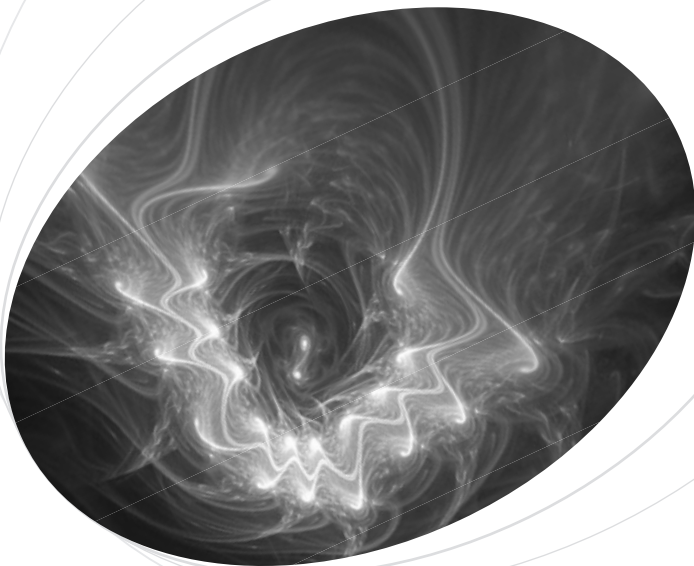


외부에 흐르는 의도의 흐름을 타라

| 바딤 젤란드 | 박인수 '지금여기' 번역위원 옮김 |

이 글은 외부의도를 타는 법에 대해 설명하고 있지만 다른 한편에서는 그렇게 함으로써 '자아'라는 초점을 옮기는 연습을 시켜주고 있음도 발견하게 됩니다(편집자 주).



인간관계 속의 의도

우리는 인생에서 성공한 정도를 쟀 때, 한편으로는 이루어놓은 업적으로, 다른 한 편으로는 쌓여 있는 문제의 양으로 측정하는데 익숙해져 있다. 트랜서핑은 문제와 싸우기를 그만둘 수 있도록 도와준다. 문제를 잘 해결하도록 도와주는 것이 아니라, 전혀 문제에 부딪히지 않도록 도와주는 것이다. 목표는 평범하지 않은 방법, 즉 외부의도의 도움으로 이루어낸다. 그 어떤 문제도, 일의 성취도 다른 사람들과의 관계 속에서 일어난다. 그것은 개인적인 관계도 될 수 있고 사업상의 관계도 될 수 있다.

따라서 이런 질문을 던질 수 있다. - 사람 사이의 관계에서도 외부의도를 활용할 수 있을까? 어려운 것은, 외부의도가 눈에 보이지도 손에 만져지지도 않는다는 것이다. 외부의도를 당신의 의지에 복속시키거나 제어한다는 것은 아주 어렵다. 그렇지만 은연중에 외부의도의 메커니즘을 가동시킬 수 있는 방법은 있다. 어떤 특별한 요령을 이용하면 그 누구의 의지와도 상관없이 외부의도가 당신을 위해 작용하기 시작한다.

사람들을 움직이는 동인은 무엇일까? 그것은 내부의도다. 그렇다면 당신의 내부의도 대신 그들의 내부의도를 이용하라. 당신의 내부의도를 버리고, 당신의 외부의도가 다른 이들의 내부의도의 메커니즘을 가동시키게 하라. 외부의도는 새끼손가락 하나만 까딱하면 당신이 외부세계에서 원하는 것을 얻게 해줄 수 있다. 외부의도는 스스로는 아무것도 욕망하거나 행하지 않는다. 대신 외부의도는 세상을 향해 맞추어진 내부의도가 잘 작용하도록 도와준다. 당신의 목표를 달성하기 위해서 다른 이들의 내부의도를 활용하라.

이 말이 이기적으로 들리겠지만, 이것은 사람들을 이용하자는 것이 아니다. 당신은 그들이 하고자 하는 일을 방해하지 않는다. 모든 문제는 사람들의 내부의도가 서로 갈등을 일으킴으로써 발생한다. 자기 개인의 이익에 지배당하는 사람은 다른 사람으로부터 뭔가를 얻어내려고 한다. 그러나 상대방은 생각이 달라서 그도 자신의 방식대로 하려고 한다. 두 사람의 이해 차이에 균형을 잡아 양쪽의 욕구를 모두 충족시켜주려면 어떻게 해야 할까? 어려운 문제다. 그렇지 않은가? 그런데 실제로는 아주 쉬운 문제다. 이 문제를 해결하려면 단지 그들의 내부의도 밑에 깔려 있는 공통의 어떤 것을 찾아내기만 하면 된다.

사람의 내부의도의 중심에는 자신만의 개인적인 중요성의 느낌이 자리 잡고 있다. 사람을 움직이고 동시에 펜듈럼의 세계에서 그의 자유를 구속하는 유일한 것은 내적, 외적 중요성이다. 자기 자신이 중요하다는 느낌은 내적 중요성에 속한다. 정보-에너지체인 펜듈럼은 사람들의 집단에 의해 만들어져서, 사람들을 자신의 규칙에 예속시키면서 스스로 존재를 유지해가기 시작한다. 여기서 중요성의 느낌이 사람들을 예속시키는 미끼가 된다. 그러니까 사람들의 동기 중 가장 큰 부분은 자신의 개인적 중요성을 실현하는 데에 있다. 나머지 부분은 프레일레(fraille: 영혼이 가진 주파수 특성), 즉 영혼의 소망과 관련된다. 이 프레일레 부분은 대개 덜 발달되어 있다. 펜듈럼의 세계에서 자신의 중요성을 유지하고자 하는 끊임없는 욕구가 영혼의 목소리를 들리지 않게 가로막기 때문이다.

다른 사람들과의 관계 속에 외부의도의 메커니즘을 가동시키려면, 잘못된 고정관념을 깨뜨릴 필요가 있다. 이와 같은 그럴 듯한 말을 자주 들었을 것이다. “다른 사람을 변화시키려 하지 말고 너 자신부터 변하라.” 이 말은 즉각 뭔가 불편한 기분을 일으켜놓는다. - 그

래, 난 완벽하지 않아. 그러니까 난 변해야 해. 하지만 난 사실 변하고 싶지가 않아! 변하고 싶지 않은 것이 당연하다. 다른 사람을 변화시키려 들 필요도 없지만 당신 자신도 바꾸려 해서는 안 된다. 자신이나 다른 사람에게 무슨 짓을 하든, 그 모든 노력은 당신의 내부의도에 의한 비효율적이고 해로운 행위가 될 것이다. 이 문제에는 다른 해결책이 있다. 다른 이들이 자신의 내부의도를 실현하도록 허용하라. 그러면 외부의도가 작용하기 시작해서 당신의 내부의도는 저절로 실현될 것이다.

일로 남자친구가 자기와 결혼해주기를 원하는 여성이 있는데 그 남자는 무슨 이유인지 자꾸만 핑계를 대면서 빠져나가려고 하는 경우를 들어보자. 이 여자는 내부의도를 동원하여 남자친구를 자기와 결혼하게 만들 궁리에만 모든 생각을 쏟고 있다. 그러나 아무리 해도 성과는 나타나지 않는다. 오히려 결혼에 부여한 중요성과 자신의 소망 때문에 잉여 포텐셜만 만들어내게 된다. 결국 균형력은 남자친구를 빼앗아 가버릴 것이다. 그는 그녀를 사랑하지 않았던 게 아닐까? 당연히 사랑하지 않았을 것이다. 그녀는 자신의 사랑을 의존적인 관계로 변질시켜 버렸던 것이다. - “나를 사랑한다면 나와 결혼해야 해.”

외부의도가 작용하게 하려면 이 여성은 그와 결혼하려는 욕망을 버려야 한다. 그리고 이렇게 물어봐야 한다. - 남자들은 무엇을 위해서 결혼할까? 이 질문에 답을 찾는 것은 어렵지 않을 것이다. 그는 두말할 필요도 없이 자신만의 중요성을 실현시키고 싶을 것이다. - 나는 사랑받고 있다, 나는 가치 있는 사람이다, 누군가가 나를 존경하고 있다, 등등. 그의 중요성을 실현시켜주는 데로 에너지를 돌린다면 그녀는 자신의 목표를 성취할 뿐만 아니라, 이와 유사한 자신의 중요성도 실현되게 할 수 있을 것이다. 그런데 만일 그가 누군가의 사랑과 존경

을 받을 만한 사람이 아니라면 어떻게 해야 할까? 그렇다면 도대체 그에게 매달려 있을 이유가 어디 있겠는가? 우리는 누구나 선택의 자유를 가지고 있는데 말이다.

아시다시피 당신 자신을 변화시킬 필요가 없다. 유리에 머리를 부딪고 있는 파리가 밖으로 빠져나갈 수 있는 구멍은 전혀 다른 곳에 열려 있다는 말이다. 사람들은 대개 자신이 다른 이들로부터 얻어낼 것에 대해 생각하느라 정신이 팔려 있다. 다른 이들이 도대체 무엇을 원하는지는 알려들지 않는다. 상대방의 소망과 동기에 주의를 돌리다 보면 자신에게 필요한 것은 쉽게 얻어진다. 당신은 이렇게 물어보기만 하면 된다. 우리 애인의 내부의도는 무엇을 원하고 있을까? 이것은 닫힌 유리창에서 벗어나 마침내 바로 결의 열린 창을 발견한다는 뜻이다. 그렇게 하고 나면 애인의 내부의도를 실현시키는 쪽으로 당신의 내부의도를 조정하는 일만 남는다. 그렇게 함으로써 당신의 내부의도는 외부의도로 바뀌는 것이다.

내부의도는 다른 사람의 주의를 자기에게로 끌어당기고 자신의 가장 좋은 점을 보여주려는 쪽으로 방향 맞춰지는 것이 대부분이다. 당신이 뜻대로 잘 풀리지 않는 어떤 일 때문에 걱정애 싸여 있다고 가정해보자. 당신은 어느 파티에 간다. 모여 있던 모든 초대객들의 눈이 즉시 당신에게 쏠려서는, 당신이 거기 있는 동안 내내 떨어지지 않을 것이다. 사실 거기 있는 사람들은 오로지 당신의 옷매무새와 걸음걸이와 당신이 하는 말을 놓고 씹기 위해서 모인 것이다. 그들의 웃음소리가 들린다면 그것은 바로 당신을 비웃고 있는 것이다. 얼마나 많은 사람들이 당신을 경멸의 눈빛으로 흘겨볼지를 상상해보라! 당신에게 동정심을 보낸다. 물론 당신은 이 모두를 뒤집어놓고 봐야 한다는 것을 눈치 챘으리라. 사람들은 무엇보다도 자기 생각에 바쁘다. 그리고

다른 사람들이 자기에 대해 어떻게 생각할지를 걱정하느라 바쁘다. 다른 사람들에 대한 생각은 맨 나중에 떠오르는 법이다. 그러니 걱정을 모두 내려놓고 마음 편안하게 쉬어도 된다. 자연스럽게 행동하려고 애쓰지 말고 그냥 단순히, 편안하고 자연스럽게 행동하도록 자신을 놓아주라.

‘자연스럽게 행동하기’를 목표로 삼아봤자 아무런 소득도 없다는 점을 명심해야 한다. 물론 슬라이드를 사용하면 얼마간의 결과를 얻을 수 있을 것이다. 그러나 그것은 시간이 걸리는 일인데 파티는 오늘 열린다. 중요성을 제거하기만 하면 자연스럽게 행동할 수 있다. 그러나 중요성을 내려놓는 것도 그다지 쉬운 일이 아니다. 당신은 자신을 최대한 잘 보이고 싶은 욕망을 쉽사리 거부하지 못할 것이다.

이런 상황에서 빠져나오는 아주 쉬운 방법이 있다. 누군가가 당신과 사귀고 있다면 그는 무엇보다도 당신이 그에게 보내는 주의에 관심을 갖는다. 사람들이란 모두 자기 자신에게만 관심을 가지고 있다는 사실은 확신해도 좋다. 당신도 그들에게 관심을 주라. 당신의 주의를 자신에게서 타인에게로 돌리라. 당신의 지켜보는 자를 깨워서 자신의 중요성을 끌어올리는 게임을 멈추라. 대신 상대방의 중요성을 끌어올려 주는 게임을 하라. 상대방에게 관심을 가지고 그들의 말에 귀 기울이면서 그들을 지켜보라. 자신에게 비위를 맞출 필요가 없다. 그저 흐름과 함께 가라. 다른 이들에게로 주의를 돌리면 그 즉시 자신의 개인적인 중요성이 만들어낸 잉여 포텐셜은 저절로 사라져버릴 것이다. 그때서야 비로소 당신은 자연스럽게 행동할 수 있다.

자신에게로 주의를 끌어오고 싶다면 주위의 다른 사람들에게 관심을 보여주지만 하면 된다. 당신의 관심사를 그들에게 말해서는 안 된다. 그들에 대해서, 그리고 그들의 관심사에 대해 이야기하라. 그럴

때 당신의 내부의도는 외부의도로 바뀔 것이다. 당신 주위의 사람들은 그와 같은 말상대에게 곧 흥미를 보일 것이다. 그들은 당신의 외부의도에서 벗어날 수가 없을 것이다. 이것은 언제나 신비롭기 짝이 없게 잘 먹혀든다. 다른 사람들로 하여금 자신에게 흥미를 갖게끔 만들려고 애쓰는 것은 소용없는 일이다. 그것은 내부의도다. 다른 이들에게 흥미를 갖는 것 - 그것이 바로 외부의도인 것이다. 내부의도를 버리고 다른 이들에게 주의를 돌리라. 그러면 당신은 바라는 결과를 그들로부터 힘들이지 않고 얻게 될 것이다. 외부의도가 당신을 위해 그 일을 대신 해준다.

어떻게 다른 이들에게 관심을 기울이는 것이 오히려 그들의 주의가 나에게로 끌려오게 하는 것일까? 내가 타인에게 관심을 가지기 시작한다고 치자. 하지만 그런다고 해서 과연 내가 더 호감을 끄는 사람이 될 수가 있을까? 비록 당신에게 지금보다도 천 배나 더 호감이 간다고 하더라도, 모든 사람은 언제나 무엇보다도 자기 자신에게 마음을 빼앗긴다. 그리고 맨 나중에야 다른 사람에게로 관심을 돌리는 것이다. 당신도 늘 자기 자신만 생각하면서 주의를 끌려고 하고 있지 않은가. 상대방에게 관심을 보여주면 그의 내부의도가 실현된다. 그 실현은 어디에서 오는 것일까? 물론 당신으로부터다. 그의 내부의도가 실현되고 나면 누가 그의 관심을 살 수 있을까? 오직 당신뿐이다.

사람들은 유명인, 영화계와 가요계의 스타들에게 관심을 가진다. 그러나 그것은 다른 종류의 관심이다. 당신이 스타가 아니라면 다른 사람들은 당신을 사업 관계나 친구 혹은 연인 관계의 파트너 후보로서 바라볼 것이다. 유명인에 대한 관심의 가장 극단적인 예를 들어보자. 팬들은 그들이 좋아하는 스타의 삶에 관한 자잘한 일들 하나하나에도 모두 관심을 기울인다. 팬들은 스타를 숭배하기는 하지만 그를

자신의 파트너 후보로 여기지는 않는다. 일상의 만남에서 중요한 점은, 당신이 얼마나 호감 가는 사람인가가 아니라 어느 특정한 사람과의 관계에 얼마나 잘 어울리는가 하는 것이다. 그가 따지는 것은 바로 그 점이다.

자기 자신에 대해 생각하면서, 그리고 당신과 가까이 지내면서 그는 스스로 흡족해할 만한 자신의 관계 시나리오에 당신이 얼마나 잘 맞을지를 의식적으로, 무의식적으로 따져본다. 사람은 어떻게든 자신의 중요성을 인정받을 때 그런 만족을 얻는다. - 나는 사랑 받고 있어, 사람들은 나에게 관심 있어, 나는 의미 있는 존재야, 그들은 나를 존경하고 있어, 나는 다른 이들보다 못하지 않아, 난 가치 있어.

자, 한번 생각해보라. 자기에게 관심을 가져주기를 남에게 강요할 때, 당신은 무엇을 얻을 수 있을까? 또, 다른 이에게 관심을 기울일 때는 무엇을 얻게 될까? 물론 당신이 그의 중요성을 만족시켜준다면 당신은 완벽하게 어울리는 사람이 될 것이다. 자신의 만족을 얻으면 그는 당신의 뻔히 보이는 결점도 눈감아주고 약점을 용서해줄 것이다. 하지만 이 모든 것은 최후의 고려 대상이다. 당신은 자신의 결점에 신경을 쓰면서 그것을 감추고 좋은 점만 보여주려고 애쓴다. 반복하지만, 당신의 장단점은 당신의 파트너에게는 가장 덜 중요한 것이다. 그에게 가장 중요한 것은 자신의 중요성을 느끼는 것이며, 당신과의 교체로부터 그것을 얻는다.

당신은 모든 면에서 '멋진' 사람일지도 모른다. 그러나 친구나 애인을 찾는 데는 그것이 도움이 되지 않는다. 스타들은 오히려 외로움을 느끼는 경우가 많다. 당신의 멋진 면들이 애인을 구하는 데는 어떤 면에서는 해롭기까지 할 수도 있다. 사람들은 당신이 '멋진' 것을 알지만, 그보다도 먼저 그런 완벽한 사람 옆에서 자신이 얼마나 중요한 존

재로 있을 수 있을지를 계산하고 있다. 당신이 그의 앞에서 온갖 화려한 빛을 발한다면 그 사람은 아마도 자신의 존재는 그 영광에 가려 퇴색되리라고 생각할 것이다. 자신에 대해 생각하기를 멈추고 상대방에게 초점을 맞추라. 그가 당신 옆에서 중요성을 느낄 기회를 주라. 그럴 때만 당신은 그를 얻을 것이다.

사람들에게 관심을 줄 때는 진정으로 마음에서 우러나오게 하라. 당신이 호감을 사는 비결을 알고 있다는 것, 혹은 당신의 행동 뒤에 모종의 이기적 동기가 숨어 있다는 것이 드러나지 않게 하라. 그들이 당신을 좋아하도록 만들고 싶다면 당신은 최소한 성의를 다해 진지하게 그들을 대해야만 한다.

매력 있는 대화 상대라는 평판을 얻기 위해서, 많은 사람들이 자신의 장점을 잘 드러내려고 온갖 애를 쓴다. - 나는 참 똑똑해요. 나는 경험이 많고 아는 게 많아요. 이것은 내부의도가 하는 일이다. 매력 있게 보이기 위해 대다수의 사람들이 바로 이런 식으로 행동한다. 이 틀에서 살짝 빠져나와서 다른 관점을 한 번 취해보자. 당신이 매력적인 대화 상대로 보이기를 목표로 하지 말고, 상대방으로 하여금 자신이 매력적인 대화 상대라는 것을 스스로 실감할 기회를 주는 것을 목표로 삼아보라. 상대방의 주파수에 동조하고 주의 깊게 귀 기울여 들으면서, 그라는 인물과 대화 주제에 관해 질문을 던지고 관심을 표하라. 주로 그에게 말하게 하면서 몇 시간이고 이렇게 이야기를 나눌 수 있다. 대화가 끝날 때쯤이면 상대방은 자신이 아주 매력 있는, 대단히 특별한 사람을 만났다는 것을 ‘완전히 확신하게’ 될 것이다.

이것이 바로 당신의 외부의도가 작용하는 방식이다. 그것은 상대방의 내부의도를 실현시켜준다. 그 결과로 당신은 스스로 사양했던 것을 얻는다. 당신은 자신의 인격을 과시하기를 거부하면서 상대방의

인격이 드러나도록 허용했던 것이다. 그렇게 하자마자 그는 당신을 찬양하는 사람이 된다. 당신이 그의 내부의도를 실현되게 해주었기 때문이다. 스타에게서도 그와 같은 것은 결코 얻을 수가 없을 것이다.

그럼 당신을 사귄 상대로 여기지 않는 사람의 흥미를 끌고 싶을 때는 어떻게 해야 할까? 예컨대 사업상 어떤 사람이 당신의 제안을 받아들여줘야 하는데 그가 싫어한다면? 그는 그저 당신의 제안에 관심이 없는 것이다. 이런 경우에는 특히, 자신에 대해서는 완전히 잊어버리고 그에게만 전적으로 주의를 기울여야만 그의 관심을 기대할 수 있다. 그에게 특별히 흥미거리가 되는 모든 일에 진지한 관심을 기울이라. 그에게 그것에 관한 이야기를 건네라. 그래야만 그도 당신의 문제에 관심을 가지게 될 것이다.

당신은 이렇게 묻고 싶을지도 모른다. - 내가 왜 남들의 이야기를 듣고 관심을 보이고 주의를 기울이고 사랑하고 존중해줘야 한단 말이야? 그들은 자기밖에는 관심이 없고 내 말은 껏등으로도 들으려 하지 않는데 말이다. 좋다. 그렇다면 그들은 무엇 때문에 당신에게 관심을 주고 당신을 찬양하고 사랑하고 존중해줘야 하는가? ‘그들에 비하면 나는 이러저러해’라는, 당신이 그리는 모든 자아상은 당신의 내부의도가 꾸며낸 허구다. 그것은 의존적 관계와 중요성이라는 잉여 포텐셜로 온통 뒤덮여 있다. 당신의 내부의도는 당신이 중요한 사람이 되는 것이다. 오로지 당신의 내부의도를 버리고 상대방의 내부의도가 실현되도록 허용할 때에만, 당신은 정말 남들이 보기에 중요한 존재가 된다. 상대방은 내부의도를 사용하는 반면에 당신은 외부의도를 사용한다는 것이 유리한 점이다. 이 이점을 활용하라.

일반적으로 누군가에게서 뭔가를 받고 싶을 때, 하나의 보편적인 법칙을 활용할 수 있다. 그 법칙은, ‘받으려는’ 당신의 내부의도를 물

리치고, 그것을 ‘주려는’ 의도로 바꾸는 것이다. 이것은 아주 쉽게 할 수 있는 일이다.

어떤 사람이 당신을 인정하고 존중해주기를 바라는가? 존중심을 요구하지 말라. 당신 자신이 그를 존중하라. 당신이 그를 중요하게 여기는 것을 그가 느끼게 하라. 공감과 감사를 구하지 말라. 상대방 문제에 진지하게 관심을 기울이고 돌보라. 사람들의 호감을 사고 싶은가? 예뻐 보인다고 해서 호감을 얻을 수는 없다. 당신이 먼저 상대방에게 호감을 보여주라. 그러면 그는 자연히 당신에게 호감을 느끼게 될 것이다. 도움이 필요하다면 당신이 먼저 다른 이들을 도와주라. 그렇게 하면 당신의 중요도가 올라가고, 도움을 받은 사람은 자기의 중요도가 떨어지는 것을 원치 않기 때문에 빚진 채로 가만히 있지 않을 것이다. 마지막으로, 당신은 사이 좋게 주고받는 사랑을 원하는가? 소유하려는 마음과 의존적인 관계를 거부하라. 아무것도 보답 받으려 하지 않고 그저 사랑하기만 한다면 당신은 그런 사랑을 갖게 될 것이다. 그런 사랑은 참으로 드물다. 그리고 그런 사랑 앞에서는 아무도 저항할 수 없다. 이 모든 경우에 당신은 스스로 사양했던 그것을 얻게 된다.

의문이 또 하나 있다. 사람들이 어떤 일을 하도록 동기를 부여할 수 있는 방법은 무엇일까? 만일 당신이 그만한 힘을 가지고 있다면 내부 의도로써 그렇게 할 수 있을 것이다. 또 그 사람에게 그 일을 꼭 해야 한다는 것을 설득할 수도 있다. 하지만 외부의도야말로 가장 효과적인 방법을 제공한다. - 사람들이 스스로 당신을 돕고 싶어하도록 만드는 것이다. 그러기 위해서는 반드시 그 일을 그 사람의 열망과 목표에 일치하도록 맞추어야 한다. 스스로 물어보라. 어떻게 하면 내가 원하는 일을 상대방이 필요로 하는 것과 연결시킬 수 있을까?

먼저 그 사람에게 필요한 것을 알아내라. 그는 무엇을 얻고자 애쓰

고 있으며 무엇이 모자라는가? - 돈, 권력, 타인의 존경, 일의 성공에서 오는 만족감, 자녀, 권위, 지위, 명성 등등. 이 모두가 개인적 중요성이라는 주제의 다양한 변형에 지나지 않는다.

하루해가 저물어갈 때, 세상에서 자신이 무의미하게 느껴지면 사람은 누구나 기분이 우울해진다. 자신이 아무것도 아니라고 느껴질 때, 세상에 자기와 관련된 일이 거의 없다고 생각될 때, 우리는 자기의 개인적인 중요성을 높여보려고 애쓴다. 사람들은 어떤 결과를 성취하고 나면 다시 새로운 과제를 설정한다. 그러면 개인의 중요성이 더 높아진다. 사람은 이런 식으로 자신의 내적 중요성을 추구하면서 평생을 보내게 된다. 거기에 잘못된 것은 아무것도 없다. 중요성을 추구하는 사람들의 열망을 비난할 수는 없다. 사람들은 각자 자기만의 방식으로 노력하여 중요성을 성취한다. 그와 반대로 사람이 발전하기를 멈추고 아무것도 하고 싶어하지 않는다면, 그것은 벌써 좋지 않은 상황이다. 그러나 그런 일은 잘 일어나지 않는다. 누구나 보통은 뭔가를 위해 애쓰기 마련이다. 세상에서 자기가 처한 환경에 대해 마음에 들지 않는 것이 아주 사소한 것뿐이라 하더라도, 언제나 뭔가 추구해야 할 것이 있기 마련이다.

그러니 이제 그 과제를 이루는 것이 어떻게 그의 개인적 '중요성'을 높여줄지를 알아보라. 그런 다음 그의 중요성을 높여준다는 측면에서 그 과제를 그에게 제시하라. 그가 자신의 중요성을 높일 수 있도록 해주라. 그러면 그는 스스로 그 일을 원하게 될 것이다. 그가 그 과제를 끝내면 그의 성취를 넉넉히 인정해주라.

이 원리를 따르면 사람들에게 흥미를 가지고 일할 수 있도록 동기를 부여할 수 있다. 내부의도를 쓸 때는 그들이 그 일을 하도록 설득하려고 용을 써야 하지만, 외부의도를 쓰면 당신은 단지 다음과 같은 소망

을 표현하고 있는 것이다. - 모든 일이 나를 위해 절로 잘 풀려 나가기
를. 외부의도를 실현하기 위해서는, 사람들이 자신의 생각과 일에 몰
두해 있으면서도 동시에 당신의 이익에 맞게 움직이도록 만들어야 한
다. 그렇게 하기 위해서는 단지 의식을 일깨워서 자신의 이해를 떠나
다른 이들의 이익을 고려하기만 하면 된다.


예컨대 당신이 장사를 한다면, 당신은 아마도 고객에게 상품을 어
떻게 ‘팔’ 것인지를 고민할 것이다. 하지만 고객은 당신의 상품을 사
줌으로써 당신의 기분을 좋게 해줘야겠다는 생각은 꿈에도 하지 않는
다. 그는 누군가가 물건을 그에게 잘 팔아치우기를 바라는 게 아니다.
그는 ‘사고’ 싶은 것일 뿐이다. 차이를 알겠는가? 모두가 나에게 뭔가
를 떠맡기려고 기회를 노리고 있다. 그러나 나는 그것을 원치 않는다.
나는 내가 스스로 원하는 것을 고르고 싶은 것이다.

당신의 상품을 어떻게 팔지를 고민하지 말라. 고객이 무엇을 갖고
싶어하는지를 생각하라. 팔려고 애쓰는 것은 내부의도다. 외부의도
는 완전히 다른 방향 - ‘고객이 원하는 것을 찾아내는’ 쪽에 맞춰져 있
다. 그가 원하는 것이 어떤 상품인지를 반드시 알아내야 할 필요도 없
다. 만일 고객이 관절염으로 고생하고 있다면, 그리고 당신이 진지하
게 관심을 보이면서 좋은 병원이나 치료법을 권한다면 그는 당신의 물
건을 사줄 것이다. 그 물건이 최고라서가 아니라, 당신이 벽돌을 팔면
서도 그의 관절염에 관심을 기울여주었기 때문이다. 이것은 단순화된
예이긴 하지만, 그 배경의 원리는 언제나 정확히 작용한다.

당신이 누군가로부터 뭔가 원하는 것을 얻어내야 할 때, 혹은 어떤
일을 하게끔 만들어야 할 때는 반드시 당신의 내부의도는 옆으로 제
쳐놓으라. 그리고 스스로 이렇게 물어보라. 이 사람의 내부의도는 어
디에 맞춰져 있을까? 그의 의도를 이루는 데에 기여하는 행동을 하라.

오로지 그의 의도를 실현시키는 것을 돕고 있을 때에만, 당신이 그로부터 얻고자 하는 것을 잠시 생각해보라. 그의 의도를 실현시키는 일에 몰두하면서 거기에 당신의 요구를 은근히 끼워 넣으라. 그러나 어찌면 당신의 요구를 말할 필요조차 없을 수도 있다. 모든 것이 저절로 이루어질 수도 있다. 이것이 바로 외부의도의 마법적인 힘이다.

사람들을 움직이는 한층 더 효과적인 방법은 그들 마음속에 내부의도를 유도하는 것이다. 좀더 들여다보면 내부의도를 유도하는 것은 상당히 쉽다는 것을 알게 된다. 내부의도는 거의 모든 경우에 내적 중요성에 의해 일어난다. 사람은 누구나 어느 정도까지는 이런 저런 방법으로 자신의 중요성을 지키고 높여서 더 돋보이게 하려고 애쓴다. 다른 사람으로부터 뭔가를 얻어내야 할 때, 당신은 그들의 중요성을 높여줄 수 있는 방법을 하나 생각해내기만 하면 된다. 그 방법을 ‘도전을 부추기기’라고 부른다.

한 그룹의 사람들에게 이런 식으로 도전을 부추길 수 있다. “어느 분이 잘 하시는지 한번 볼까요?” 혹은 전문가적인 명예심을 자극할 수도 있다. “우리가 창피를 당할 순 없죠!” 그냥 내적 중요성에 바로 호소하는 것도 가능하다. “우리의 본때를 보여줍시다!” 만일 누군가가 자신의 중요성에 관련된 문제로서 이 도전을 받아들인다면, 그는 자기의 것인 양 당신의 뜻을 실천할 것이다. 그런 일이 일어나는 것은 오직 당신이 자신의 내부의도를 버리고 그 사람의 내부의도로 주의를 돌렸기 때문이다. 당신의 것이 아닌, 상대방의 내부의도를 쓰라. (끝) 

- 이 글은 ‘리얼리티 트랜서핑3권’에서 발췌하였습니다.
- 이 글은 미내사의 허락없이 무단 전재나 배포를 할 수 없습니다.

저자 | 바딤 젤란드(Vadim Zeland) | 舊 소련의 양자물리학자였고, 이후에는 정보통신 분야에서 일하기도 했다. 다중우주 이론을 기반으로 현실변환 기법을 설명한 《리얼리티 트랜서핑》 시리즈

으로 단숨에 러시아의 베스트셀러 작가가 되었다. 현재 전 세계에서 본 시리즈의 번역 출간이 진행되고 있으나, 유명세를 원하지 않는 탓에 저자의 개인적 신상에 대해서는 알려진 바가 거의 없다. 책에 소개된 개념들이 신비주의 교의들과도 통하는 바가 있어 '현대의 신비가'로 여겨지기도 한다.

역자 | **박인수** | 서울대학교에서 독일어를 전공한 후 러시아로 건너 국제학교에서 한국어와 영어를 가르쳤다. 대학 년 시절 입사체험을 하면서 의식의 빛을 발견한 것을 계기로 마음공부에 입문했다. 마인드컨트롤을 시작으로 20년간 TM-스딕코스, 은비학, 기공, 참선, 아뵤타코스 등의 다양한 프로그램들을 거치면서 명상학습법 개발과 영적 치유에 열정을 쏟아왔으며, 앞으로 트랜서핑 실천기법을 연구하고 전하려는 의도에 주의를 기울이고 있다. 지은 책으로는 《잉글리시 마인드 트레이닝》, 《한국어 꺼라 영어가 커진다》가 있고, 옮긴 책으로는 《치유-아름다운 모험》, 《오라소마 프랙티스북》 등이 있다. 또한 미네사폴리스 '지금여기' 번역위원이기도 하다.

추천도서 마음에 닿은 책 Good Book

리얼리티 트랜서핑(3) 운명을 주무를 수 있는 강력한 기법들

저자 **바딤 젤란드** 저 | **박인수** 역 | 정신세계사 刊 | 11,000원



무한한 가능성으로의 여행!

인간의 행복에 대하여 이야기하는 『리얼리티 트랜서핑』시리즈의 세 번째 이야기. 1권에서 트랜서핑의 이론적 배경을 소개하고, 2권에서 자신의 내면에 집중하여 매사에 올바른 선택을 하는 방법들을 알려주었다면, 이 책에서는 '운명을 주무를 수 있는 강력한 기법들'이라는 주제로 트랜서핑을 효과적으로 수행하기 위한 방법들을 알려준다.

이 책은 '트랜서핑'이 특별한 자기개발 법은 아니라고 설명한다. 현실을 제어하여 실제로 자신이 원하는 것을 얻게 해주는 방법으로써, 근본적으로 다른 사고방식과 행동방식이라는 것이다. 무엇보다 새로운 삶의 태도의 변화를 중시하며, 내면의 자유를 인식하고, 자신의 삶에 책임을 질 수 있어야 함을 강조한다.

본문에서는 트랜서핑을 통해 자신의 운명을 스스로 조종할 수 있음을 설명하며, 이를 실천하는데 필요한 간단하면서도 효과적인 방법들을 제시한다. 건강한 몸과 충분한 에너지를 적절한 수준으로 끌어올리는 방법, 목표를 이루기 위해 생각을 조율하는 방법, 시공간 속에서 움직이고 있는 것을 실제로 느끼는 방법 등을 과학적으로 설명한다.