

**С.А.Зелинский**

**Мирские проповеди.**

**Том 3**

**2015**

## Оглавление

Вступление .....	4
Проповедь 1. (67). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-3.....	4
Проповедь 2. (68). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-4.....	7
Проповедь 3. (69). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-5.....	9
Проповедь 4. (70). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-6.....	11
Проповедь 5. (71). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-7.....	14
Проповедь 6. (72). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-1 .....	16
Проповедь 7. (73). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-2 .....	17
Проповедь 8. (74). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-3 .....	20
Проповедь 9. (75). С НАМИ БОГ .....	21
Проповедь 10. (76). ВЕРА - ГОСПОДНЯ.....	23
Проповедь 11. (77). ДЕНЬГИ – НА ЗЛО .....	24
Проповедь 12. (78). НЕ ГРУСТИТЕ .....	25
Проповедь 13. (79). КАЖДОМУ - СВОЕ .....	25
Проповедь 14. (80). ОБЩЕНИЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ.....	26
Проповедь 15. (81). НЕНУЖНАЯ НОСТАЛЬГИЯ.....	28
Проповедь 16. (82). ЕСЛИ ЖЕНЩИНА СТЕРВА .....	29
Проповедь 17. (83). БОЖЕСТВЕННОЕ ВидЕНИЕ.....	30
Проповедь 18. (84). СЛЕДИТЕ ЗА СОБОЙ.....	31
Проповедь 19. (85). ДЕТИ - ВАШ РОД .....	32
Проповедь 20. (86). ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ВОЙНА .....	33
Проповедь 21. (87). ПРИНЦИПЫ ПРОПАГАНДЫ .....	36
Проповедь 22. (88). ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА .....	38
Проповедь 23. (89). ЗАПАД, РОССИЯ, ГИТЛЕР.....	40
Проповедь 24. (90). ИСЧЕЗНУВШИЕ ЛЮДИ .....	42
Проповедь 25. (91). ЗАБЫТОЕ НАСТОЯЩЕЕ.....	43
Проповедь 26. (92). ИТОГ ЖИЗНИ .....	43
Проповедь 27. (93). ПРАВДИВОСТЬ ЖИЗНИ.....	44
Проповедь 28. (94). ПАНИКА .....	45
Проповедь 29. (95). КАК ПРАВИЛЬНО КРЕСТИТЬСЯ.....	46
Проповедь 30. (96). УТОЧНЕНИЕ В ЗАПОВЕДЯХ.....	47
Проповедь 31. (97). ДУХОВНЫЕ ЗАКОНЫ БЫТИЯ.....	48
Проповедь 32. (98). ПРАВИЛА ЖИЗНИ.....	49
Проповедь 33. (99). ИСТИНА .....	50

С. А. Зелинский  
Мирские проповеди. Т.3.

© Зелинский С. А., 2015

Текст печатается в авторской редакции.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

# СЕРГЕЙ ЗЕЛИНСКИЙ. МИРСКИЕ ПРОПОВЕДИ.

## Мирские проповеди. Том 3.

### Вступление

Название книги состоит из двух составляющих: слово «проповеди» - в переводе с греческого означает выражение каких-то идей, сообщение о чем-либо, ходатайство; слово «мирское» в сочетании «мирские проповеди» означает, что проповедь дается от человека, живущего в миру (т.е. не священнослужителя).

Поэтому и говорить я буду на более доступном для каждого из нас, мирских людей, языке.

Каждый том включает в себя 33 проповеди. Цифры в скобке – общий порядок цифр общего оглавления, начиная с первого тома.

### **Проповедь 1. (67). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-3**

Разговорное манипулирование-3.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия:

- 1) смысл фраз, составленных более чем из 7 слов - сознание не воспринимает;
- 2) речь можно понимать лишь при ее невысокой скорости;
- 3) фраза неосознается, если без паузы произносится дольше 5 секунд;
- 4) мужчина в среднем слушает 10 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к разговору;
- 5) любое эмоциональное возбуждение (за исключением «сопереживания») затрудняет понимание других;
- 6) обычно собеседник понимает намного меньше, чем хочет показать;
- 7) при контакте со знакомыми они слышат то, что хотят услышать;
- 8) мгновенный переход от дружелюбия к немотивированной враждебности способен вызвать растерянность, оцепенение, страх и даже эмоциональный шок;

- 9) когда нужно воздействовать на чувства человека — ему говорят в левое ухо, когда на логику — в правое;
- 10) людей, охваченных внезапным гневом, легче рассмешить, чем в обычном настроении;
- 11) человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, слушающие его воспринимают 70% из этого, понимают — 60%, в памяти же у них остается 10%;
- 12) чтобы объект смог воспринять передаваемую информацию, необходимо постоянно повторять ему главенствующие там мысли и положения;
- 13) человек удерживает в памяти лишь 20% информации, услышанной пару дней назад;
- 14) лучше запоминается последняя часть информации, несколько хуже — первая, тогда как средняя — чаще всего забывается;
- 15) память способна сохранить 90% из того что делает человек, 50% из того что видит, и 10% из того что слышит;
- 16) слишком значительный объем информации плохо усваивается;
- 17) женщина рассматривает разговор как способ поиска решения проблем;
- 18) мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины — наоборот;
- 19) мужчина в разговоре думает о личном статусе и жаждет утвердить собственную независимость;
- 20) женщины верят словам больше, чем поступкам.

Готовясь к беседе надо помнить, что:

- 1) необходимо хорошо ориентироваться в той проблеме, которую вы собираетесь обсуждать;
- 2) присутствие посторонних лиц и отвлечения внимания собеседника на звонок по телефону и проч. мешают доверительному настрою беседы;
- 3) сидящий человек обычно откровеннее стоящего, но если поручается задание, рассчитанное на решительность и быстроту, — пусть объект всегда стоит;
- 4) желая, чтобы собеседник что-то запомнил - дайте ему эту информацию в начале разговора; если хотите чтобы он что-то сделал — оставьте просьбу на конец беседы.

Общаясь с человеком, осознавайте, что:

- 1) люди нередко начинают мыслить лишь когда заговорят;
- 2) чем меньше у объекта уверенности в себе, тем больше он расхаживает вокруг да около, пока не решится приступить к главному;
- 3) с взволнованным и возбужденным человеком нет смысла говорить по-деловому.

Рассчитывая получить какую-либо информацию, помните, что:

- 1) для женщин характерно восприятие мелких событий как крупных;
- 2) фразой «не может быть» во время высказывания собеседника, вы провоцируете его на откровенность;
- 3) если создать впечатление, что вы знаете о предмете дискуссии гораздо больше, собеседник расскажет все что знает;
- 4) выслушивая эмоциональные слова собеседника, вникайте в их реальный смысл, не обращая внимание на эмоции.

Для сохранения доброжелательности объекта необходимо помнить, что:

- 1) объект можно привести в хорошее расположение духа, если пойти на некие уступки ему;
- 2) при всяком подходящем случае активно признавайте правоту объекта;
- 3) чем критичнее вы отнесетесь к себе, тем более обезоруживается противник.

При разговоре важно учитывать, что:

- 1) в выборе тактики и техники беседы надо обращать внимание на своеобразие мышления собеседника и его психофизические особенности (к примеру, женщине целесообразно показать что сделано, а не как делается);
- 2) в беседе периодически следует делать паузы; паузы могут оказать большее влияние, чем общий поток слов;
- 3) темп подачи материала и паузы определяются с учетом психологии объекта, при этом наиболее эффективен «квантовый» метод передачи информации (т. е. дозируемыми порциями);
- 4) не очень приятные факты желательно чередовать с благоприятными, а начало и конец беседы должны быть позитивными.

Желая убедить в чем-то собеседника:

- 1) старайтесь выявить у собеседника внутреннее колебания и именно тогда делайте свое воздействие;
- 2) воздействуйте лишь теми аргументами, какие человек способен воспринять;
- 3) не ограничивайтесь голым приведением фактов и доводов, а четко раскрывайте весь их смысл;
- 4) сначала дайте ответ на аргументы собеседника, а после высказывайте собственные доводы;
- 5) полезно придавать отдельным утверждениям форму нейтрального вопроса, тогда объект не ощутит стороннего давления и сможет воспринять подобную подачу как собственное мнение;

- 6) воздерживайтесь от вопросов, на которые собеседник может ответить «нет»;
- 7) склоняя человека на свою сторону, смотрите ему между глаз и представляйте именно ту реакцию, которую вы ожидаете от собеседника;
- 8) не отступайте до тех пор, пока объекта неоднократно и отчетливо не повторит решительное «нет»;
- 9) отслеживайте невербальные реакции собеседника, подстраивая собственное поведение к его психическому состоянию.

10.01.15.

## **Проповедь 2. (68). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-4**

### Разговорное манипулирование-4.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Манипуляции при беседе:

- 1) опаздывание на встречу;
- 2) насмешки, оскорбления, обвинения;
- 3) демонстративное пренебрежение;
- 4) сообщение чего-то неприятного;
- 5) разыгрывание «непонимания»;
- 6) давление «нехваткой времени»;
- 7) ошеломление напором;
- 8) установление нереальных сроков;
- 9) затягивание переговоров.

Правила при беседе:

- 1) Проявлять интерес к собеседнику.
- 2) Улыбаться.
- 3) Называть человека по имени.
- 4) Слушать собеседника и поощрять его рассказывать о себе.
- 5) Периодически демонстрировать значимость собеседника в его собственных глазах.

Способы убеждать:

- 1) Уклоняться от спора.

- 2) Не говорить собеседнику что он не прав.
- 3) Сразу продемонстрировать свое дружеское расположение.
- 4) Говорить так, чтобы собеседник отвечал вам «да».
- 5) Давать собеседнику выговориться.
- 6) Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему.
- 7) Смотрите на ваш разговор глазами собеседника.

Способы изменить мнение человека:

- 1) Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства собеседника.
- 2) Когда говорите об ошибках людей, делайте это только в косвенной форме.
- 3) Прежде, чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.
- 4) Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы.
- 5) Дайте возможность человеку спасти свое лицо.
- 6) Хвалите человека за каждый даже самый скромный успех.
- 7) Создайте человеку доброе имя, чтобы он стал жить в соответствии с ним.
- 8) Пользуйтесь поощрением. Сделайте так, чтобы недостаток, который вы хотите в человеке исправить, выглядел легко исправимым, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.
- 9) Делайте так, чтобы людям было приятно исполнить то, что вы хотите.

Перед общением необходимо провести этап предварительной подготовки:

- 1) получить первоначальную информацию об объекте;
- 2) решить допустимый минимум и максимум в разговоре;
- 3) обдумать тактику общения в соответствии с психотипом собеседника.

Необходимо четко улавливать любые изменения в состоянии собеседника и использовать правила манипулирования для обеспечения удачного общения. В случае появления негативных реакций (их можно заметить по резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков и т.п.) необходимо снять подобный негатив различными психологическими приемами (мимикой, жестами, т.н. подстройкой — копированием поз, нужными словами, произносимыми с необходимой соответствующему моменту интонацией, и т.п.)

Особенно важно снять негатив в начале разговора.

Также следует обратить внимание на окончание разговора (чтобы оставить хорошее мнение о себе и добиться закрепления в подсознании объекта введенных вами установок).

Для достижения необходимого результата в общении необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений собеседника. Если нет возможности



заранее узнать о таких предпочтениях, необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту.

11.01.15.

### **Проповедь 3. (69). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-5**

#### **Разговорное манипулирование-5.**

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

При разговоре следует помнить:

- 1) физическая привлекательность всегда улучшает положительную оценку черт личности;
- 2) если мужчину сопровождает симпатичная и хорошо одетая женщина, он оценивается выше;
- 3) мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;
- 4) когда встречаются мужчина и женщина, бессознательно они оценивают друг друга с эротических позиций;
- 5) застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;
- 6) приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности;
- 7) честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;
- 8) энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается как признак дружелюбия;
- 9) собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный взгляд в глаза воспринимается как признак враждебности;
- 10) люди, развалившиеся в кресле, нравятся меньше, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику, что воспринимается как заинтересованность;
- 11) женщина нравится сильнее, когда она сидит в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами;
- 12) скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт;
- 13) выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм) могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;
- 14) женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, причёску, руки, обувь, одежду;

15) внешний вид часто располагает к последующему доверию;

16) дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты, приводящие субъекта в благодушное настроение, всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого.

Правила установления контакта:

1) с особо чувствительными и болезненно ранимыми — избегать всего, что неприятно им;

2) с недоверчивыми и подозрительными — быть предельно осторожным и терпеливым;

3) со сварливыми — быть твердым и решительным;

4) с теми, кто капризен — разговаривать спокойным тоном, не обращая внимание на их капризы;

5) с излишне хвастливыми и самоуверенными — прибегать к иронии;

6) с лицами застенчивыми или без чувства юмора — избегать какой-либо иронии.

Другому человеку нравится, если вы:

1) начинаете разговор на интересующую его тему или задаете вопросы, на которые приятно отвечать;

2) помните его имя;

3) искренне даете объекту почувствовать его значительность и превосходство в какой-нибудь области;

4) проявляете внимание к объекту, и предоставляете ему возможность что-нибудь рассказать о себе;

5) излагаете свое мнение, которое полностью совпадает с мнением собеседника.

Для развития знакомства используют следующие психологические приемы:

-- случайные встречи (театр, кино, конференция, проч.),

-- игра на слабостях и проблемах (дать деньги в долг, достать дефицитный товар и т.п.),

-- инсценирование неприятностей и предложение «их устранить»,

-- и т.п.

Следует помнить:

1) то, что люди говорят, совсем не значит, что они это делают;

2) эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации -- сильнее, чем в реальности;

3) человек, смелый в беседе, может оказаться другим в критической ситуации;

4) человек вольно или невольно раскрывается, говоря о себе;

- 5) манера смеяться является лучшим показателем характера человека;
- 6) разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект собеседника;
- 7) чтобы понять области приемлемого для человека полезно прояснить его отношение к различным известным вам историческим или литературным личностям;
- 8) не следует принимать молчание за внимание (это может быть лишь погруженность в собственные мысли);
- 9) когда собеседник во всем вас понимает и соглашается — следует с опаской доверять такому пониманию;
- 10) человеку свойственно преувеличивать ценность событий подтверждающих его гипотезу;
- 11) следует помнить, что человек слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- 12) поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве.

11.01.15.

#### **Проповедь 4. (70). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-6**

Разговорное манипулирование-6.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

При воздействии на объект с целью получения информации следует помнить, что у любого человека могут быть мотивы добровольно выдать вам такую информацию. Чтобы выяснить такие мотивы, следует понаблюдать за таким человеком.

Рассмотрим наиболее характерные мотивы выдачи вам секретной информации:

1. Алчность.
2. Страх (за себя или близких).
3. Секс.
4. Провоцирование депрессии.
5. Мечь.
6. Тщеславие.
7. Легкомыслие.
8. Фанатизм.
9. Политические или религиозные убеждения.
10. Стремление к власти.
11. Романтические представления.

12. Материальные затруднения.
13. Жадность.
14. Слабости.

Интенсивность проявления отдельных чувств часто меняется. Это следует учитывать при отборе методов воздействия на объект. Когда есть информация о собеседнике - легче им управлять.

Для того чтобы перевести объект манипулирования на свою сторону (завербовать), используются следующие методы.

Виды вербовки:

- 1) прямая (от имени вербующей организации).
- 2) намекающая (не говоря кто вербует, но намекая на некоторую организацию).
- 3) одурачивающая (от имени ничем не примечательной структуры или человека).
- 4) ступенчатая (сначала представляясь одной организацией, и только после контроля над объектом – с раскрытием истинной организации).

Вербовочные подходы:

- 1) горячий (сразу в лоб).
- 2) холодный (аккуратно заходим со стороны).
- 3) бесконтактный (через интернет или телефон).
- 4) обратный (объект сам предлагает услуги).

Методы вербовки:

- 1) Шантаж.
- 2) Подкуп.
- 3) Угроза жизни.
- 4) Угроза близким.
- 5) Разжигание эмоций.
- 6) Убеждение.
- 7) Внушение и гипноз на яву.
- 8) Секс.
- 9) Алкоголь и наркотики.

Любые контакты между людьми могут стать гипногенными, когда используется внушение наяву (т.е. при общении в бодрственном состоянии объекта).

Управляющая связь осуществляется через раппОрт, т.е. гипнотическую устойчивую связь между манипулятором и объектом манипулирования.

При установлении контакта с объектом следует помнить, что закрепление знакомства становится возможным при создании благоприятных ситуаций, часто возникающих сами по себе, поэтому иной раз становится попросту важно «не пропустить момент». При этом, если таких ситуаций не возникает – их необходимо создать путем «случайных встреч» (на улице, в метро, в магазине, и т.д.)

Оптимальные варианты знакомства зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и прочих индивидуальных особенностей человека. Также на контакт влияет настроение объекта, место действия, окружающая обстановка и т.п. факторы.

При контакте с объектом программа общения выбирается сразу, и после остается неизменной.

Надо помнить, что большинство людей составляет мнение о новых знакомых по первому впечатлению. На 60% подобное мнение зависит от визуальных впечатлений, на 40% от манеры говорить, и только на 10% — от того, что говорит другой человек. Поэтому для достижения необходимого результата необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений объекта. Если нет возможности заранее узнать о таких предпочтениях, необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту.

Также следует помнить:

— ваша физическая привлекательность и красивая хорошо одетая женщина рядом – помогут усилить внушаемость ваших слов;

-- мужчина и женщина всегда оценивают друг с друга с эротических позиций;

— застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;

— доброжелательная улыбка и крепкое рукопожатие способствует доверительности;

-- при общении нельзя отклоняться корпус назад, разваливаться в кресле, скрещивать руки на груди;

— выраженные крайности в одежде могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;

— женщины оценивают мужчину менее чем за минуту, обращая внимание на речь, глаза, причёску, руки, обувь, одежду;

— благоприятные внешние факторы (вкусная еда, алкоголь, приятная музыка) располагают собеседника к симпатии к вам;

— вовремя сделанный комплимент повышает шансы на успех.

При контакте с объектом, необходимо исключить извинения и выказывания признаков неуверенности, любого проявления неуважения и пренебрежения к собеседнику, а также психологического давления на объект, вынуждая его занимать оборонительную позицию.

Удачи!

12.01.15.

## **Проповедь 5. (71). РАЗГОВОРНОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ-7**

Разговорное манипулирование-7.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Для того чтобы установить контакт, используются различные способы. Например.

1. Провоцирование объекта на оказание вам помощи:

— симулирование внезапной слабости.;

— имитация неловкости, выронив в удобный что-либо из рук;

— «забывание» своей вещи рядом с объектом;

— обращение с просьбой подсказать несложную (улицу, магазин, время) информацию;

— провоцирование сочувствия к вашей беспомощности (сломанная машина, тяжелые вещи и т.п.); наиболее подходит для женщин.

2. Оказание помощи объекту:

— использование случайной или организованной неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить как что-то сделать, и т.п.);

— ненавязчивое предложение себя объекту в качестве человека, необходимого ему в данный момент (для «изливания души», для распития алкогольных напитков и т.п.);

— имитация нападения на объект преступного элемента и «спасение» его.

3. Знакомство через общих знакомых:

— якобы случайная встреча у определенных лиц;

— непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;

— подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей способных быть полезными друг другу;

— заинтересовывание общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных мероприятиях путем предварительного обеспечения себя якобы случайным соседством с объектом (билетами от общего знакомого и т.п.):

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;
- инсценирование роли «новичка», интересующегося мнением «специалиста»;
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях, ибо общность ситуации сближает людей:

6. Знакомство на основе хобби:

- занятие одним делом с объектом (напр., тренировка в одном спортивном клубе);
- обращение к человеку по чьей-то рекомендации (напр., просьба о консультации и т.п.).

7. Знакомство через детей:

- дружба детей, которые в итоге и сводят вас с объектом;
- оказание помощи ребенку объекта на глазах у объекта (поднять упавшего, отогнать собаку и т.п.);

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства должна исходить от объекта):

- зная слабости объекта, привлечение его внимания игрой на этих слабостях (для женщин, если объект мужчина, имитация сексуальной заинтересованности, и т.п.; для всех категорий — привлечение внимания с помощью оригинальных суждений, интересной информации, намеков о возможностях что-то достать, куда-то устроить и т.п.);

9. Ряд других способов в зависимости от информации, имеющейся на объект. При этом необходимо иметь в запасе несколько различных вариантов подобного рода установления контакта с объектом. Желательно не проявлять слишком явный интерес к объекту, тем более слишком явно договариваться на последующие встречи, но и совсем упускать контакт нельзя, помня о том, что если вы не будете напоминать о себе — о вас попросту забудут. Поэтому желательно чтобы инициатива о следующей встрече исходила от объекта.

При установлении контакта необходимо выявить объект на предмет правды и лжи, для этого следует вынудить его рассказывать о себе и через определенный промежуток времени задавать как бы невзначай уточняющие вопросы по теме предмета его недавнего рассказа, тем самым сопоставлять озвученную ранее информацию. При этом ваша мимика и тембр речи должен быть

максимально нейтральными, чтобы в случае если заметите у объекта тень недоверия, успеть вовремя подыграть ему, искусственно приняв его точку зрения.

Заканчивать разговор следует ключевыми словами, которые должны будут войти в подсознание объекта в виде установок, и запрограммируют его таким образом на выполнение заданных вами действий.

12.01.15.

## **Проповедь 6. (72). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-1**

### **Разговорный гипноз-1.**

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Рассмотрим технику разговорного гипноза.

#### **1. Привлечение внимания.**

Любым способом привлекается внимание объекта. Для этого задается нейтральный вопрос (например, «Вы не подскажете: который час? Как пройти на такую-то улицу и проч.), ибо необходимо на секунду остановить объект. Как правило, ничего не подозревающий человек на секунду задерживает свое внимание на вас и этого вполне достаточно, чтобы с ним началась гипнотическая работа, а значит следует вторая часть гипнотического сценария - закрепление контакта.

#### **2. Закрепление контакта.**

Контакт – это устойчивая связь между гипнотизером и объектом манипуляций. Такой контакт называется раппорт. Для того чтобы обычный уличный контакт превратился в раппорт и начал работать физиологический механизм суггестии, необходимо в мозгу объекта сформировать устойчивый очаг повышенного возбуждения по одному или нескольким органам чувств. Такой участок повышенного возбуждения, возникающий в коре головного мозга объекта называется «доминанта» или «зона раппорта». Возникающая доминанта обладает важным свойством - автоматически подавлять, тормозить и подчинять все соседние участки мозга; затем подчинять себе весь мозг, всю психику, физиологию и поведение человека.

Любой человек замирает, сковывается, широко раскрывает остекленевшие глаза и перестает частично или полностью соображать и контролировать поведение если контакт с ним несет в себе такие реакции, как: неожиданность, внезапность, испуг, сильная симпатия, бессознательное половое влечение, резкое изменение положения тела в пространстве; резкий звук, свет, запах;



психологическое сочувствие, подстройка к психике путем заботе и мыслям человека; доверительного и незаметного копирования его дыхания, позы, движения, артикуляции, мимики, скорости, речи, силы эмоционального возбуждения и т. д. По закону симпатии и подобия, необходимо быть похожим на человека, вступившего с тобой в контакт, и любому нравится неожиданно встретить «родственную душу», т.е. увидеть в других что-то похожее на себя; с таким человеком легче вступают в контакт, легче соглашаются по большинству вопросов, и вообще, ведут себя раскованно. С человека как бы снимается оболочка, некий фильтр, который до этого критически относился к любой информации, поступающей извне. Такой контакт можно установить с объектом на каком-нибудь мероприятии, разыграв из себя любителя таких же интересов что и объект, а если при этом сказать комплимент – можно еще быстрее расположить человека к себе, а значит подсадить его на крючок.

При разговоре также существуют специальные приемы, например, важные внушающие фразы лучше говорить с учетом дыхания объекта на выдохе или во время зевания, чихания, кашля, смеха, плача или какой-либо иной ярко проявляющейся эмоции. Считается, что в этот момент сознание объекта сужается и он без анализа пропускает информацию прямо в подсознание, сам того не замечая. Таким образом, задача контакта - это перевод доверительного общения с объектом на уровень его подсознания.

Тестами на проверку установления психологического раппорта являются выполнение проверочных действий, например, замедление или учащение дыхания, мигание или закрытие глаз, подъем руки к своему лицу и растирание мочки уха или носа, изменение интонации, поглаживание подбородка и т. д. Если объект бессознательно повторяет тоже самое – значит раппорт установлен и объекта можно психопрограммировать. При этом важно, чтобы объекту казалось что он сам что-то захотел или о чем-то попросил, поэтому строить контакт необходимо таким образом, чтобы объект сам попросил то что нужно вам.

13.01.15.

## **Проповедь 7. (73). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-2**

### **Разговорный гипноз-2.**

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Рассмотрим приемы разговорного гипноза.

#### **1). Фиксация внимания.**

Фиксации и устойчивое удерживание внимания объекта базируется на наличии у него какого-либо желания. Большинство людей хочет получить все и сразу, не прилагая никаких усилий. На этом умело играют, поэтому гипноз наступает тем сильнее, чем лучше удастся разжечь в душе

объекта корыстный интерес. В этом случае сознание объекта затуманивается, он не способен критически оценивать происходящее, и умелыми действиями его превращают в азартного игрока. Если даже загипнотизированного объекта пытаются «оттащить» кто-нибудь из родственников – это становится невозможно, и с не свойственным объекту упрямством он продолжит участвовать в навязанном ему спектакле.

Установлено, что с помощью копирования частоты мигания глаз, а затем внезапной остановки мигания – можно установить контакт с подсознанием объекта. Такой прием на 100% срабатывает в случае повышенной гипнабельности объекта. В случае реагирования на замедление и остановку мигания объект широко раскрывает зрачки, его взгляд специфически цепенеет, останавливается, а значит возникает хорошо заметный гипнотический транс с отличным управляющим контактом (раппОртом). В случае учащения гипнотизером мигания глаз и откровенного длинного соновызывающего зевка со звуковым сопровождением: «Очень хочется... Спать!» устанавливается раппОрт, при котором объект начинает все чаще усыпляюще мигать, с трудом каждый раз открывая глаза, а на длинном выдохе-зевке объект слышит громкую внезапную команду «спать» и, закрыв глаза, мгновенно засыпает искусственно вызванным сном -- гипнозом.

Внушающую фразы лучше говорить на выдохе объекта, во время его кашля, смеха, плача или другой сильной эмоции. В этот момент его сознание сужается и он без анализа пропускает информацию прямо в подсознание, не замечая этого. Ваша задача контакта - перевод общения с объектом на уровень его подсознания.

Еще один секрет – это прикосновение к правой руке человека. Прикосновения к человеку порождают взаимное доверие, симпатию и очарование. Поэтому под любым предлогом необходимо коснуться правой руки объекта. Научно это объясняется тем, что правая рука представлена в коре головного мозга более чем четвертью площади. Поэтому овладев правой рукой объекта, вы овладеваете воздействием на кору головного мозга, то есть воздействием на сознание и подсознание человека.

Эффективным является считывание информации по движению зрачков. Когда человек уходит в свой внутренний мир, его зрачки расширяются и глаза начинают смотреть расфокусировано, как бы сквозь вас. Это значит объект погружается в транс.

Если человек говорит неправду, его глаза начинают «бегать», человек старается не смотреть на собеседника.

Если человек волнуется, пальцы его рук что-нибудь автоматически «выделяют» (возможны также движения ногами, головой, корпусом и т. д.).

Для установления контакта необходимо отождествлять своего поведение с поведением объекта, используя технику подстройки к эмоциям, движениям, позе, миганию, дыханию, темпу речи и, главное, содержанию «проблемы» клиента. Для перевода контакта в раппОрт (устойчивую

связь, при которой объект будет делать то что вы ему скажете) необходимо умело применять навыки подстройки к бессознательным физиологическим функциям и идеомоторным движениям объекта. С учетом восприятия и мышления объекта скрытые суггестивные команды следует оформлять на его сенсорном психологическом языке. Необходимо максимально точно подстраиваться и присоединяться к внутреннему миру объекта, при этом язык и высказывания гипнотизера должны быть строго целенаправленными, но по возможности неопределенными, многозначными и в утверждающей форме. Желательно объекту говорить то, чего гипнотизер от него хочет, а не то, что объект делать не должен, то есть в командах гипнотизера не должна встречаться частица «не», например, если надо, чтобы клиент закрыл глаза, то нельзя говорить: «Вы не можете держать глаза открытыми!», а надо как бы безадресно и неопределенно сказать: «Сегодня такая странная погода, что глаза сами слипаются и очень хочется спать!» (далее следует сделать усиливающий внушение длинный зев, который объект тут же автоматически скопирует и погрузится в транс).

## 2). Формирование раппорта.

Установив контакт и удерживая внимание объекта, необходимо перевести органы чувств и сознание объекта на внутренние ощущения и образы. Сформировать т.н. раппорт. Например, это активно используют цыганки, когда фразой типа: «дай ручку, погадаю, вот смотри! эта линия жизни у тебя...» и далее удерживая взгляд и внимание объекта различной болтовней о «надвигающейся опасности» с постоянными командами «вот смотри», «вот видишь этот изгиб» и т. п., цыганка устанавливает раппорт и генерирует транс, а значит управляет объектом, у которого постепенно расширяются зрачки, взгляд становится «отсутствующим» и наступает легкий туман в голове.

## 3). Индукции транса

Первым признаком наступления транса является легкая фиксация взгляда объекта с расширением зрачков и появившейся во взгляде дымкой. Вторым признаком является «замирание» в позе и дыхании. Третьим признаком является легкое покраснение или побледнение лица. У некоторых людей в этот момент глаза становятся как бы «влюбленными» («коровьими»). У некоторых людей учащается дыхание и сердцебиение, обретается легкость и невесомость в теле. У ряда лиц наблюдается эффект восковидной гибкости и застывания, что характерно для средней глубины транса. Бывает даже очень быстрое «отключение» и объект падает, погружаясь в глубокий транс.

Случаются активные состояния транса: остекленение взгляда, урежение мигания, произвольные движения, например, подрагивания пальцев, кистей, стоп, сглатывание слюны или

даже признаки глубокого транса - вздрагивание тела, наклоны тела, кивания или повороты головой, странные замедленные движения руками и т. д.

Главным приемом индукции транса является незаметное вставление в свою речь фиксирующих кодирующих сообщений объекту о тех признаках активного или пассивного транса, которые у него происходят. В результате такой скрытой суггестии наблюдаются признаки углубления транса.

Таким образом, втягивая объект манипуляций в разговор по его «проблеме» или в какое-либо сверхвыгодное для него мероприятие, вначале привлекают его внимание, а затем фиксируя проявляющиеся признаки наступления транса, закрепляют транс, превращая обычный контакт в незаметный управляющий раппорт, когда в подсознание объекта закладывается нужная вам информация, а потом мы его выводим из транса и стираем память, будучи уверенными что в будущем он сделает все, что мы ему туда заложили.

14.01.15.

## **Проповедь 8. (74). РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ-3**

### **Разговорный гипноз-3.**

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

В разговорном гипнозе активно используется наблюдение за объектом, мгновенное считывание информации с его мимики или жестов, и далее уже строится гипнотическое действие.

В ряде случаев можно обойтись вообще без гипноза. Например, при методе старой реакции. Этот прием основан на том факте, что если что-то вызвало в нас сильный эмоциональный шок – то подобная реакция прочно закрепляется в подсознании. Пример. На ребенка напала собака. Он испугался и этот испуг навсегда отложился в его подсознании при виде собаки.

Старые реакции бывают различных типов, т.е. связаны со вкусом, цветом, запахом, прикосновениями и т.п. И самое главное – такую реакцию у объекта можно устроить искусственно. Т.е. сначала вызвать сильное эмоциональное возбуждение (страх, ненависть, ярость, чувство вины, половое желание и проч.). А потом успокоить объект, попутно внедрив в его подсознание словесную установку. Таким образом, при возникновении старой реакции – объект будет знать, что только вы его можете спасти.

Можно поставить и другой ключ. Например, вызвать в объекте момент наивысшего положительного воспоминания о чем-либо. Запомнить какие у него при этом вербальные и невербальные реакции. Закрепить эти реакции каким-нибудь ключом (например, прикосновением). После этого, когда будет необходимо – ключом вызвать у объекта такие же реакции в ответ на

нужные вам слова или действия. Объект в этом случае будет положительно реагировать на все, что вы ему скажете.

Известно, что люди воспринимают окружающий мир различными органами чувств: или зрением, или слухом, или запахом, или через тактильные ощущения (т.е. пока не потрогают – не поймут). Выявляя такие реакции у того или иного объекта – планируют исходя из этого и методы воздействия на него, ибо глупо, если человек видит мир через запах – воздействовать на него словами, а если он видит ушами – дотрагиваться до него, а не усыпить бдительность словами.

Можно использовать и такой прием гипноза. Задать объекту вопрос, требующий односложного ответа. Запомнить невербальные реакции при ответе (мимика, интонация, движение головы, проч.) Другими фразами проверить реакции объекта, пытаясь еще до ответа предугадать его реакцию. После этого неопределенными фразами начинаем что-то говорить объекту, например, предсказывая его судьбу, или рассказывая что-то из его биографии, и если предварительная подстройка выбрана правильно – объект погружается в транс (сон наяву, когда у него открыты глаза, но он спит) и сам обо всем нам рассказывает из своей биографии. После этого выводим его из транса и уже подробно ему рассказываем, а он удивляет откуда мы все о нем знаем. Так работают маги-чародеи, которые сначала погружают человека в транс, узнают у него все что им нужно, после выводят из транса и когда человек просит предсказать им судьбу – уверенно рассказывают ему, чем вызывают у человека невольное восхищение, ибо маг-чародей говорит те факты, о которых никто кроме самого человека не знает. А на самом деле – он сам их выболтал, пока находился в трансе.

Будьте осторожны.

15.01.15.

## **Проповедь 9. (75). С НАМИ БОГ**

С нами Бог.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Господь дает нам вземные радости и счастье уже на этом свете.

Это следует понимать.

Все то, что написано в Священном Писании и Священном Придании (Писание – это Библия, предание – учение Отцов Церкви) – адресовано для основной части людей. Т.е. в большинстве своем, или для тех, кто только делает первые шаг на пути к Богу, или для монахов, епископов, и пресвитеров церкви Христовой.

21 век накладывает свои отпечатки на сознание людей. Люди уже вкусили все таинства наслаждений (как духовно-нравственных, так и физических), а потому с трудом их можно

поставить на путь истинный. Кто это не понимает, гореть вам в гиене огненной окаянного ошибочного безразличия уже при этой жизни. Что будет в жизни загробной – никто не знает. А из сильных мира сего – и мало кто верит.

Я говорю об искренней вере, а не показушной. Я говорю о вере людей, имеющих уже при жизни все блага земные – многомиллиардные счета в банках или иных хранилищах, и соответствующий уровень жизни. Поверьте, даже если это мультимиллионные счета – отношение, истинное отношение к жизни – уже иное. И далеко выходит за рамки общественно-показного варианта. Это ни плохо, ни хорошо, ибо это жизнь.

Так давайте к жизни относиться правильно и без тех иллюзий, которыми окружена жизнь большинства. По факту – это так, ибо – непреложный факт.

Итак.

Жить – надо сейчас. Наша психика так устроена, чтобы жить сейчас. Да, можно внушить себе, и попытаться даже воздействовать на сознание. Можно даже придумать себе идею собственного отношения к жизни. Но...

Но правду – не заглушить.

И поэтому я говорю вам, что все мы желаем, думая даже о загробной жизни, мечтаем жить в жизни настоящей. Кто-то мечтает, кто-то живет. Я уже об этом говорил.

Чтобы жить в жизни настоящей – надо понимать законы мироздания. Законы мироздания – это те духовные законы, которые нам заповедовал Бог. Еще со времен пророка Моисея и иных ветхозаветных пророков. И особенно обращать внимание на те законы, которые обозначены в Новом Завете.

Новый Завет – это Евангелие и воззвания Апостолов. Это те духовные законы бытия, на которых зиждется наша с вами жизнь. Любое направление философии – только подводит к пониманию того, что существует нечто, что руководит нами. Это «нечто» - это Господь Бог, который, 1) создал нашу планету и нас с вами, 2) дал нам духовные законы, чтобы мы не просто выжили на этой планете, но и жили в счастье.

Бог есть любовь, сказано в Писании. А тот, кто любит – желает только добра и счастья. Значит, Бог нам с вами пожелал, чтобы мы жили в счастье. Счастье у каждого свое, как говорил Никита Михалков в роли Сергея Сергеевича Паратова в кинофильме «Жестокий романс»: «...один любит арбуз, а другой — свиной хрящик».

Но истина ведь всегда должна быть перед нами как маяк. И потому получается, что Господь Бог дал нам эту жизнь и пожелал, чтобы мы были счастливы. Причем уже на этом свете. Зачем ему другой свет. Так бы он сразу сделал нас мертвыми. Бог есть любовь...

Причем священники понятно что не перевирают учение Христа. Люди-то все разные, и дай всем сразу видение о благодати – так, извините, скурвятся. И так непотребств более чем

достаточно. Поэтому – да, всякий должен пройти свой путь, притерпеться, дабы прийти к Богу. Но к Богу ведь можно прийти уже при этой жизни. Подумайте об этом. И не нарушайте духовных законов. И тогда – у вас все будет хорошо, и даже отлично. Уже на этом свете.

Удачи!

03.02.15

## **Проповедь 10. (76). ВЕРА - ГОСПОДНЯ**

Вера - Господня.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Вера в Господа Бога нашего, Иисуса Христа, дает каждому из нас тот удивительный карт-бланш, который позволяет достигнуть совершенства в жизни, не отвлекаясь на дьявола.

Каждого из нас окружают: справа – ангел-хранитель, слева - бес.

В мире есть зло и добро.

Также как горе и радость, счастье и страдание, любовь и ненависть и т.д.

Жизнь не может быть однополярна. Это заметили еще на Древнем Востоке, когда пришли к мнению что существуют два начала: Инь и Янь, мужское и женское, черное и белое.

Вообще, стоит сказать, что все народы мира с самого начала своего существования пришли к существованию Бога. И в этом случае христианство служит как некой кульминацией всех религий, самой совершенной, истинной, и настоящей. И понятно что единственной, ибо, как сказано в Писании, я один Бог твой, и нет у тебя других Богов кроме меня. («Я Господь, Бог твой... Да не будет у тебя других богов пред лицом Моим»). (Исх.20:2—3).

И при этом даже сейчас, в 21 веке, случаются различные инсинуации, которые вносят разброд и шатания в души людские. Поэтому, дабы прекратить все распри да ненужные споры, если вы живете в христианском мире, следует признать: Господь Бог наш, Иисус Христос, есть один Бог на этом свете, и нет других Богов кроме него.

Это истина. А истине надо верить. Ибо в обратном случае, вы попросту станете не понимать, почему случаются с вами те или иные катаклизмы жизни, а вы оказываетесь словно бы беспомощными перед ними.

Такое возможно, только в одном случае: если вы нарушаете духовные законы бытия. Господь Бог дал нам эти законы, дабы мы смогли не только выжить, но и счастливо жить в этом мире. Всех, кто говорит вам обратное, гоните прочь.

И живите счастливо. Читая и изучая Святое Писание и учение отцов церкви.

Да будет так.



04.02.15

## **Проповедь 11. (77). ДЕНЬГИ – НА ЗЛО**

Деньги – на зло.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Большие деньги, случайно свалившиеся к вам – могут принести зло. Поэтому Господь ограждает нас, и каждому дает всегда столько, сколько он может вынести.

Правда, случаются иной раз перипетия сознания. Но они непременно откладываются на совести грешников.

Мы же с вами, те, кто делает выбор жить хотя бы в относительной праведности (относительной – ибо все, живущие в миру, изначально грешны по своим делам, поступкам да помыслам), так вот, делая выбор в пользу неподавлением нас грехом – мы точно также делаем выбор и в пользу разума вселенной, и таким вселенским разумом является Господь Бог.

Деньги и действительно оказываются злом, если вы к ним не готовы. Психология миллионера – это совсем иная психология, нежели чем психология тех, кто влачит нищенское или полунищенское существования. Также как и тех, кто вроде как и обеспечен хлебом насущным, но не может себе позволить излишек жизни.

Поэтому знайте одно непреложное правило: Господь Бог, Иисус Христос, оберегает каждого из нас, чтобы не случилась с нами какая беда. И дает по-настоящему большие деньги только тогда, когда мы к этому готовы.

А как иначе? Свалится вам сейчас на голову миллион евро или сто миллионов. А может и миллиард рублей. И что? Где хранить будете? В какой валюте? Что ответите тем, кто тотчас же, используя криминальные связи, обратится к вам с предложением «поделиться», а на самом деле отобрать все. А если, помимо бандитов, это будет и государство в лице продажных ментов всех рангов да сортов или чиновников-коррупционеров? Вы уверены что справитесь? Также как справитесь с теми завистниками из ваших «бедных» родственников и даже ближайших родственников, друзей и знакомых? Коллег по работе и просто прохожих.

Вот то-то и оно. Если вы твердо знаете ответы на эти и миллион других вопросов – тогда деньги у вас появятся уже в ближайшее время, ибо вы к ним готовы.

А если не знаете ответы – так лучше живите так, как живете сейчас. Для вас это будет спокойнее.

Удачи!

04.02.15



## **Проповедь 12. (78). НЕ ГРУСТИТЕ**

Не грустите

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Не грустите. Хотя, если у вас появляется грусть – значит, у вас есть совесть. А это уже многое значит.

Но и совесть, как таковая, это еще полдела. Совесть необходима, но наравне с совестью – надо иметь и твердую уверенность в достижении цели жизни. А подобную цель ставить необходимо, иначе жизнь ваша уподобится скотскому существованию домашних животных. Свиней или коров, например, которые необходимы ради удовлетворения определенных нужд, после чего их – под нож.

Не грустите. Грусть – это, как ни странно, проявление слабости. Сильный – не грустит, а уверенно идет к цели. Цели, которую поставил. Если такой цели нет – значит, человек слабый и безвольный. И уподобляется скоту домашнему. А что делают со скотом – вы уже знаете. Под нож.

Не грустите. Каждому в жизни дано столько испытаний, сколько он сможет вынести. Ни больше, ни меньше. Бог есть любовь, и Бог дал вам жизнь – чтобы вы были чем-то ему полезны на этой планете. Ему вы можете быть полезны хотя бы тем, что станете необходимы кому-либо из тварей земных, т.е. людей. Даже если вы будете полезны скоту (кормить скот, поить да ухаживать за ним) – значит это тоже так, ибо скот в итоге дает мясо для кормления других людей, да дает работу другим людям (начиная от скотовода и заканчивая директором магазина, продающего мясо). А еще дает работу фининспекторам и другим филиалам милицейско-полицейских органов, включая министров и самого президента (президент как царь – что делать царю, если у него нет тех, кем управлять).

Так что – не грустите. Ибо в любом случае, жизнь ваша необходима Господу Богу, иначе умерли бы или погибли бы в одночасье. Сколько смертей ежесекундно на планете, сколько смертей. А вы еще живете. Значит вы необходимы Господу Богу.

Так живите!

И – не грустите!

04.02.15

## **Проповедь 13. (79). КАЖДОМУ - СВОЕ**

Каждому - свое.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Каждому – свое. Никогда не надо требовать с человека больше, чем он может вам дать. И физически, и эмоционально, и буквально, и фигурально.

Все люди разные. У каждого своя генетическая линия и отсюда - та или иная предрасположенность к достижению (или же – не достижению) чего-либо.

Это тоже очень важно понимать.

И никогда не требовать с человека, которому не дано – чего-то сверхъестественного. Ибо, как сказано в Писании, «по вере вашей – да будет вам» (Мф.9:29), точно также и в жизни нашей – все имеет свои четко очерченные границы бытия. И выше головы, как говорится, не прыгнешь. Если только специально не тренируешься.

Также и в жизни. Бывает, люди требуют от других соответствовать чему-то не достижаемому.

Глупо.

Сказки ведь только в книгах.

А в жизни все подчинено генетической линии того или иного человека. Если в роду были бездомные пьяницы да нищие – трудно ждать от него самосознания наследного принца. Если человек родился в определенном социальном окружении, и видел вокруг только мещан, холопов да пролетариат – трудно ждать от такого человека королевского величия. Если, правда, он генетически не предрасположен, но проявляет такие феноменальные способности, тогда – и примеры этому есть в истории – история рода начнется от него. Тогда да. Родители и бабушки-дедушки могут быть крестьяне или потомственные рабочие – а сын или дочь – вдруг проявить в себе недюжинный талант, свойственный только представителям царских кровей. И, соответственно, стать таковым.

И вот тогда с него начнется новый род. И ему будут благодарны потомки.

Но и даже если не произошло этого – ничего страшного. Ведь – каждому – свое. Как сказано в Писании, Богу – Богово, кесарю – кесарево. («...кесарево кесарю, а Божие Богу». Мф.22:21).

Так что – живите в счастье и без излишних претензионных требований. Господь сам знает что вам нужно, и дает каждому столько и счастья и испытаний – сколько тот может вынести. Ни больше, ни меньше. Иначе погибнет человек, а этого Господь допустить не может.

Удачи вам всем.

07.02.15

## **Проповедь 14. (80). ОБЩЕНИЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ**

Общение с подсознанием.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Как приоткрыть границы собственного естества? Как заглянуть в свой внутренний мир?

Если вы уже сейчас задаетесь такими вопросами, значит ваше время пришло. Еще Сократ говорил: познай самого себя, подразумевая, что именно в нас самих, в том, что храним мы в себе, таится истина.

Это верно.

И потому, если вы действительно задаетесь такими вопросами, значит вы уже на верном пути. А ведь Господь Бог дает каждому из нас ровно столько (и ровно тогда), сколько мы способны понять. И когда – способны.

И вот если пришло ваше время, значит вы поймете меня.

Для погружения в собственное подсознание существуют различные многочисленные методики. В восточных религиях мира такое состояние считалось высшей точкой совершенства. Достигнуть состояния «сатори» (в Японии) или нирваны (в Индии) – поверьте, дорого стоит. Долгие десятилетия напряженного труда и самосовершенствования, и то не всегда будет результат (если не вмешаются высшие силы разума планеты). В Европе – это самогипноз, транс, и последующая визуализация (подобное течение пошло после 1932 года, со школы аутотренинга Шульца).

Однако есть и еще один способ. Способ, правда, не для всех.

Когда я учился в институте психоанализа, у нас говорили: выпивать алкоголь – значит общаться с бессознательным психики.

Да, это так. Но потому и моя сноска, что не для всех. Ведь что такое человек неподготовленный. Выпьет, да натворит безобразий. Мало ведь кто может пить – для творчества. Как делал это Есенин или Высоцкий (если пили одни, а не на людях). Чаще всего пьют – да превращаются в хамов-с.

Пить вообще нужно находясь только в одиночестве. Тогда да. У вас включается полный контроль сознания. И вы самым чудесным образом извлекаете из подсознания (а подсознание – это глубины памяти!) такие пласты величия, такой материал! Над которым, как говорится, работать и работать!

Но если у вас непереносимость к алкоголю, если вы быстро пьянеете и после, не дай Бог, не помните ничего, или вообще, превращаетесь в животное – тогда это не для вас. Тогда лучше аутотренингом, медитацией или йогой. Жизнь и ваша и окружающих, как говорится, дороже.

Но если вы способны выпить самостоятельно бутылку коньяка и после этого сочинять или разумно говорить, а после второй бутылки способны думать или созерцать окружающих – тогда вперед! Навстречу новым свершениям!

Удачи!

07.02.15

## Проповедь 15. (81). НЕНУЖНАЯ НОСТАЛЬГИЯ

Ненужная ностальгия.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Откуда у нас такая ностальгия к прошлому?

И отчего кажется - что прошлое всегда лучше? И что даже события года назад – всегда лучше, чем сейчас? Ведь и такое возможно, если, скажем, у вас меняется картинка бытия. Например, вы переезжаете в другой город, или хотя бы в другой район в рамках одного города. Или, например, женитесь или выходите замуж.

Эта человеческая черта – ностальгировать о прошлом – меня все время как-то удручала. Ну ладно я с этим научился справляться, а как другие. Вдруг совершат ошибку и забудут что «в одну реку – не вступить дважды».

При этом ведь от ностальгии не так-то просто отказаться. Разве что директивным способом. Тот есть – прямым запретом самому себе перестать жить в прошлом (или будущем), и начать жить в настоящем.

Да так и лучше. Меньше расстройств. А то, что придет сейчас – по любому окажется менее травматичным, нежели чем воспоминания о возможном будущем или искаженное нашим воспоминанием прошлое.

Искаженное – потому что психике человека всегда свойственно искажать любую реальность. А уж то, что было в прошлом - и подавно. Человек всегда помнит самое хорошее. Забывая, что с ним было плохое. И это очень важно понимать. От этого никуда ни деться. Это, если хотите – одна из причин, в том числе, и развития эволюционного процесса. Движения вперед. Иначе, если бы люди помнили один негатив, получился бы хаос в душах и анархия в сердцах. И непременно привело бы к нежеланию что-то менять, опасения, боязни этого. А значит, эволюционный прогресс значительно бы замедлился, а то и остановился (по типу первобытных племен, которые до сих пор встречаются в ряде регионов мира, например в лесах Австралии).

Кстати, вполне возможно, что участились бы и самоубийства.

Вообще, статистика по самоубийствам всегда традиционно засекречена. Но могу сказать, что смертей по причине самоубийств намного больше, чем смертей от гибели на дорогах.

Сколько гибнет на дорогах – это открытые данные. Их лишь чуть-чуть занижают. Но вот отталкиваясь от них – вы можете понимать, сколько на самом деле убивает себя.

Смерть на дорогах случайна, зачастую по дурости одной из сторон (ехали бы все 5 км/ч - аварий бы не было. Хотя, учитывая продажность врачей, допускающих к вождению даже идиотов,

или сотрудников ГИБДД, продающих права, наверное, и при 5 км/ч аварии случались бы. Но что уж точно, не было бы столько смертей).

Так вот, смерть на дорогах – случайна и внезапна. Смерть самоубийством – всегда запрограммирована. Или сознанием – или подсознанием. Это важно понимать. Потому что причина убить себя - возникает не спонтанно. Это только у сумасшедших может быть нечто подобное, но пациентов с подобным расстройством личности держат в стационаре. А самоубийством обычно заканчивают такие же люди, как и мы с вами. Просто слабее в чем-то. А кто-то и сильнее, раз решился. Но важно решиться не от отчаяния, безысходности, или поддавшись порыву – нет. Если уж решили, то, как говориться, в трезвом уме и здравой памяти. Помнится, моя мама в детстве обратила пример на один такой случай. Офицер. Понял что дальше в его жизни все бесполезно (а то и поставит под угрозу других). Достал бутылку. Налил рюмку. Выпил. Вымыл рюмку, протер и поставил обратно на полку, а бутылку коньяка (или что он там пил) поставил на свое место. После этого достал пистолет, снял предохранитель, передернул затвор, поставил к виску, и... застрелился.

Да, при этом понятно, что был в костюме, перед этим принял душ и побрился. Записку уж не помню, писал или нет. В общем, все как полагается.

Вот тогда да. Тогда это уже другое дело. Никто не скажет что такое самоубийство это отчаянный поступок, то есть отчаянный в плане сиюминутной слабости и отчаяния. Нет. Здесь все четко, чинно и благородно. Ну это так, к слову. Хотя если когда-то решу уйти из жизни, уже с детства знаю как.

10.02.15

## **Проповедь 16. (82). ЕСЛИ ЖЕНЩИНА СТЕРВА**

Если женщина стерва.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

На Руси всегда говорили, что если женщина стерва – значит ее плохо ебет муж. Этакая старинная русская поговорка, которая на самом деле вполне отражает и полную реальность, несмотря на границы веков. Бабская злость всегда от недоеба. И это многократно проверено.

Однако в наше время случаются ситуации по серьезнее. После известных поисков свобод полу-нимфоманок - полу-лесбиянок Клары Цеткин и Розы Люксембург (кстати, им женщины должны быть благодарны за 8 марта, эти бывшие подруги-любвицы его придумали ровно до развода между собой после того как одна полюбила и стала жить гражданским браком с сыном другой), так вот, после эмансипации, придуманной этими женщинами, начался поистине хаос в женских мозгах (не во всех, слава Богу), и женщины стали выбирать не только мужские профессии,

но и позиционировать мужское решение в ряде совсем не женских вопросов. Таким образом мы имеем сейчас то что имеем. А поэтому, если женщина стерва – это может фактически и не от того что ее кто-то этак недотраhal (для женщин, кстати, важнее само наличие полового партнера, а не как таковой акт любви), а лишь потому что у женщины случились какие-то неприятности. Скажем, в сфере ее бизнеса (мы имеем в виду все-таки деловых женщин, ибо для остальных на первом месте житейские дела: наличие мужа, секс – пусть и не регулярный, дети там и прочие заботы полуженщин полудомохозяйек). Так вот, если перед нами деловая женщина, то тут все намного сложнее и в какой-то мере напоминает мужчину (ибо сильная женщинам – это все-таки больше мужик в юбке, нежели чем женщина в сарафане и кокошнике). И у таких женщин вполне бывают свои причуды. Пусть даже они и не признаются. Еще раз обозначим: да, мы, мужчины допускаем что у таких (якобы сильных женщин) может быть собственное мнение и такое же собственное позиционирование жизни, но для нас, мужчин, это все бабские причуды, и не больше. Ибо женщину всегда имели и будут иметь мужчины, а не она их. А того кого «имеют» - ну не может он попросту находиться в привилегированном положении хозяина (господ не ебут). Так что, дорогие женщины, будьте вы такими какие вы есть. Так распорядилась природа. А значит Бог. И дай вам бог рядом с вами сильного мужчину. Чтобы вы были счастливы. Удачи.

13.02.15

## **Проповедь 17. (83). БОЖЕСТВЕННОЕ ВИДЕНИЕ**

Божественное ВИдение.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Божественное ВИдение (с ударением на первую гласную). Мы не можем понять Господа Бога, ибо видим его, как сказал апостол Павел, сквозь тусклое стекло.

Это так.

Но точно также, как не в силах человек понять Провидение Божии (и зачастую гневит Бога, когда не понимает, почему случаются с ним те или иные – как думает этот человек – неприятности); так вот, точно также, как не в силах мы понять Провидение Божие, точно также не в силах до конца мы понять разум наших родителей. Это как понять ходы гроссмейстера (если вы играли хоть раз в шахматы). Или разум политика высочайшего уровня. Или разум – короля.

Родители. Они по статусу уже своему выше нас, потому что старцы - в сравнении с нами. Мне в этом плане симпатизируют мусульмане, где чтят тех, кто старше. Старейшин, как у них называют. Да, молодежь может в чем-то (а то и во многом) быть с ними не согласны – но не дай бог

(их мусульманский Аллах) что-либо сказать против. Загрызут. Свои же. Ну то есть проклянут. Нам бы такое.

Родители. У меня нет уже ни отца, ни матери. Не осталось в живых также ни бабушек, ни дедушек. По всем линиям родства. Я один самый старый в роду Зелинских.

И вот только сейчас, когда мне 42 года, я понял простую истину – родители всегда правы. Да, я всегда воевал с ними, делая так, как считал нужным. В 18 лет ушел из дома. Добивался всего самостоятельно. Отверг все блага, которые тогда мне давали папа и мама. (Они имели возможность дать мне все что нужно для обретения соответствующего нашему роду социального уровня). Но вот я только сейчас понял, что такое родители. Их нет со мной уже 12 лет. Но родители – помимо того что старше вас (а значит уже по факту – умнее), родители еще и заботятся о вас. Вы их дети. Детям всегда самое лучшее. Дети – святое для любого отца и любой матери. Повзрослевшим детям, к сожалению, свойственно считать, что они все знают лучше других, и тем более лучше «устаревших» (по их мнению) родителей, «предков», как называли их на молодежном сленге в мое время.

Но вот это и самая главная - и самая основная ошибка. Ибо родители – это ведь не чужие вам люди. Чужие – да, их надо побеждать, доказывая свою независимость (в свое время даже от великого Фрейда ушел его лучший ученик Карл Густав Юнг). Но это борьба с ветряными мельницами, ибо родители всегда заботятся о своих детях (Бог Отец никогда не оставлял своего Бога Сына – Иисуса Христа); и если родители что-то говорят вразрез вашим детским представлениям (а независимо от возраста по отношению к родителям вы всегда дети) – значит так надо. И папу и маму значит надо слушать. Ибо они хотят вам добра.

Я думаю так. А думать так – стал уже когда ни папы ни мамы. Да и то, только через 12 лет после их смерти. Но все 12 лет они приходят ко мне и мы общаемся. Недолго, долго не надо, долго это уже сумасшествие. А мы ведь не психи.

Но вот как раз после прихода ко мне родителей я понял что они правда на небесах. И что загробная жизнь существует. И души наши не умирают насовсем. Подумайте об этом. Удачи. Ваш -

12.02.15

## **Проповедь 18. (84). СЛЕДИТЕ ЗА СОБОЙ**

Следите за собой.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Дело в том, что необходимо полностью – всегда и везде – следить за собой. Это касается - и следить за душой (дабы не вмещать в себя зла), и следить за телом (дабы держать его в духовной и физической чистоте, да не давать телу расплываться в бесформенности оплывших мышц).

Господь Бог одинаково дал созданию своему – человеку – и тело и душу. Запомните: и тело и душу! Это значит, что нельзя заботиться только о душе – как иные, прости господи, верующие, и забывать про свое тело, которое также необходимо должным образом тренировать, чтобы мышцы не были обвисшими и дряблыми, заполненными жиром. И также заботиться о душе надо, а не только о теле, ибо тело может быть совершенным по формам своим, а душонка, как говорится, с гнильцой.

То есть необходима гармония.

Причем гармония необходима также и для личностного роста человека. Ибо когда мы тренируем мышцы – отдыхает наш мозг, а когда тренируем мозг – отдыхают мышцы. А значит и в одном и в другом случае – коэффициент полезного действия будет значительно более результативен, нежели чем заботиться лишь о чем-то одном. Помните об этом.

Иными словами – вы значительно больше достигните посредством вашей мозговой деятельности – если будете периодически переключать активную мозговую деятельность на занятия физическими упражнениями, и наоборот.

Академик Павлов и в 80 лет крутил велосипед, после чего создавал гениальные открытия. А кто-то не может толком родить ни одной гениальной идеи и в молодом возрасте, потому что мозг его не отдыхает, а значит и не дает результата. Ведь мозг наиболее полноценно отдыхает не тогда, когда человек бездельничает, а только когда он занимается спортом. Те же самые прогулки по лесу, кстати, тоже в своем роде спорт. Ибо под спортом следует понимать любую физическую деятельность.

Следите за собой и не поддавайтесь лени. И тогда вы не только проживете долгую жизнь, но жизнь эта будет счастливая. А иначе – к чему жить да мучиться.

Удачи!

00.00.15

## **Проповедь 19. (85). ДЕТИ - ВАШ РОД**

Дети – Ваш род

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.



Понимание того, что дети являются самым важным на земле – должно быть у каждого. Дети – это ваш род. Продолжение вас на земле. Не секрет что рано или поздно умрем. Все умрем. Богатые вы или бедные, счастливые или несчастные, справедливые или злодеи – умрем все. срок отмерен известный. Мало кому более ста лет. В основном – до девяносто. Большинству – в среднем шестьдесят-семьдесят. Кто-то умирает раньше. И вот в этом случае именно через детей ваших идет продолжение рода. Дети родят вам внуков. Не будет внуков – у вас точно также остановится род. Так же как если не будет и правнуков. Подумайте об этом если пока не задумались всерьез. И ситуация эта очень важна.

Основная часть того что свойственна вам – вашим родителям или вашим бабушкам – дедушкам – передается генетическим путем уже с самого начала. Никакое воспитание не может сделать то, что делает обычная генетика. Смотрите сами. Предположим то, что мы называем воспитанием – это у нас будет сознание. А то что генетика – это подсознание. Сознание всегда уже изначально проигрывает подсознанию, бессознательному психики. Потому что то, что происходит в сознании – происходит путем обязательной фиксации сознания. То, что исходит из подсознания – происходит автоматически, бессознательно, на уровне инстинктов. Машину нельзя водить сознательно, ибо ситуации на дорогах меняются иной раз настолько, что если у вас не будет соответствующих навыков (а навыки – это подсознание), то не проедете и более мили. Также как нельзя сознательно вести поединок, ибо бой предусматривает нанесения ударов со скоростью, когда глаз не успевает иной раз фиксировать сам удар, замечая лишь начальную фазу или даже подготовительную. Однако если приемы у вас отработаны – то все в порядке, вы справитесь. Когда мы отработываем приемы (то есть многократно их выполняем) то тем самым откладываем в подсознании всю эту технику приемов. Это вот сознание и подсознание.

Также и в жизни. То что передается вам генетически, это наследуется и сразу и навсегда помещается в подсознании и после влияет на вашу жизнь таким образом, что руководит ей. То, что вы получаете в процессе социализации (воспитание, обучение) – это пока что в сознании, ибо требуется многотысячекратное повторение, прежде чем перейдет это все в подсознание. А живем мы здесь и сейчас. И в первую очередь вы совершите то, что у вас уже отложено в подсознание – т.е. получено от рождения, нежели чем еще только должно отложиться. Да и то при условии, что информация будет одна и та же, а не меняться как в учебниках российской истории, которые переписывает в угоду режиму каждая новая власть.

Удачи!

18.02.15

## **Проповедь 20. (86). ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ВОЙНА**

## Психологическая война.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Цель психологической войны – формирование общественного мнения.

Психологическая война, в отличие от войн, в которых задействуется военная техника, происходит информационным способом – путем воздействия на массовое сознание. Благодаря этому достигается охват большой аудитории и не разрушаются материальные средства, которые после победы могут использовать победители.

Российская концепция информационной войны включает в себя 4 компонента:

- разрушение систем связи противника;
- перехват сообщений;
- взлом компьютерных сетей;
- воздействие на общественное мнение путем распространения дезинформации.

Привычки и желания российских потребителей информации в настоящее время являются объектами пристального изучения, затем через подконтрольные государству СМИ населению внедряются необходимые психологические установки, социальные стереотипы, политические симпатии/антипатии.

Психологическое воздействие оказывается на конкретные сферы:

- мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания);
- познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память, мышление);
- эмоциональную (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
- коммуникативную (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия).

Психологическое воздействие имеет свои закономерности:

- если оно направлено на мотивационную сферу людей – то его результаты сказываются на силе желаний;
- если направлено на эмоциональную сферу – это отражается на внутренних переживаниях и на межличностных отношениях;
- одновременное воздействие на мотивационную и эмоциональную – позволяет управлять поведением людей;
- влияние на коммуникативную сферу - заставляет людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;
- воздействие на интеллектуальную сферу – изменяет представления человека об окружающем мире.

Существует три уровня манипуляций массовым сознанием в психологической войне:

Первый уровень: усиление и закрепление уже существующих в сознании людей идеалов и ценностей.

Второй уровень – незначительные изменениями взглядов на то или иное событие.

Третий уровень - кардинальное изменение жизненных установок на основе сообщения необычных новых сведений.

Любая психологическая операция имеет следующую схему.

1) Предварительный этап – планирование, сбор сведений и проч.

2) Информационный этап – придумывание информационного повода, т.е. события, которое можно использовать как повод для пропаганды.

3) Раскрутка информационного повода - использование информационного повода для усиления, формирования или разрушения определенных стереотипов.

4) Этап закрепления - плавное завершение пропагандистской кампании.

Этапы планирования спец.операции.

1. Определение цели.

2. Определение объекта.

3. Анализ ресурсов, определение исполнителей.

4. Определение методов и приемов.

5. Разработка сценария.

6. Определение критериев оценки успеха.

Следует помнить, что психика современного человека привыкла получать потоки информации. В результате длительного выполнения однотипных действий формируется привычка. Такая привычка сформирована и в психике современного человека. Он уже не может без информации. Без информации в его психике начинает развиваться симптоматика нервных и психических заболеваний, и такой человек вынужден подключиться к любому источнику информации, чтобы снять психическое напряжение. Таким образом, ведение психологических войн становится возможным с помощью любых средства передачи информации.

В информационном воздействии выделяют следующие правила:

— ложь должна быть дозирована и сохранять видимость правды;

— необходимо четко представлять ожидания аудитории и создавать иллюзии, применимые именно для данной аудитории;

— использовать т.н. взаимную ответственность;

— изымать и всячески скрывать информацию, которая идет вразрез с официальным курсом.

Подытоживая вопрос психологических войн, следует обратить внимание, что и в мирное и в военное время методы подобного рода воздействий объединяет одно:

-- целенаправленное воздействие на массовое психическое сознание с целью дезориентации общества,

-- уничтожения существующих ранее в таком обществе моделей поведения (стереотипов),

-- навязывание новых установок, т.е. нового мировоззрения.

Основной атаке всегда подвергается подсознание. Добившись закрепления в подсознании устойчивых механизмов отреагирования на тот или иной сигнал (паттернов поведения), можно программировать массы на совершение заданных вами действий. Причем так, что люди будут думать, что инициатива исходит от них. А на самом деле – они лишь роботы в руках специалистов по манипулированию, ибо таким образом можно управлять даже государством.

19.02.15

## **Проповедь 21. (87). ПРИНЦИПЫ ПРОПАГАНДЫ**

Принципы пропаганды.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Основные принципы следующие:

- 1) отсутствие гуманности и красоты.
- 2) адресованность пропаганды массе.

Основные законы пропаганды:

- 1) закон умственного упрощения.
- 2) закон ограничения материала.
- 3) закон вдалбливающего повторения.
- 4) закон субъективности.
- 5) закон эмоционального нагнетания.

Разберем подробнее.

- 1) закон умственного упрощения.

Любая сложная мысль должна сводиться до простой схемы, понятной любому человеку.

Любое слово должно быть понятно каждому.

- 2) закон ограничения материала.

Минимум информации по любому вопросу. (Это необходимо чтобы не запутать человека, и не дать поводу к появлению у него других точек зрения по тому или иному вопросу.)

3) закон вдалбливающего повторения.

Если одну и ту же мысль повторять много раз – она прочно войдет в подсознание.

4) закон субъективности.

Субъективность должны присутствовать во всех пропагандистских материалах, причем в двух аспектах:

а) учитывать субъективный настрой людей, для которых предназначена пропаганда.

б) неважно что в реальности, важно как об этом скажут.

5) закон эмоционального нагнетания.

Эмоциональное нагнетание необходимо чтобы поддерживать у человека постоянный интерес и чтобы информация легче входила в голову. Во время эмоций – отключается разум (цензура психики пропускает любую информацию в сознание). Кроме того эмоциональное возбуждение изменяет поведение человека, происходит мобилизация организма, всплеск сил. И эти силы можно направить в нужное русло.

Принципы руководства массами могут сводиться к следующему:

- принципы размаха и концентрации, согласно которым заранее отработанные лозунги должны методично внедряться в сознание масс;

- принцип простоты: массовое сознание открыто примитивным постулатам.

При пропаганде уделяется внимание формированию имиджа лидера, вождя. Вождь должен быть наделен харизмой.

Приемы для формирования имиджа строятся на воздействии на подсознание.

Выделяют следующие приемы пропаганды масс:

- создание мифов;

- использование достижений великих умов нации;

- ставка на избранность, аристократизм, новизну;

- подбор музыки;

- фабрикация псевдонаучных сведений;

- использование кинематографа;

- организация спортивных соревнований, делающих акцент на культе силы;

- характерные язык, жесты, символика, одежда, свет;

- использование огня, конкретного времени суток, цветовой гаммы;

- другие способы воздействия на подсознание.

В текстах харизматической пропаганды придерживаются следующих правил:

--используются художественные приемы, которые служат для усиления художественного впечатления: гипербола, гротеск, метафора и др., создание мифических сочинений. Язык харизматической пропаганды как бы говорит, что чудеса могут происходить, стоит лишь поверить в сам необычный мир;

--используется взаимоуничтожающие сочетания слов, которые должны оставаться для масс бессмыслицей, следование древнему изречению «Верую, ибо это абсурдно»;

--языку харизматической пропаганды присущи серьезность, невозмутимость излагаемых мыслей, пусть даже самых абсурдных и циничных.

20.02.15

## **Проповедь 22. (88). ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА**

Идеологическая обработка.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Важную роль для оказания влияния на массы играет идеология.

Идеология – это целенаправленная и методичная обработка сознания масс для формирования установок, необходимых манипуляторам. (С.А.Зелинский, 2008).

Функция идеологии — формирование у людей определенного способа мышления и поведения.

Задача идеологии — приучить людей одинаково думать и совершать одинаковые поступки под действием одинаковых мыслей.

Осуществление подобного происходит путем сублиминального воздействия на подсознание, и внедрение таким образом в сознание масс психологических установок, необходимых манипуляторам.

Наибольшее применение идеология находит в построении политической системы общества.

Сильная идеология была сформирована в советское время. Такая идеология давала общую ориентацию жизни коммунистического общества и устанавливала рамки и принципы деятельности власти. Но в результате Перестройки были разрушены все основные опоры советского строя. Советская идеология перестала существовать. Россию подчинила идеология западная.

Любая идеология строится на манипулировании массовым сознанием. От эффективности такого манипулирования зависит, сколько времени группа людей, пришедших к власти, продержится в управлении страной.

Идеологическая обработка населения базируется на подмене истинных представлений действительности - ложными. В идеологии всегда присутствует ложь. Причем, чем явнее ложь — тем легче в нее поверить.

В вопросе информационно-психологического воздействия активно используются психотерапевтические средства воздействия на массовое сознание.

Специальные команды-внушения в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или смотрит художественный фильм — а не понимает что команды от манипуляторов уже прочно входят в его подсознание, задавая установки на совершение заданных манипуляторами действий. Которые человек делает, думая что это ему такие пришли мысли, а на самом деле в его подсознание ранее были введены психологические установки, сформировавшие паттерны (модели) дальнейшего поведения человека.

Известно, что в создании кинофильмов, помимо сценаристов, режиссеров и проч. деятелей искусства, особое место занимают специалисты по манипулированию сознанием. В введении таких специалистов — задача внедрения в подсознание необходимых установок.

Человек, посмотревший такой фильм, никогда не сможет пересказать «вшитые» в него мысли. Спросите его, о чем фильм, и он начнет пересказывать сюжетную линию, игру актеров, запомнившиеся эпизоды, спецэффекты и прочее. Самой мысли он никогда не увидит, это дело специалистов. Главная мысль в такой продукции ориентирована не на сознание, а на подсознание. Мысль как бы разбросана по всему фильму в никак не связанных друг с другом деталях. И эти детали, попав в подсознание, объединяются в целое. Это образует точку отсчета, которую человек никогда не осмыслит, но всегда отталкивается от нее, принимая решение.

У СМИ особая роль в навязывании массам необходимых установок. Современные люди, заключенные в рамках социума в массы, видят в СМИ возможность получения информации об изменениях, происходящих в мире. На этом играют манипуляторы, контролирующие СМИ.

Информация со стороны СМИ подается во фрагментарном виде. Кроме того, информация популярного характера, активно представленная в СМИ, оказывает влияние на чувства (задействуя эмоции), и потому это еще больше затрудняет какой-либо аналитический обзор находящейся в этом же выпуске информации социально-политического характера. Кроме того, деятельность СМИ построена на законах массовой психологии, поэтому их информация всегда понятна аудитории, т.к. отражает бессознательные желания человека.

Многokратная повторяемость одной и той же информации приводит к бессознательному запоминанию, что важно в вопросах информационно-психологического воздействия на психику масс с целью моделирования последующего поведения людей, объединенных в массу, представляющую собой т.н. целевую аудиторию того или иного телеканала, передачи, журнала и проч.

21.02.15

## **Проповедь 23. (89). ЗАПАД, РОССИЯ, ГИТЛЕР**

Запад, Россия, Гитлер.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Начало информационно-психологических войн Запада против России было положено во времена существования СССР. Тогда, после революции 1917 года, президент США Вудро Вильсон считал, что все белогвардейские правительства на территории России должны получить помощь и признание Антанты. После победы над коммунистами Вильсон планировал отправить в Россию отряды из молодежных христианских ассоциаций «для морального обучения и руководства русским народом». В 1918 г. американские войска вошли во Владивосток, и продержались там до 1922 года. 23 декабря 1917 года лидеры Антанты заключили тайную конвенцию о разделе сфер влияния в России: Англии - Кавказ, Кубань, Дон; Франции — Бессарабия, Украина, Крым. США -- Сибирь и Дальний Восток. Прибалтику, Белоруссию, Украину, Кавказ, Сибирь и Среднюю Азию – планировали превратить в «независимые» государства.

Хорошо известна директива Алена Даллеса 1945 года в отношении СССР.

Основная цель – свержение советской власти.

Основные задачи:

- а) Снизить до минимума роль и влияние Москвы;
- б) Изменить внешнюю политику России и добиться распада страны.

Д.Кеннеди, при вступлении в должность президента США в 1961 году заявил: «Мы не можем победить Советский Союз в обычной войне. Это неприступная крепость. Мы можем победить Советский Союз только другими методами: идеологическими, психологическими, пропагандой, экономикой».

Невидимые, т.е. информационно-психологические войны существовали во все времена. В 21-м веке за счет роста технологий такие войны перешли на новый этап развития. В развитых странах на идеологию тратится больше денег, чем на ядерные ракетные программы.

Давно выведено единое правило: победу в войне одержит тот, у кого более развита пропаганда. Поэтому главным является не само сражение, а правильно сформированное



общественное мнение. А это достигается контролем СМИ. Бывший глава объединенного комитета начальников штабов вооруженных сил США генерал Дж. Шаликашвили говорил: «Мы не побеждаем, пока CNN не сообщает о том, что мы побеждаем». Пример, бомбардировка американской авиацией Ливии в 1986 году была приурочена к началу вечерних информационных выпусков в США.

Большинство т.н. «миротворческих операций» было бы не нужно, если бы они не могли быть показаны по телевидению.

Главным в информационно-психологической войне является информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. Т.е. пропаганда и идеология.

Пропаганда – это распространение (обычно заведомо ложной) информации, для оказания манипулятивного воздействия на общественное мнение или определенную целевую аудиторию. Т.е. пропаганда – это навязывание людям каких-то убеждений.

С помощью пропаганды формируются необходимые психологические установки в подсознании людей. Такие установки влияют на мысли и поступки людей.

При осуществлении массового воздействия используются СМИ и особенно телевидение.

Психологическая война - это совокупность различных методов воздействия на людей с целью изменения их взглядов.

Термин «психологическая война» в 1948 году ввел в обиход американский разведчик Поль Лайнбарджер, который отмечал необходимость появления в штате армейских соединений психологов. Психолог может сказать, каким образом страсти -- можно превратить в негодование, личную находчивость — в массовую трусость, трения — в недоверие, предрассудки — в ярость. Психолог достигает этого, обращаясь к подсознательным чувствам человека, которые служат ему исходным материалом. На основании опроса небольшой группы пленных или путем анализа пропаганды противника можно дать оценку морального состояния войск противника. Совместно с офицерами-оперативниками и разведчиками психолог может выработать план наилучшего использования всех имеющихся средств и методов ведения пропаганды: радио, листовки, распространение слухов, обратную засылку пленных и т. д.

В психологической войне наибольшему давлению всегда подвергаются крупные и сильные государства с целью их развала. При этом особая роль отводится пятой колонне. Она может действовать под видом борцов за права человека и т.п. Главная задача пятой колонны – дестабилизация обстановки внутри страны. Такими методами в конце XX века удалось разрушить три крупных силовых центра: СССР, Чехословакию, Югославию.

Наиболее эффективные методы пропаганды были в Германии времен 3-го Рейха. 80 миллионов немцев готовы были выполнить любой приказ Гитлера.

Сам Гитлер начинал как пропагандист. В 1921 году он возглавил пропаганду нацистской партии.

В 1933 году Гитлер стал канцлером Германии и создал Министерство народного просвещения и пропаганды во главе с Йозефом Геббельсом.

Съезды партии нацистов украшал лозунг: «Пропаганда помогла нам прийти к власти. Пропаганда поможет нам удержать власть. Пропаганда поможет нам завоевать весь мир».

К 22 июня 1941 года Геббельсом было подготовлено свыше 30 млн. листовок и брошюр карманного формата на 30 языках народов СССР. В течение первых двух месяцев войны было распространено около 200 млн. листовок-обращений к советским солдатам и командирам. На начало 1943 года войска пропаганды Германии включали: 21 роту пропаганды сухопутных войск, 7 взводов военных корреспондентов сухопутных войск, взвод военных корреспондентов, 8 батальонов пропаганды на оккупированной территории, состоящих из добровольцев.

Результат работы Геббельса – за время войны в плен к немцам сдались в общей сложности более 8 дивизий советских солдат. Не менее 300 тысяч работали полицией на оккупированной территории СССР. Свыше миллиона – служили в войсках СС и Вермахте. За чтение фашистских листовок в советской армии грозил расстрел или штрафбат. За время войны военные трибуналы СССР вынесли свыше 160.000 (больше 2-х дивизий) смертных приговоров.

После прихода к власти Гитлер начинает впервые в мире оказывать информационное влияние на другие страны. Это осуществляется следующими способами:

1. Распространением информации через информационные агентства, радио, путем доставки за границу немецких газет и журналов, листовок через агентурную сеть.
2. Через немецких корреспондентов за границей, а также через иностранные газеты, находящиеся под немецким влиянием.
3. Путем проведения выставок и ярмарок в Германии, участия в ярмарках и выставках за рубежом.
4. Осуществлением культурного обмена с дружественными странами во всевозможных областях (наука, искусство, спорт, воспитание молодежи и т.д.).

22.02.15

## **Проповедь 24. (90). ИСЧЕЗНУВШИЕ ЛЮДИ**

Исчезнувшие люди.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Очень часто так бывает, что с нами рядом оказываются люди, с которыми мы тесно вроде как общаемся, но проходит время – и не можем даже вспомнить их имен.

Переживать по этому поводу не нужно. На все Провидение Божие, а потому, если получилось так, значит так и надо. И никто не несет за это никакой ответственности. Просто на том этапе нашего жизненного пути – те люди были нам для чего-то нужны. А может мы им. Этаким взаимобмен.

Для чего нужны? Ну, например, для нашего становления как личности. Становление произошло – этап пройден, люди исчезли. Сами собой. Как пришли – так и ушли. Это нормально. Переживать не надо. Будем искать – не найдем. А найдем – может и пожалеем. А может и нет. Но в любом случае – это не будет нести уже никакой направленности (и необходимости) для нас, а значит рано или поздно эти люди снова исчезнут. Так заведено.

23.02.15

## **Проповедь 25. (91). ЗАБЫТОЕ НАСТОЯЩЕЕ**

Забывтое настоящее.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Очень часто так получается, что мы, живя в сегодняшнем времени. Вдруг забываем об оном. И начинаем думать или о прошлом, или о будущем. И то и другое ошибка. Ибо жить надо лишь в отсеке сегодняшнего дня. Ибо живя в прошлом – мы теряем частички себя сегодняшнего, да и, зачастую, не живем, а мучаемся, ибо выходит так, что прошлое несет в себе желание исправить какие-то ошибки, но т.к. подобного не возможно (что было – ушло навсегда), то мы начинаем терять себя, разрушая свою психику. Появляется чувство вины или еще какая симптоматика нервных, а то и психосоматических заболеваний. Нам грустно. Мы страдаем. Мы уже подменяем действительность – сожалением о том, что никогда не вернуть. Тем более что и воспоминания зачастую представляются нам в некоем искаженном виде, ибо помнится со временем только хорошее, и что уж точно – почти напрочь исчезают из памяти детали происходящего когда-то.

Но и также нельзя жить будущим и только будущим. Да, можно мечтать о чем-то, мечты – это визуализация и приближение запланированного, ибо мозг начинает уже работать в заданном ключе, но не более. И не надо долго думать о том что будет. Ведь тем самым мы не живем жизнью настоящей. А именно эта жизнь через время станет нашим прошлым, и, получается, будем опять сожалеть что что-то не сделали, что-то не досказали, что-то сделали не так. Поэтому чтобы подобного не случилось – живите днем сегодняшним. И проживайте жизнь так, словно бы она последняя. Ибо никогда ведь не знаем когда все закончится.

24.02.15

## **Проповедь 26. (92). ИТОГ ЖИЗНИ**

Итог жизни.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

В жизни следует правильно выбирать цели. Цели надо ставить такие, чтобы можно было бы их достигнуть. Можно и выше планку поднять, но тогда с обязательным достижением одного, дабы вдруг не началось какое сожаление, а значит и не началась болезнь душевная.

Живите спокойно. В жизни можно жить напряженно, переживая за все, а можно легко относясь к случайным ошибкам, по ходу бытия исправляя оные. Так лучше.

В любом случае, для самой жизни все равно как вы живете, ибо и то и другое и третье – все есть суть – ваше восприятие жизни, а не то, что происходит на самом деле. Не раз, думаю, замечали вы, что можно так «накрутить» себе что-нибудь, что уже и чуть ли не на смертном одре оказываетесь. А можно отнестись ко всему легче, и тогда жизнь рано или поздно улыбнется вам отсутствием забот и печалей. Да и к чему какие-то переживания? Если вы что-то делаете, значит считаете что это делать нужно. А если не делаете – значит считаете что делать не нужно. Все ведь просто.

В жизни все вообще нужно чтобы было просто, доступно и понятно. А все остальное – ненужные хлопоты, как говорят цыганки.

Но вот цели жизненные следует ставить правильно. Что после жизни, когда подойдете к смерти, не было у вас сожалений что жизнь прожита зря.

Удачи!

24.02.15

## **Проповедь 27. (93). ПРАВДИВОСТЬ ЖИЗНИ**

Правдивость жизни.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Будьте честны по отношению и к себе и к другим людям. Если вас не видят – живите так, словно находитесь под софитами. Вообще – живите всегда так, словно вас снимает тысячи телеоператоров мира. И каждый ваш шаг – видят миллионы.

Живите честно. Если вы живете честно – значит за вами стоит правда. И Господь Бог. Который никогда не допустит чтобы вы попали в беду. Притом что и саму беду надо уметь правильно интерпретировать, ибо не все, что кажется вам несчастьем – еще есть таковое.

Тот кто честен – тот непобедим. И сила зла никогда не смогут довлеть над правдой. Ведь правда всегда побеждает. Поэтому не лгите никогда никому. И прежде всего – не обманывайте себя. Любой обман – это значит, частичка вашей силы уходит в пропасть, в небытие. А вы

становитесь слабее. Больше солгали – еще больше стали слабее. Это обычные законы жизни. Это правда жизни. Тогда же, когда вы честны по отношению и к себе и к людям – за вас всегда заступится сам Господь Бог. И Дух Святой будет пребывать всегда подле вас, а ангел-хранитель вступится за вас, когда ополчатся против вас клеветники и прочие несчастные люди, вынужденные собственную слабость маскировать иллюзорной реальностью жизни, которая совсем не то, что есть реальность настоящая.

Сила в правде. Помните об этом и живите честно. Да хранит нас Бог.

Удачи!

24.02.15

## **Проповедь 28. (94). ПАНИКА**

Паника.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Самое печальное, когда человек подвергается хаосу мыслей. Хаос мыслей свойственен панике. Паника – это когда наступает бесформенность идей. Вы не знаете что делать, и ваше сознание буквально отказывает вам. Не подчиняется. На первый план выходят нервы.

Когда вы в таком состоянии – можете, как говорят в народе, «наломать дров». Подобного допускать нельзя.

Всегда и во всем – вы должны сохранять трезвый ум. Исключительно трезвый – даже если сами пьяны.

Даже если все и на само деле очень плохо – надо оставаться индифферентным к происходящему. Не надо печалиться – вся жизнь впереди, – поет волк в мультфильме «Ну, погоди!». И в этих словах есть своя истина, ведь жизнь и на самом деле будет продолжаться, независимо что вы там себе навообразили.

Даже с вашей смертью жизнь на планете не закончится. Все также будут рождаться и умирать люди, все также будут испытывать радость и горе, тоску и печаль, все также будут любить и ненавидеть, не изменится ничего. Так зачем вам сейчас о чем-то переживать. Мир на земле вы не измените. Он будет продолжаться так же, как и был задолго до вашего рождения. Или до рождения ваших предков. Мир – вечен, люди – смертны. Также как смертны и их какие-то панические настроения. Которые непременно пройдут, рано или поздно – обязательно пройдут, ибо в мире все циклично: после радости – приходит печаль, а после печали – радость.

Так живите!

И не паникуйте!

То ли еще будет.

Относитесь ко всему с должным терпением. Ведь все рано или поздно пройдет. В том числе пройдет и то, что вдруг вызвало у вас панику.

Без паники.

Не паникуйте.

Живите свободно, спокойно, и... держа за хвост удачу. И даже если этот хвост когда-нибудь отпадет – появится другой. А то и жизнь уже к тому времени закончится. Вы окажетесь на кладбище. И там уже навсегда успокоитесь.

Как пел Высоцкий: «А на кладбище так спокойненько, // Ни врагов, ни друзей не видать, // Всё культурненько, всё пристойненько, // Исключительная благодать».

Удачи!

24.02.15

## **Проповедь 29. (95). КАК ПРАВИЛЬНО КРЕСТИТЬСЯ**

Как правильно креститься.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Бесы и их глава Люцифер очень боится крещения господня. Когда мы крестимся – рассеиваются бесовские чары.

Осенение себя или кого-либо крестным знаменем – призывания благодати Духа Святого, ибо Христос пошел за всех людей на земную смерть на кресте – и тем самым победил сатану и освободил человека от первородного греха, полученного от Адама и Евы. Тем самым Господь дал нам оружие против сатаны.

Как же правильно креститься в православии?

Надо сложить три пальца правой руки (большой, указательный и средний) – это означает нашу веру в Отца и Сына и Святого Духа, т.е. в Святую Троицу. А два оставшихся пальца – безымянный и мизинец – надо пригнуть к ладони. Тем самым мы подтверждаем две природы Иисуса Христа – Божественную и Человеческую.

Далее, не торопясь: коснуться лба – для освещения ума, коснуться живота – для освещения чувств, коснуться правого и левого плеча – для освещения сил телесных (католики крестятся наоборот – сначала левого плеча, а после правого).

Во время крещения можно говорить: Во имя Отца, и Сына, и Святого Духа, Аминь. (Аминь – да будет так).

27.02.15

## Проповедь 30. (96). УТОЧНЕНИЕ В ЗАПОВЕДЯХ

### Уточнение в заповедях.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Все больше мне кажется вот что. Бог создал людей не просто так. Поймите, иначе не логично. А если создал людей – значит и вложил в души им такие знания, чтобы они жили так, как желали не они – а Бог. Иначе не может быть.

Когда мы что-то создаем своими руками (также как из праха Господь создал первых человеков), то делаем это так, как нам то нравится. И никак иначе.

Так неужели можно подумать что Создатель – который по природе своей Божественной выше любого из нас – поступил иначе. Нет. На мой взгляд, на каком-то этапе Бытия что-то пошло не туда, куда надо. Как всегда – человеческий фактор. Люди, иными словами, подменили Учение Господня. Да, может, на том этапе нужно было только такое учение, иначе погубило бы себя человечество. Но это тогда. Сейчас же, я думаю, уже настало время сказать правду. Открыться по-новому. И самое главное – вы, люди. Такие – какие вы есть. Нет в вас чего-то плохого или хорошего, все это, опять же, суждение человечества. То есть – суждение других людей. Ведь на каком-то этапе нашего взросления мы, так или иначе, попадаем под влияние тех знаний, кои существовали уже до нас. На них мы учимся. Но прогресс - это и есть прогресс, что, отталкиваясь от прошлого, мы должны идти к будущему. Поэтому на прежние знания обязательно должны накладываться знания новые. И тем самым появляться новое учение. Которое должно идти вперед. И вот, согласно этому учению – своеобразной реформе христианской жизни – все, что является пороками – не является таковыми в той мере, как это есть. Понятно, убийства, кражи насилия и прочее лихоимство – то есть то, от чего страдают другие люди – надо исключить. Также как главная заповедь – не делай другому того, что не хочешь, чтобы делали тебе – остается. Но вот с сексом (блудом, но не прелюбодеянием) надо бы поступить иначе. (Блуд – когда трахаешься без брака, прелюбодеяние – когда изменяешь мужу или жене, пусть и гражданским, пусть и даже просто т.н. «постоянным» половым партнером). Ибо здоровье человека, в том числе, зависит и от того, имеет ли он секс или не имеет (иначе будет застой в органах и последующие болезни). Также как если мы не будем разводиться и по новой сходиться, а жить с одной человеческой единицей, зачастую ничего хорошего это не принесет, ибо известно о несчастьи в браках. Очень хорошо известно. Это редкая удача, когда один и на всю жизнь и в процессе жизни никто из пары не сходит с ума и ведет себя достойно и в любви к другому. Но люди меняются с годами. Кто-то идет вперед, кто-то остается позади. А поэтому рано или поздно вдруг резко опережает один другого. Но это полбеда, если женщина ведет себя достойно и по библейскому принципу: жена, да убоится мужа своего. А если нет? Зачастую ведь женщины попросту сходят с ума от внутренней злобы, начинаются ссоры, ревность, скандалы. В такие мгновения женщину надо оставлять и находить более достойную.

Иначе умрете раньше положенного времени, сопьетесь или заболаете. А то и сами сойдете с ума. А это Создателю не нужно. Тогда как, если и в другом браке будет через время непонятно что – снова разводиться. И идите дальше. «Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам». (Мф.7:7).

24.02.15

## **Проповедь 31. (97). ДУХОВНЫЕ ЗАКОНЫ БЫТИЯ**

### **Духовные законы Бытия.**

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Все что происходит с нами в жизни – имеет свои четкие законы и закономерности.

Закономерности исходят из законов. Я бы назвал такие законы – законами Бытия. Бытие – это наша жизнь. Независимо где вы проживаете – в глухой станице или в шумном городе – ваша судьба является неминуемым следствием поступков как ваших в реалиях нынешнего времени, так и жизни ваших ближайших предков (родителей, их родителей и родителей-родителей). А поступки ваши продиктованы тем, что находится у вас в подсознании. Подсознание – это бессознательное психики. Психика делится на сознание (т.е. то, что мы осознаем), бессознательного или подсознания (то, что таится в глубинах сознания), и некоего барьера критичности между сознанием и подсознанием. Барьер критичности - своего рода - цензура психики, отвечающая за то, какая информация, поступающая из внешнего, т.е. окружающего, мира перейдет в сознание, а какая – в подкорку, в т.н. сублиминальные слои головного мозга.

Но самое главное, это то, что все, что происходит с вами сейчас или будет происходить в последующем – простирается в плоскости того, что сказано в Библии. Библия – основной закон жизни. Психология (и тем более философия) указывают на следствия. Теология или богословие – на причины. Следствия являются закономерными – т.е. составляющие причин, которые исходят из них, и не может быть иначе. То есть, сначала должно произойти событие, а после событие должно иметь какие-то – исходящие из них – следствия. Так вот «событие» - это духовные законы, сокрытые в Библии. А «следствие» - это уже следствия событий. Ну, или методы достижения пути, тогда как путь – духовные законы бытия.

И тогда уже в свете вышесказанного, духовные законы жизни – это то, что является камнем (на котором воздвигается здание). Бог создал этот мир и дал нам для лучшего существования в нем – свои законы. Т.н. духовные законы жизни, или бытия (ибо бытие это наша жизнь). И именно это основа первооснов. Досконально изучив в свое время и психологию и философию, я пришел к выводу что все равно чего-то не хватает, ибо картина мира не полная. И только после



университетского погружения в теологию, понял, чего именно мне не хватало. Причем пришел ко всему этому сам, т.е. эмпирическим путем.

Если сравнить с болезнью и врачами, то глупо лечить, когда можно не допустить самой болезни. И вот чтобы ее не допустить – на это духовные законы жизни. Чтобы лечить – нужна психология (со всеми ее многочисленными методами и направлениями психотерапии). Чтобы не допустить болезни – нужна теология. Причем для того, чтобы качественно лечить – надо знать намного больше, чем может дать медицина. Согласитесь, если бы врач, помимо медицинского обучения был бы наделен еще и сверхъестественными способностями – результат был бы феноменальным. Так почему бы вам не изучить и понять законы, данные нам Создателем, чтобы просто жить лучше, чем вы живете сейчас. Причем жить в сегодняшнем времени, а не в загробной жизни. Как будет там – так будет. Но давайте пока поживем здесь. Поживем правильно и благодатно. Ну а почему нет?

24.02.15

## **Проповедь 32. (98). ПРАВИЛА ЖИЗНИ**

Правила жизни.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

Прежде всего, я хочу, чтобы вы знали – царствие божие внутри нас. Не надо ждать манны небесной, и думать о том, что кто-то вам придет на помощь, поможет. Нет. Думать так – значит никогда полностью не раскрыть собственное самосознание. Не раскрыть себя как личность. Не активировать код собственной индивидуальности. Исключительности. Собственного «Я». Своих внутренних резервов. А значит, все время не только быть на «вторых ролях» (т.е. иметь изначально зависимое положение от других, от лидеров жизни), но и терпеть унижения и нападки от людей, населяющих жизнь.

Не все ведь святые. Да и святые, чтобы стать таковыми, в большинстве своем уходили от мира сего. Ибо мир неминуемо населен теми людьми, которые делают все, чтобы подавить, доминировать над другими ради собственного достатка и удовольствия.

Да, делать зло другим - это путь в никуда, ибо неминуемо приводит к поражению, потому как проходит лишь незначительное время, и начинают терпеть всяческие бедствия подобные «недочеловеки» (ведь злоба и коварство рано или поздно всегда бывает наказываема).

Но это ведь «рано или поздно». А пока... А пока эти люди будут надругаться над вами. Над вашей ранимой душой и природной справедливостью. Природной – потому что от Бога. Природной – потому что душа человека христианка, как говорил учитель церкви 3 века Тертуллиан.

Люди – это социум. Социум – злой и коварный. Уход от людей и отшельничество – единственный путь, чтобы пребывая в одиночестве (или общине) стать святым.

Но что делать, когда приходится жить «в миру»? Что делать, когда связаны вы всевозможными поручительствами и ответственностью за жизнь близких людей, детей, например, или престарелых родителей. Что делать, когда вы все-таки пока еще пребываете в сознании (ибо в наше время отшельники это все-таки больше диагноз, нежели чем закономерность).

Мой ответ: изучить духовные законы бытия, дабы отвратить себя от беды.

И жить «в миру». Причем, жить не так, чтобы говорить (себе и другим) что, мол, да, сейчас мне плохо, но вот в загробной жизни буду в раю и там все будет хорошо. Нет. Во-первых, как там будет – на самом деле никто не знал и не знает (ибо не был, а если был – то не вернулся обратно). А во-вторых... А во-вторых, зачем, как побитая собака, жить здесь и сейчас, надеясь на нечто все-таки большей частью фигуральное, нежели чем реальное, когда можно и здесь, в этой жизни, жить и получать блага человечества. Ну а почему нет? Разве создал нас Бог для страданий? Нет. Подобными садомазохистскими тенденциями Бог не наделен (садист – тот, кто делает и наблюдает над страданиями других, мазохист – тот, кто эти страдания испытывает; как отмечал Фрейд – садист обычно всегда еще и мазохист, а мазохист – садист).

Господь вообще желал и желает (ибо Бог бессмертен и незримо наблюдает за каждым из нас), чтобы люди были счастливыми, ибо Бог есть любовь. Он желает только добра! Это дьявол, коварный Люцифер делает все, чтобы только погубить души наши. Но на то он и дьявол, сатана, падший ангел, Люцифер. Люцифер – это светоносный. Раньше дьявол был светлым ангелом, но возгордился и пал в преисподнюю. Будучи наказан Богом. С тех пор он ищет как соблазнить человекoв, чтобы те погрязли в пороках, а дьявол, ведущий вечный спор с Богом, сказал ему что мол, видишь, не один я такой, не один я... И да, мир доказывает тоже самое, иначе сгорел бы сатана в аду вместе со своими слугами-бесами да грешниками.

Так почему бы нам, людям, не пожить здесь, в этой жизни, достойно. И, молясь, говорить: «Достойное по делам моим приемлю, помяни мя, Господи, во Царствии Твоем».

А чтобы так жить – надо не нарушать духовных законов, данным нам Господом Богом, создавшим наш мир.

25.02.15

### **Проповедь 33. (99). ИСТИНА**

Истина.

Доброго времени суток. Я, Сергей Зелинский, хочу Вам помочь.

*«...что есть истина?». (Ин.18:38).*

Что есть истина? Таким вопросом задавались на протяжении тысячелетий мыслители всех времен и народов. Что есть истина? Это был вопрос, который задал прокуратор Иудеи Понтий Пилат Иисусу Христу, который предстал перед ним незадолго перед распятием Своим. Что есть истина? Задается каждый из нас, и каждый по-своему отвечает на этот вопрос.

То, что в большинстве своем ответы не верны – узнает через время каждый. К выводу, что ответа, быть может, вообще не существует (как никаким научным доказательством не объяснить как возникло солнце и небо, земля и луна), постепенно приходят все, кто посвятил жизнь изучению вопросов бытия. А потому, единственным доказательством остается вера. Помните слова Тертуллиана, богословского сподвижника 3 века – «Верую, ибо абсурдно».

Все. Это единственное объяснение, которое мы должны принять на веру. Вера – вот единственный локомотив жизни. Все что происходит в жизни – все от Бога. *«В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог». (Ин.1:1).* Только так, и никак иначе. Будете пытаться доказать обратное (а равно научно объяснить законы бытия) - потерпите поражение. Ибо на протяжении всего существования человечества, самые просвещенные умы рано или поздно приходили к единой истине: истина есть Бог. *«Да и кто из вас, заботясь, может прибавить себе росту [хотя] на один локоть?». (Мф.6:27).*

Можно перепробовать множество учений, можно перечитать множество книг, можно выслушать тысячи мнений лучших мудрецов мира, но мы не узнаем о жизни того, что дает поистине книга книг и книга жизни – Библия.

Как известно, существует Священное Писание (Библия:) и Священное Предание (Учение Отцов Церкви). Жизни человеческой не хватит изучить все и понять. Понять истину. Поэтому - эта истина открывается каждому по мере разумения его и ровно в той мере, в какой каждому человеку это дозволено свыше. На все что происходит в мире – Промысел Божий. *«Ибо все из Него, Им и к Нему». (Рим.11:36).*

И при этом понятно, что существуют те, кто делает безутешные попытки все существующее в мире объяснить иным способом. Такие попытки изначально обречены, ибо *«Всё чрез Него начало быть, и без Него ничто не начало быть, что начало быть». (Ин.1:3).*

И пути человека к Богу поистине безграничны как по способам достижения царствия и благодати Божией, так и по времени прихода к Богу.

Понятно, что не все выбирают путь Бога как постижения истины. Верно. Но это лишь означает, что пока они не готовы. Ибо рано или поздно, каждый человек все равно приходит к Богу, ибо душа человека по природе христианка, говорил в третьем веке Тертуллиан.

И тогда уже Истина – это то, что чувствуем мы с вами. Что чувствует каждый из нас. То есть вера Христова, а попросту наша советь. Ибо ее-то мы как раз и чувствуем более, нежели что иное, неважно – образованы ли или без образования.

Поступайте в жизни так, как велит вам совестью. И помните – что нельзя делать другому человеку того, чего бы вы не желали, чтобы сделали вам. Удачи!

23.02.15

Сергей Зелинский

2015

© С.А.Зелинский. Мирские проповеди. Том 3.