возможно суицид в крайних случаях.

И тут мы возвращаемся к тому, почему мы не добиваемся того, чего хотим и к нашей формуле.

Конечно же очень важно желание и возможности, чем

больше и того и другого тем проще осуществить мечту. Но теперь мы знаем, как наше не знание на это влияет, поэтому вместо "возможности" мы поставим **возможности, которые мы знаем деленные на возможности, которые мы не знаем**. Тут имеются ввиду не сами возможности, а обстоятельства этих возможностей.

Назовем это коэффициентом возможностей.

Получается такая формула:

коэффициент возможности*силу намерения(эмоциональная вовлеченность)*коэффициент позитива*коэффициент недоверия*количество людей.

Именно так выглядит формула самореализации, если так можно сказать. Получается мешает нам осуществить нашу мечту достаточно много факторов и самые главные это мы с вами. Мы, которые уверены в правоте другого, а не своей собственной, потому что нас так воспитали, мы которые не разбираясь как это в реальности придумываем и верим в сказку, мечтаем, потому что так нас учат детские и не детские сказки, что хорошее должно быть неизведанным, подарки и т.д., а все потому что высокий скачок дофамина и бегство от реальности в детской кроватке, пока вы еще поперек лавки поколениями помогает вашим родителям обрести спокойствие. Ребенок не плачет, значит можно поспать - это главный виновник нашего торжества почти наравне с принятием решения за него и обучению слушаться, это уже беспокойство о последствиях.

И вот когда родитель совершенно спокоен, на самом деле за себя, а не за ребенка он отпускает его в жизнь где последнему придется мягко скажем не очень.

В итоге получаем: коэффициент недоверия низкий,

коэффициент позитива низкий это как минимум. А далее, если вас еще в детстве во всем ограничивали и учили как делать и инициатива была наказуема, ваша эмоциональная вовлеченность низкая, плюс если еще жили вы в тепличных условиях не особо познавая этот мир в живую коэффициент возможности стремится к нулю, вот в принципе и все, результат практически нулевой, это называется в математике *бесконечно малой величиной*, которой можно пренебречь.

Вот именно так люди и поступают, пренебрегают вами, а отсюда агрессия и коэффициент падает еще ниже плинтуса и это замкнутый круг.

Какой из этого выход?

Только психотерапия, больше вам вряд ли что то поможет, это очень сложные и ранние процессы, возможно вам получится самостоятельно себя переубедить и перепрограммировать.

Вот несколько советов из практики:

Метод 1. Купите несколько звонилочек, поставьте на одну из них несколько будильников в течении дня, но вместо мелодии обычного будильника там должны звучать с разными интервалами разные резкие звуки: хлопанье двери, удар молотка, дрель, громкий голос, все, чего вы можете пугаться в реальной жизни.

Как телефон зазвонит вы скорее всего испугаетесь, не берите его, внушайте себе: я адекватный, я ничего не сделал, мне бояться нечего, это телефон просто странно себя ведет, Потом, как только вы перестаете на него реагировать, выключаете и перекладываете в другое место и снова процедура повторяется,

только каждый раз вместо испуга старайтесь быстро определять где лежит телефон и что за звук будет следующим. Если у вас в момент поднятия телефона есть раздражение, вы можете его бросить на пол, ударить об стену, именно для этого нужно несколько дешевых звонилки.

Метод 2. Для этого задания вам понадобится один или несколько человек, если вы уж совсем одиноки можете делать это с воображаемым другом, но лучше с реальным. Попросите кого то из друзей или членов семьи, когда вы их хвалите давать вам конфетку ну или что то другое, что вы любите. Затем хвалите себя в течении дня и тоже давайте себе конфетку, затем придумайте классные истории где ваши знакомые герои, но вас там нет и рассказывайте им эти истории. Пусть за них они вам тоже дают конфетки. Также в течении дня придумайте классные истории про себя, рассказывайте их самому себе, можете даже записывать, но ничего себе за них не давайте. Повторяйте эту процедуру несколько дней.

Метод 3. Изучите какой то предмет, можете например изучить свой компьютер или светильник или вообще всю комнату. Запомните расположение и попросите знакомого внезапно в течении дня спрашивать вас об этом предмете или предметах. Сначала просто спрашивать, и старайтесь вспоминать все детали, потом спрашивать про детали и если вы верно отвечаете давать вам вознаграждение. Если нет такого друга делайте это самостоятельно.

Метод 4. Пишите себе в сообщения свою мечту, потом все более подробно с каждым разом расписывайте ее, во всех

подробностях, читайте про нее, ищите правдивую информацию. Почитайте историю тех, кто добился аналогичной мечты, найдите тех, кто имел меньше ресурсов на старте чем у вас, если таких нет дифференцируйте их путь для себя и начните с малого, посмотрите интересные фильмы на вашу тематику, сравните их с реальной информацией об этом.

Метод 5. Это наверное самое сложное - полюбите людей. Выберите тех, кто для вас наиболее ценен, людей, на чей опыт и мнение вы опираетесь, это могут быть не обязательно живые люди, это могут быть книги и их авторы, почитайте о них, узнайте больше. Выпишите истории их жизни и как они к этому пришли, найдите в них то, что вам нравится и выпишите это. А теперь посмотрите на людей вокруг вас, тех, кто вас раздражает и не нравится вам, узнайте их получше и проведите параллели, почему одни люди стали такими, а другие нет. На самом деле все сводится к банальной глупости. На самом деле быть добрым это выгодно, даже эволюционно, представьте себе группу людей поддерживающих друг друга и группу людей постоянно конфликтующих между собой, понятно что первые будут более успешными. Но еще более успешными они будут, если смогут защититься от людей второй группы и получается опять конфликт внутреннего и внешнего, но почему не все такие, почему идет борьба, войны и разделение?

Неужели нельзя договориться?

Можно, но только более слабые хотят взять силой у них нет вариантов выбить себе место под солнцем, но слабы они именно интеллектуально, так что нет злых людей, есть просто глупые, умные свою агрессию направляют на созидание, а глупые на разрушение.

Почему же если это эволюционно не выгодно их все еще много,

все дело в мутациях, у людей они другие в отличии от других животных, так как человек - это изначально смешение нескольких видов, об этом я писал в книге «Тупик эволюции». Именно вы, как представитель своего рода человечества, при желании можете внести лепту в эволюцию человека разумного тем, что будете подсвечивать минусы или глупости других людей, не агрессивно и эмоционально, но только где для вас это важно. Но общайтесь все таки с теми, кто вам импонируют, остальных игнорируйте как не значимых, не всегда, а только тогда, когда ваши интересы сталкиваются, игнорирование для них хуже всего, со временем они начнут прислушиваться к вам, говорите с ними по доброму, возможно как с детьми, тут как вам больше нравится, главное не относитесь к ним как заядлым преступникам, а как к просто нашкодившим детям, которые просто не знают и не умеют по другому.

Если у вас есть проблема в преодолении инфантильности, а причиной тому ваши родители, которые запрещали вашу и навязывали свою точку зрения, при этом обеспечивали вас и контролировали, то вам подойдет такая техника:

Проникнитесь историей своих родителей, попробуйте одеваться также как и они в вашем детстве, также разговаривать, выбрать такую же работу, можно не официально, затем выпишите для себя плюсы и минусы такой жизни для вас. Далее попробуйте поиграть в ту жизнь, которую вам пророчили родители, может быть будет достаточно одной недели, затем также выпишите минусы и плюсы для себя.

Затем самое главное:

Найдите отличия между жизнью ваших родителей и идеальной жизнью, которую они для вас хотели, выпишите на листочке и

сожгите, можно несколько раз, также выпишите все плюсы для вас того, кем вы были, когда были родителем или тем кем вас хотели сделать, выпишите и сожгите, далее напишите минусы и рядом напишите, что вы бы хотели в этом изменить, разорвите или отрежьте этот листок с тем, что вы хотите изменить.

Теперь возьмите листок с минусами и порежьте каждый минус как и каждое решение этого минуса, а затем склейте их между собой, так чтобы ваше решение практически до конца перекрывало проблему, затем положите под подушку, на утро отрежьте кончик проблемы, можно это делать постепенно в течении недели, затем на последний день поспите с бумажкой где только ваше решение, затем склейте обратно между собой листочки и с обратной стороны выпишите еще раз все минусы, порвите и сожгите теперь этот листок.

Если в этот момент у вас возникнет гнев, можете разбить пару тарелок, возможно еще светильники и телевизор, смотрите по своим доходам, ну а после этого выпишите изменения, которые вы выписывали ранее в предыдущем пункте, создайте свой новый образ и также поживите в нем некоторое время, после этого у вас возникнет ощущение целостности, как бы обретения такого внутреннего ядра и отрицание, даже какое то отделение некоторых особенностей.

Все, что вам неприятно выпишите, сравните с тем, что от вас хотели, найдите корреляции, выпишите их и сожгите.

Все это кажется танцем с бубнами, но на самом деле это просто переформатирование ядра вашей личности, теперь оно такое, каким вы хотите, ну а дальше создавайте свою личность, развивайтесь, учитесь и берите только лучшее.

Возможно как раз эта информация поможет вам двигаться в нужном направлении. По крайней мере мое намерение при

написании этой книги было именно таким.