

«ЗАЗЕРКАЛЬЕ» ИЛИ КАК ЭНЕРГИИ ПРАВЯТ МИРОМ

Наталья Жебит

(Это – последнее интервью московской журналистки Натальи Жебит, которое она успела провести незадолго до своей безвременной кончины).

Энергия – это то, из чего состоит всё, что существует во Вселенной, и что связывает все объекты мира через видимые и невидимые каналы коммуникации. Энергия звёзд и галактик, вулканов и тайфунов, мировых войн и человеческих страстей, славы и денег управляет событиями и судьбами, сталкивает добро и зло, создает все то, что мы называем жизнью. Так утверждает Теория нелинейной коммуникации, которую создал российский учёный Владимир Александрович Жебит.



Директор проекта «Нелинейные коммуникации» В.А.Жебит

- Я давно хотела поговорить с тобой как журналист с учёным, хотя ты и мой муж.

- Я понимаю, что это не так просто, на это нужно настроиться, тем более, что в материале будут фигурировать две одинаковые фамилии. Это может не всем понравиться, в особенности редакторам. Думаю, что они заставят тебя подписаться одним из твоих творческих псевдонимов.

- Ладно, с редакторами я решу, сейчас мне гораздо важнее разобраться с твоей наукой.

- Но ты же посетила несколько моих лекций, сидела вместе со студентами, слушала...

- **Мне важно, чтобы ты ответил на мои вопросы. Журналисты на лекциях не сидят, это не их формат. Нам проще задавать вопросы, и на основе полученных ответов создавать своё представление о проблеме. Это – наш формат. Поэтому настройся на то, что я буду задавать вопросы, а ты будешь отвечать, но так, чтобы всем было понятно. Представь себе целевую аудиторию журнала, который опубликует этот материал. Итак, «теория нелинейной коммуникации», что стоит за этим скучным названием и почему тебя за неё одни хвалят, другие ругают.**

- Ну, это сильно сказано. В научных кругах и не хвалят, и не ругают. Это потому, что мало у кого есть время прочесть мою книжку и что-то понять. Хотя на одной из конференций, после моего доклада, выступил кто-то несогласный. Правда, было не понятно, с чем он не согласен.

Теория нелинейной коммуникации была мною написана, прежде всего, для психологов и социологов. Потом уже выяснилось, что она интересна и остальным. Даже не связанным с наукой.

- И всё же, что это за теория?

- Психологам я говорю: за психическим всегда стоит энергетическое. И они с этим не спорят. Тогда я говорю: давайте рассматривать психические процессы на уровне их энергетики. Они говорят: интересно, а это уже возможно? Я говорю: да.

- Социологам я говорю: все социальные процессы связаны с большими энергиями. И социологи кивают. Тогда, говорю, давайте мыслить энергетическими понятиями. – А это уже возможно?

- Управляющим говорю, управление – это коммуникация. Они говорят, - разумеется. Тогда давайте рассмотрим эту коммуникацию как обмен энергией.

- Людям бизнеса я говорю: деньги и финансовые потоки – это энергетика, спорить будете? Не спорят и просят с этого места поподробнее.

- То есть, интерес всё-таки имеется?

- Интерес появляется, как только выплывает что-то практическое. Мы сегодня представляем собой общество прагматиков, которые не хотят терять время на философию, нам нужно - сразу технологию и инструмент достижения цели. Наверное, поэтому в последние годы таким спросом пользуются тренинги. Честно говоря, я к ним отношусь с некоторым юмором. Большинство из них построены как игра для взрослых. К аудитории выходит тренер, выражение лица такое, как будто он посвящён в святая-святых всех тайн. И начинает рассказывать о том, что все проблемы мы придумали сами, а на самом деле их нет. Я думаю, что это – главная формула всех тренингов. Меня забавляет то, что аудитория поддаётся этому, с восторгом принимает очередную технологию упрощения жизни, в течение 1-2 недель ходит под впечатлением, с сознанием того, что резко помудрел, а через месяц всё опять идёт своим чередом, с теми же проблемами. Или с новыми. Но рынок предлагает новые тренинги. И так далее.

- Так что, по-твоему, тренинги не нужны?

- Да нет, на здоровье. Тренинги нужны как школа алгоритма решения проблем. Это, если учишь других. Ты знаешь, я много лет занимался работой практического психолога. Но я открыто заявляю: каждый психоаналитик должен иметь своего психоаналитика. И это не каламбур. Какими бы опытными мы ни были, жизнь обязательно подсунет нам задачки ещё более сложные. Любому из нас необходимо с кем-то эти проблемы проговорить, чтобы найти решение. Не спросить совета, а именно проговорить.

- То есть, вступить в коммуникацию?

- Да, именно. Это – Её Величество Коммуникация. Согласно моей теории, вступая в коммуникацию общения, мы обмениваемся не только информацией, но и энергией. Это просто как грабли. И с этим никто не спорит. Но с этого только и начинается приближение к пониманию нелинейной теории коммуникации.

- Кстати, почему нелинейной?

- Потому что с линейным мышлением сюда нельзя.

- Объясни.

- Я каждый раз даю студентам следующую модель. По Тверской идёт девушка Маша, а по Тверскому бульвару – парень Саша. На углу они столкнулись, Маша выронила книгу, Саша поднял, извинился, а через год они сыграли свадьбу. Линейное объяснение заключается в том, что произошла счастливая случайность. Нелинейное объяснение – Маша и Саша давно уже познакомились на уровне биополей и подсознательно готовили свои траектории движения так, чтобы столкнуться в определённой точке. В этой точке началась уже давно заготовленная программа их совместной жизни и появления их потомства, для которого тоже заготовлены программы.

- Ты отдаёшь себе отчёт, что ты декларируешь? Что всё предопределено? Ты понимаешь, что с этого момента включаются все твои оппоненты, для которых это как красная тряпка. Самое весёлое, что ты не сможешь это доказать.

- Самое весёлое, что они тоже не смогут доказать.

- Это – как диалог автопилота с автоответчиком?

- Именно. Спор бесполезен, поскольку каждый стоит на своей доказательной базе, которая не работает на чужой территории. Бесполезно спорить, есть Бог или нет. Это – выше доказательств. Таковы правила игры под названием Жизнь.

- Кстати, месье, а где в вашей системе Бог?

- Ну, я не Лаплас, а потому в моей системе Бог есть. У меня он назван Абсолютом. Абсолют – высшая инстанция в вселенской иерархии, Он – центральный источник энергии, на который замкнуто всё.

- Я понимаю, твоя теоретическая вселенная имеет вполне законченный вид, а потому твоя теория должна давать ответы на любые вопросы.

- По сути – на любые.

- И объяснить многие явления, относимые к разряду мистики? Полтергейст, ясновидение, телекинез, левитация, разрывы во времени и прочее предстанут, благодаря твоему подходу, как объяснимые явления?

- Многих повергнет в шок тот факт, что до настоящего времени никто из учёных не смог толком объяснить, что такое «информация»... Даже Норберт Винер – отец кибернетики – в ответ на этот вопрос глубокомысленно изрёк: «информация отличается и от материи, и от энергии...». Это всё, что он мог сказать.

- Подожди, я правильно поняла, ты хочешь сказать, что тебе удалось дать такую формулировку?

- Разрабатывая свою теорию, я пришел к очень простому выводу (прости меня, Норберт Винер): информация есть энергия, приведённая к формату, или попросту – «отформатированная энергия». Для инженеров я дал такое определение: информация – модулированный поток энергии. В последствие, я обратил внимание на латинское слово «informatia». Оно объединяет два ключевых слова: «in» и «forma», т.е. информация – это «нечто приведённое в форму». В тот момент я понял, что попал в точку. Кажется, мне удалось найти настоящее определение. Оно было даже официально зарегистрировано вместе с моей теорией.

- Но тебе неизбежно зададут вопрос: а как же буквы, цифры, цвета – то, что для нас несёт информацию? Как здесь с потоками энергии?

- Ты правильно сказала – несёт. Любые символы, любые геометрические линии, формы, пропорции, цвета – всё является источниками энергии определённого уровня и качества. Те, кто слышал о теории вибраций, прекрасно меня поймут. То, что мы видим, слышим, ощущаем – это уже преобразованные энергии. Наше сознание работает только с определённым кодовым набором, в который преобразует получаемые энергии. Из этих кодов – символьных, цветовых, звуковых и т.д. оно и строит свою картину мира, которую мы воспринимаем как внешний мир. На самом деле, это всего лишь

внутренний мир нашего сознания. А внешний мир – он совсем иной. Это – мир бушующих энергий.

- А как же всё-таки с мистикой? Например, ясновидение.

- Посуди сама, откуда животные «знают» о приближающемся стихийном бедствии - землетрясении, наводнении, пожаре. Мать за тысячи километров внезапно чувствует опасность, которая угрожает ее ребенку, или видит сон о грядущем несчастье. Некоторые люди, называемыми пророками и прорицателями, предсказывают грядущие события. На самом деле, всё это – коммуникация, позволяющая всем нам быть частями единой системы обмена энергией и информацией. И, в частности, информацией о грядущем. Коммуникация – то, с чего началось сотворение мира. Коммуникация является основой существования материи и Вселенной. «В начале была Коммуникация», - говорится в Библии... А вообще, мистики не существует как таковой. Её мы придумали сами. Всё это – плод наших творческих фантазий. Но зато интереснее жить.

- С позиции «нелинейности» твоя наука рассматривает взаимоотношение причины и следствия: не только причина управляет следствием, но и следствие может управлять причиной. Как ты это объясняешь?

- Как это ни парадоксально, человек может менять и будущее, и прошлое. Кстати, этот феномен лежит в основе такого важного акта как покаяние. Уже давно замечено, что после религиозной исповеди и покаяния может измениться дальнейший ход событий. Но я объясняю это тем, что дальнейший ход событий меняется из-за внезапного изменения прошлого, произошедшего в результате покаяния.

- То есть, смена программ?

Совершенно верно. Мы вносим через покаяние корректировку в прошлое, прошлое меняет следствие, которое мы воспринимаем как изменение событий, идущее от момента нашего покаяния. На самом деле, оно идёт от какого-то момента в прошлом. Вообще, с представлениями о времени

существует большая путаница. Я недавно спросил одного человека, который пишет книги на эти темы, как он понимает время. Он ответил, что время – это энергия, потом задумался и сказал: время – это Бог. Тут я понял, что он об этом никакого понятия не имеет.

Время может течь по-разному, в зависимости от места в пространстве, или не течь совсем. Уже экспериментально подтверждены факты различного течения времени в разных местах пространства. Это доказывает, что время – переменный параметр, а значит есть места, где время останавливается, т.е. его нет. Упрощённо говоря, время существует только там, где есть процессы распада, старения, деградации, и т.д. Мы живём в мире, где всё это имеет место, а потому у нас не укладывается в голове, что может быть иначе. С точки зрения «нелинейщика», время – явление местного значения.

- Кажется, мы зашли в дебри таких представлений о мире, где уже бессмысленно о чём-то спорить, потому что потеряны точки опоры и у неподготовленных может снести крышу.

- Кстати, сносит. Ты помнишь, когда в издательстве девушка, набиравшая мою книгу, вдруг внезапно повела себя так, что сотрудники истолковали это как психическое отклонение. Чего раньше с ней не было.

- Что есть – реальность?

То, что принято считать реальностью, на самом деле – всего лишь виртуальная картинка, создаваемая в нашем сознании на основе работы наших органов чувств. Но наши органы дают очень искажённую информацию, а иногда вообще не дают. Вспомним случаи нарушения зрения, слуха, осязания... Реальность – это то, чего мы никогда не увидим и не почувствуем. Мы строим картину мира из того, что есть в нашем арсенале. Кто скажет, что этот арсенал полный? Есть люди с экстра-способностями. Они «видят» совсем иные картины мира. Они видят на «других планах», но кто скажет, какой план – истинный. Истинной картины мира не знает никто. Я полагаю, что доказал – объективной реальности у людей не существует.

- Какие законы правят миром твоего «зазеркалья»?

- Ну вот, приехали. Я битый час объясняю, что моё «зазеркалье» это и есть наш мир. Во Вселенной действуют особые законы, порой, сильно отличающиеся от тех, которые описаны в учебниках. Энергетический обмен происходит непрерывно, и не только между живыми объектами природы, но и между живыми и неживыми, неживыми и неживыми. Иными словами, всё в природе находится в непрерывном состоянии коммуникации. Главные законы живой Вселенной – Закон Любви, Закон Этики. Их нет в учебниках физики, их невозможно выразить математически. Но они есть в заповедях всех мировых религий. На языке нелинейной коммуникации, Любовь – это обмен энергией самого высокого качества, Этика – это движение, действие, помыслы в рамках, не нарушающих энергетической гармонии. Поскольку все мы взаимосвязаны, то и передаем друг-другу как хорошее, так и плохое. Наши мысли питают единое общее энергетическое пространство. Поэтому плохие помыслы или действия не спрячешь, они неизбежно обернутся против их носителя. Так действует еще один важнейший закон - Закон Возмездия, известный также как «закон бумеранга». Проще говоря, что запускаешь, то к тебе и возвращается.

- Ну, я бы сказала, - не всегда. Если бы это было неотвратимо, люди не делали бы зла. Мир был бы другим.

- Да, мы часто встречаемся в жизни как бы с нарушением этих законов. Это особо отмечено даже в Библии, в притчах, в которых отражены парадоксальные, на первый взгляд, жизненные ситуации. Мы с удивлением читаем эти истории, не понимая той глубочайшей нелинейности, которая содержится в них. Но это как раз и есть ключ к пониманию жизни.

- Потрясающе. Значит и Библия написана на языке нелинейности? Скорее давай примеры!

- Например, легенда о блудном сыне, промотавшем отцовское наследство, и затем вернувшемся к отцу с покаянием. Вместо наказания, отец его простил. И не просто простил, но и одарил, в ущерб второму сыну, который всю жизнь честно ищачил на отца.

- Да-да, там присутствует объяснение этого отца, почему он так поступил, которое выглядит, прямо скажем, не слишком убедительным.

- Второй пример. Иисус принял на себя все людские грехи, а в ответ получил людское предательство. Вот она – вершина нелинейности! Великий парадокс. Твой покорный слуга назвал его в своей книге «Парадоксом Спасителя».

- Если честно, впечатление остаётся таким, что закон возмездия всё же не всегда работает.

- Нет, закон этот неотвратим как восход и закат. Закон бумеранга действует со стремительно сокращающимся временем ответа. Если раньше «бумеранг» возвращался через годы, то сейчас на это требуются дни и даже часы. Учти, не я первый это заметил. Что касается объяснения, то оно весьма простое. Делая добро на одном плане бытия, мы не обязательно получим ответное добро на этом же плане. Закон сработает скорее всего на другом, более высоком уровне. Так и со злом. Оно может побеждать на одном плане, а получает по заслугам на другом уровне и по полной программе. Иисус получил зло в ответ на добро, на одном плане. Спустя годы, Он был признан Богом, а христианство стало ведущей религией мира. Это случилось уже в других масштабах, т.е. на другом плане бытия.

С этой позиции интересен американский фильм, который так и называется - «Заплати другому». Помнишь, этот фильм - о мальчике, инициировавшем цепную реакцию добрых дел. Люди, попавшие в эту цепочку, должны были «платить добром за добро», но ... другому человеку.

- Мне хотелось бы опять вернуться в вопросу о предопределённости событий, к которому я, как женщина, питаю определённое равнодушие. Прошедший недавно с мировым успехом фильм «Secret» посвящён благородной идее «человек – кузнец своего счастья». Однако в реальной жизни мы чаще сталкиваемся с ситуациями, которые напрочь опровергают эту идею. Судьба словно говорит нам: не пытайтесь обмануть меня!

- Успех в жизни определяется часто не суммой знаний или усилий, а умением попасть в нужный момент в нужное место. То есть - в нужную программу. Сколько раз мы были свидетелями взлёта людей, ранее ничем не примечательных или даже просто никчёмных! Говорят, что именно таким был Иосиф Джугашвили (псевдоним - Сталин), сделавший головокружительную карьеру к вершине власти, которой могли бы позавидовать фараоны. Но есть и множество примеров, когда люди обладают массой талантов, харизмой, но в жизни терпят сокрушительные поражения. Почему-то под сокращение на службе часто попадают те, на ком держалась работа. А в начальники пробиваются те, кто никогда не считался хорошим специалистом.

Вспоминается пример. В некоей фирме, в момент реорганизации, на освободившуюся должность зав. отделом продаж, не назначили опытного специалиста, который по логике был просто обречён получить её. Назначена была женщина, недавно пришедшая и имеющая минимальный опыт. Она была молода и красива. Сколько было обид! Сотрудники дали волю фантазиям о её амурных связях с руководством. Но каково же было всеобщее удивление, когда вскоре выяснилось, что никаких амурных связей не было. Просто руководство компании разгадало в ней того переговорщика, которому невозможно отказать из-за хорошо подвешенного языка и неотразимой внешности. Крутой рост продаж вскоре подтвердил правильность «нелинейного» подхода руководства. С точки зрения обычной логики люди часто не могут объяснить отдельные события. Как правило, они ищут какие-то дополнительные причины - кто с кем пьёт, кто с кем спит. Психологи выдвигают массу своих объяснений, но все они не выходят за рамки обычных (линейных) представлений.

- Сегодня деловая сфера человеческих отношений становится все более агрессивной. Психолог становится действующим звеном не только в политике, но и в маркетинге.

- Ну, политика – тот же маркетинг, я тебе в своё время рассказывал об избирательных кампаниях, в которых мне пришлось принимать участие.

Большой поток психотехник поступает к нам из-за рубежа. Психотехнологии стали уже частью менеджмента, маркетинга, PR и рекламы, конкурентных отношений и информационных войн. В компьютерных сетях все чаще используются вирусы для решения тех или иных коммерческих задач. Психотехнологии и информационные вирусы – все это явления одного и того же проблемного поля, пусть это ни для кого не будет секретом.

- Кстати, как ты относишься к НЛП?

- Плохо.

- Как к конкурирующей теории?

- Нет, просто много лет назад, в начале 90-х, я как-то случайно попал на презентацию таймшера какой-то британской конторы. Задачей этих ребят было выбивание денег. Такой обработки клиента я никогда с тех пор не встречал. Вот тогда я на себе испытал и НЛП, и суггестию, и прямое нахальство. Но денег не дал. Помню, я даже после этого написал статью, кажется в Вечёрке, где описал всё это.

Я тебе как-то рассказывал, сейчас повторюсь, о том, как несколько лет назад в одном из московских супермаркетов задержали женщину, похитившую шаль. В офисе, где я работал, было рабочее место одной сотрудницы-юриста, по совместительству – адвоката. Она, собственно, и рассказала мне об этой новости, поскольку к ней обратились как к адвокату. Когда я услышал название супермаркета, меня осенило. Незадолго до этого я был на каком-то семинаре рекламистов, и там зачитывали список торговых заведений, где используют скрытую суггестию. Ну, представляешь, играет такая успокаивающая музыка, но музыка непростая... Так вот, в этом списке фигурировал и этот супермаркет. Я тогда и порекомендовал сотруднице-адвокату взять на вооружение этот факт в защите клиентки.

- Хорошо, но что обо всём этом говорится в твоей теории?

- Третья часть теории посвящена именно проблеме коммуникативного программирования. Там почти полная аналогия с тем, что происходит в компьютерных средах.

- И вирусы?

- И вирусы. Вирус – это маленькая программка, которая влетает в информационное пространство человека и начинает работать.

- Стало быть, женщина в супермаркете поймала вирус, и он заставил её украсть?

- Не всё так просто. У неё этот вирус уже сидел. Просто он не был активирован. Но в супермаркете, по всей вероятности, из-за этой музыкалки произошла его активизация, и он начал воздействовать на её подсознание, транслировав команду, например, «эта вещь должна быть твоей». Самое интересное, что у неё с деньгами было хорошо, могла бы и купить.

- Так может быть в этом вирусе была именно клепто-программа?

- Скорее всего. Самое неприятное, что в людях может «дремать» множество подобных вирусных программ. Они могут никогда не проснуться за всю жизнь, а могут включиться по одному, только им известному сигналу. На Руси такие случаи всегда называли - «чёрт попутал». И это недалеко от правды.

Сейчас скажу страшную вещь. Даже не знаю, напечатают ли.

- Всё равно скажи. Взятся – ходи!

- По моим предположениям, все преступления, алкоголизм, наркомания, маньяки, убийцы... словом, все то, что против человеческой морали, есть проявление вирусных программ, заставляющих людей действовать именно так. Люди нашпигованы программными вирусами как булка изюмом. Для большинства этих программ рестимулирующим фактором является стресс, появляющийся в критических ситуациях. Вирусы могут давать либо разовую команду для данного случая, либо включить постоянно действующую команду, например ту, которая у алкоголиков.

- Тогда, можно сказать, что человечество решает эти проблемы «не с того боку»?

- Именно. Вся правоохранительная и исправительная система ориентирована воздействовать на личность. А целить надо в программу. Если

личность поработана программой, то вряд ли можно рассчитывать на то, что её можно заставить преодолеть эту программу. Это удаётся, но не часто. Я бы порекомендовал правоохранителям и их психологам подумать о пересмотре их идеологии в принципе.

- Но это же будет революция в юриспруденции!

- Революций больше не надо! После них – ещё хуже. Кстати, революции имеют ту же программную основу. Я об этом уже писал. Просто хочется, чтобы соответствующие специалисты решились оторваться от стереотипов мышления. Глупо к «кривой» проблеме подходить с прямой линейкой.

- Ты предлагаешь начать решать социальные проблемы с помощью психотехнологий?

- Честно говоря, я боюсь это предлагать. То, как у нас всё делается... Знаешь, есть метафора - «обезьяна с гранатой»?

Психотехнологии – это тонкая вещь для тонких специалистов. Но главное – специалистов высокой морали. Почему я негативно отношусь к психотехнологиям в бизнесе. Да потому, что дело - в целях. Врач-психиатр применяет гипноз во благо пациента, страдающего алкоголизмом. Но представить себе торговца, применяющего внушение во благо покупателя, невозможно. В бизнесе всё это подчинено одной задаче – управление мотивацией клиента в корыстных целях продавца. Стопроцентное нарушение закона Этики! Те, кто этим занимается, должны помнить, - для каждого есть свой кирпич на крыше. Нарушение Этики влечёт разные формы возмездия – развал по судьбе, болезни, несчастные случаи. Бумеранг может врезаться по близким, по детям, по служебной карьере, к которой человек стремился всеми силами, даже переступая этические рамки.

- Я думаю, мы подошли к вечнозелёной проблеме работы, карьеры, - одним словом проблеме профессионала. Как она выглядит с точки зрения нелинейности?

- Необходимо знать, что любая совокупность совместно живущих или работающих людей организуется по иерархическому принципу. Одни стоят

выше, другие ниже. Одни – руководят, другие – подчиняются. Иерархия – не только система организации, но и система коммуникации, система обмена энергией. Если обмен нормален, система жизнеспособна.

Когда человеку плохо на работе, донимают болезни, не покидает чувство дискомфорта – это показатель его энергетического несоответствия иерархии предприятия, это - сигнал, что необходимо что-то предпринять или уйти. Скорее всего, этот человек по своим качествам не соответствует этике иерархии данной организации. Его присутствие здесь энергетически не оправдано.

Часто человеческие качества сотрудника превосходят качество иерархии, которой он служит. Иными словами, он слишком хорош для данной конторы. Диссонанс его отношений с окружением неизбежен. Если он хочет остаться - ему нужно пойти на компромисс с самим собой - деформировать себя, а это уже чревато последствиями для его здоровья и даже судьбы.

Как бы нам ни хотелось, но количество мест на верхних этажах жизни ограничено. Поэтому добиваются их немногие. Дело лишь в том - какова цена!

Хочу сказать важную вещь: то, что хорошо одному, для другого часто является ложной целью. Как часто случается, что на ложные цели уходит целая жизнь. Деньги, слава, титулы – удел достаточно ограниченного числа людей. Тем, кто судьбой запрограммирован на это, всё даётся легко, но и велик спрос, и велика расплата по счетам.

Великий политик Владимир Ульянов (псевдоним - Ленин), перевернувший полмира, считавшийся марксистским полубогом, окончил жизнь полоумным старцем, не достигшим даже пенсионного возраста.

Американская суперзвезда Мерилин Монро (по паспорту - Норма Джин Бейкер), на пике карьеры погибает от передозировки наркотиков.

Таких примеров можно привести миллионы, лишь только потому, что на всех этажах социальных иерархий действуют свои неумолимые законы. На эту тему разговор может продолжаться бесконечно. Но хотелось бы

упомянуть ещё вот о чём. Теория нелинейной коммуникации рассматривает жизнь человека как участника множества больших и малых программ. Чем крупнее программа, тем выше её энергетика. Показателем уровня программы может служить, например, объём финансов, участвующих в ней. Чем больше финансов вовлечено в сферу деятельности, тем выше энергетика деятельности. А часто и риски. Энергетика денег является одной из самых мощных в человеческом обществе. Человек, концентрирующий в своих руках крупные финансы, чудовищно увеличивает свою личную энергетику. Эта энергетика может достигать уровня, соизмеримого с энергетикой целого государства. Можно привести множество примеров такого рода, когда крупные финансисты оказывали влияние на политику целых стран.

Я полагаю, что хотя бы отчасти раскрыл тему «о чем говорится в теории нелинейной коммуникации». Тебе удалось то, чего не удалось телевизионщикам, помнишь, два года назад? Они всё пытались выяснить, как можно использовать теорию нелинейной коммуникации в бизнесе. Сорок пять минут я пытался им объяснить, что вопрос не должен так ставиться. Расстались мы с ними в полном разочаровании. Интервью не получилось.

- И всё-таки, как бы ты ответил, в чём польза твоей теории для бизнеса?

- Польза будет лишь тогда, когда бизнес осмыслит, что миром правит энергетический закон Этики. А вообще, пусть прочтут хотя бы мою маленькую книжку. Они сами найдут там всё, что им нужно. Но, кажется, это уже элемент рекламы. Всё, замолкаю. Фразу о книжке я разрешаю выбросить. Хотя, впрочем, её уже нет в продаже.

Москва. Лето 2009 года