

# Вадим Шлахтер

## Как поймать

# МИР

Настоящие техники  
подчинения,  
влияния,  
манипулирования

Книга для тех,  
кто всегда  
добивается  
желаемого



## Annotation

Вы хотите выделить себя из серой массы, подняться над толпой, перейти из разряда тех, кому нельзя, в разряд тех, кому можно? Тогда эта книга — для вас.

Вадим Шлахтер, руководитель «Международного тренингового центра», создатель «Школы победителей», учит одной простой вещи — побеждать! Его ученики готовы к битве с жизнью, готовы к подвигу — и поэтому достигают выдающихся результатов в карьере и отлично чувствуют себя в личной жизни.

Эта книга — заочный тренинг для тех, кто хочет стать победителем. Она не просто даст вам в руки эффективные техники и приемы психологического воздействия, она поможет избавиться от установок, программирующих на неудачу, и научиться устанавливать свои правила в отношениях с миром.

---

- [Вадим Шлахтер](#)
  - [От автора](#)
  - [Автор выражает искреннюю благодарность](#)
  - [Философия Сверхчеловека](#)
    - [Как мир имеет вас](#)
    - [Принципы отношений с миром](#)
    - [Как использовать систему](#)
    - [Качества Сверхчеловека](#)
    - [Постулаты Сверхчеловека](#)
  - [Чувство превосходства](#)
    - [Основания превосходства](#)
    - [Механизмы создания превосходства](#)
    - [Миф личности](#)
    - [Притча о Зеленых и Голубых](#)
  - [Тестирование ранга](#)
    - [Модели поведения в иерархической системе](#)
    - [Внутренний и внешний ранг](#)
    - [Признаки высокого ранга и низкого ранга](#)
    - [Приведение облика в соответствие с психической конструкцией](#)
    - [Сказка о Принце и Принцессе](#)

- [Инструменты влияния](#)
    - [Влияние и воздействие в чем разница?](#)
    - [Влияние начинается с облика](#)
    - [Техники влияния с помощью мимики и жестов](#)
    - [Технология обаяния](#)
    - [Эротическое психопрограммирование](#)
  - [Ролевые модели](#)
    - [Использование поведенческих ролей](#)
    - [Подбор доминантной роли](#)
    - [Кастовая идентификация](#)
    - [Сказка о Великом и Могучем Богатыре-Лежебоке и о его Славных Предках](#)
  - [Поэтапное психологическое воздействие](#)
    - [Смысл разделения на этапы](#)
    - [Алгоритмы поэтапного воздействия](#)
    - [Практические примеры](#)
    - [Притча о кошке](#)
  - [НЛП за 40 минут](#)
    - [Что такое психолингвистика?](#)
    - [Двенадцать приемов, которые работают](#)
    - [Игры на комплексах](#)
    - [Притча про свиней и просо](#)
  - [Харизматичность](#)
    - [Что такое харизматичность?](#)
    - [Спонтанное поведение](#)
    - [Авторитарное дружелюбие](#)
    - [Обаяние, или Комплиментарность](#)
    - [Мнимая уязвимость](#)
    - [Принцип дебильности мироздания](#)
    - [Внутренняя адекватность](#)
  - [«10 Законов Шлахтера»](#)
  - [Приложение. Пословицы и поговорки от Шлахтера](#)
  - [Международный Тренинговый Центр](#)
-

**Вадим Шлахтер**

**Как поиметь мир. Настоящие техники  
подчинения, влияния, манипулирования**

## От автора

Эта книга написана мной для всех мужских и женских особей, желающих повысить свой ранг в человеческой стае.

В мире создано множество систем, предназначенных для времяпрепровождения, и очень мало систем, предназначенных для развития. Вам повезло — моя система принадлежит к числу этих избранных.

Я — тренер. Когда мне говорят: «Вы же психолог, вы должны...», я всегда отвечаю: «Кому я должен — всем прощаю». Как правило, в психологию идут слабые больные люди, чтобы в своей слабой больной душе разобраться, а потом учить здоровых, как им жить дальше. Я к этой категории не отношусь. Я вижу свою задачу в том, чтобы тренировать. Тренировать, тренировать, тренировать людей на то, что у них пока получается плохо — контролировать свою собственную жизнь.

Эта книга — не учебник по теоретической психологии и не методичка с набором психологических техник, которые, будучи усвоены, выручат вас в любых жизненных ситуациях и позволят достичь небывалых высот. Техники и приемы здесь тоже имеются в большом количестве, и понять, как они работают, и освоить их — несложно. НО! Как бы виртуозно ни владели вы навыками психологического воздействия, языком жестов, да хоть гипнозом, в первую очередь имеет значение персона, которая эти техники применяет то есть, вы сами, ваша сила, уверенность, внутренняя целостность.

Если вы твердо намерены поиметь мир и верите в себя — вы сделаете это. Если вы готовы принять реальность, как она есть, перешагнуть через свой страх, через барьеры условностей — вы будете победителем в этой жизни. Если вы сами не знаете, чего и зачем хотите, если сомневаетесь, имеете ли вы на это право вы не добьетесь ничего, будь вы каким угодно умным и продвинутым.

Я написал эту книгу для тренировки ваших мозгов.

С этой книгой вы строите мир, в котором вам будет удобно, точнее, который будет удобен вам. В этом мире вы — начало системы координат, вы — точка отсчета. Разберитесь с собой, подчините себя себе, верните себя в центр мира — и будет сделано больше, чем полдела. Мысль правит миром. Мы — то, что мы о себе думаем. Мысль, которая правит вами, определяет, в каком мире вы будете жить.

По-настоящему сложно только одно — изменить себя. Станьте таким, каким вы хотите себя видеть, и тогда другие увидят в вас то, что захотите вы.

*Вадим Шлахтер, Тренер Героев*

## **Автор выражает искреннюю благодарность**

*Великому Мудрецу и Учителю в Звании Гвардии Капитана,  
озарившему лучами своей мудрости тьму невежества автора;*

*Николаю Волосянкову за дружескую помощь и участие;*

*Наталии Мигаловской, без которой эта книга осталась бы в виде  
звуковых колебаний;*

*Юрию Николаевичу Волгину, некогда показавшему автору, что ему  
(автору) есть, куда расти и над чем работать.*

# Философия Сверхчеловека

*Книга эта посвящается всем достойным мужчинам и прекрасным женщинам ушедшим, живым и не пришедшим пока в этот мир, носящим гордую фамилию Schlächter*

*С этим миром у нас с вами есть два типа отношений. Первый тип отношений с миром: «Вы имеете этот мир». Второй тип отношений: «Этот мир имеет вас».*

*А третьего, увы, нет.*



## Как мир имеет вас

Ваша цель — научиться иметь этот мир и не позволять ему иметь вас. Как этого достичь?

Чтобы изменить второй тип отношений с миром на первый, нужно для начала понять, кто, с помощью чего и с какой целью нами управляет.

### *Количество свободы*

Многим кажется, что общество становится все более свободным, что жизнь современного человека выгодно отличается от жизни какого-нибудь крестьянина пятнадцатого века.

Но давайте проанализируем тип отношений между людьми.

В мире происходят определенные процессы, и отношения между людьми меняются. Когда в старые добрые времена захватывали земли, военнопленных приносили в жертву богам, резали до последнего.

Спустя какое-то время появилось понятие «мирное население», которое не надо трогать, военнопленным стали оказывать медицинскую помощь, обменивать их на своих. Но это не значит, что люди стали добрее.

Они просто стали практичнее.

Современный человек только воображает себя свободным, но на самом деле каждый из нас, безусловно, является рабом. Рабом господина, и не важно, что этот господин — не отдельно взятая личность, а государство.

Вы не имеете права носить оружие до тех пор, пока господин это право вам не даст. Вы не можете сесть за руль автомобиля, пока господин не выпишет вам разрешение на вождение и еще одну бумажку, подтверждающую, что этот автомобиль принадлежит вам. Вы не имеете права даже на улицу выходить, пока у вас не будет бумажки, что вы учтены и зарегистрированы государством. Инструментов рабства много, но один из самых могущественных в наше время — это кредиты.

Мы попадаем в полное рабство, и оно становится все более и более кошмарным. Механизмы рабства меняются, но и люди становятся с каждым годом все слабее, они все меньше и меньше могут что-то противопоставить давлению «господина». На первый план выходят совсем другие критерии — человек задумывается не о том, как перестать быть рабом, а лишь о том, как с помощью ловкого адвоката избежать законного

наказания.

Самая жесткая иерархическая схема — та, в которой нет неучтенного человеческого материала, где каждый человек изначально поставлен в определенные условия. Но чем жестче схема, тем проще алгоритм движения по этой схеме вверх. Нужно только разобраться, как можно эффективно использовать эти процессы, как обратить отсутствие свободы в обществе себе на пользу.

### ***Кому нельзя и кому можно***

Всегда были, есть и будут люди, которым можно.

Точно так же были, есть и будут люди, которым нельзя. Чем те, которым нельзя, отличаются от тех, которым можно?

Например, нельзя ездить по Петроградскому району Санкт-Петербурга на грузовиках, но можно, если это спецтранс, или если есть пропуск от вице-губернатора по строительству.

Нельзя ходить по территории нашей страны с кинжалом на поясе. Но есть люди, которые все равно будут ходить с кинжалами на поясах. Поэтому сказано: нельзя носить кинжал, если он не является элементом национального костюма. Даже если национальный костюм — почему-то тренировочный, фирмы «Адидас».

Нельзя, но можно, иными словами — никому нельзя, но в некоторых исключительных случаях можно.

Если в США или в Европе белый мужчина в течение тридцати секунд смотрит на белую женщину, его можно привлечь к суду за сексуальные домогательства. Любой афроамериканец может схватить эту женщину за ягодицы, и ему ничего за это не будет.

А если женщина вздумает возмущаться, ее еще и за расизм привлекут.

То есть, одному человеку нельзя нарушать правила, другому нарушать можно.

Наша задача — перейти от великого «нельзя», как говорили братья Стругацкие, к великому «можно».

Перейти в другой разряд, из человека, которому запрещено, превратиться в человека, которому разрешено.

### ***Программирование сознания***

Вы наверняка замечали такой феномен: умные, талантливые люди прозябают, а тупицы и бездари делают головокружительную карьеру, зарабатывают невероятное количество денег и вообще успешны и радуются жизни.

Они не знают, что это невозможно. «Если бы я знал, что это невозможно, я бы за это не взялся никогда», сказал великий немецкий ученый Макс Планк, один из основателей квантовой физики.

Возле пивных ларьков собираются люди, которых послушать — так каждый второй из них умнее президента, а каждый первый — всего правительства. И часто это действительно далеко не дураки. Но они почему-то продолжают собираться у ларьков. А решения начальства и правительства далеко не всегда оказываются лучшими из возможных.

Бывает, что человеку нравится особь противоположного пола, но он не решается обратить на себя ее внимание, придумывает объяснения, почему ему нельзя к ней подойти. Бывает, что человеку приходит в голову идея о каком-то направлении бизнеса, но он думает, сомневается — а потом выясняет, что кто-то другой не колебался и уже успешно эту идею осуществил.

Почему многие люди предпочитают находиться в тени, боятся действовать и принимать решения?

Очень часто мы не сознаем причин наших поступков. Мы одновременно повинuemся двум мощным силам нашей психики: умознанию и подсознанию.

И когда по указу подсознания мы поступаем абсолютно нелогично с точки зрения ума, мы пытаемся потом самим себе объяснить наши действия. И каждый раз мы находим причины и поводы, оправдывающие наше нелогичное поведение.

Но на самом деле в подавляющем большинстве случаев мы поступаем, повинувшись внутренним бессознательным порывам. Часть этих порывов заложена в нас изначально, а часть возвращена воспитанием.

Хотим мы или нет, но мы живем в плену мифов, которые для нас придумали другие люди. Я называю эти мифы программами. Они заложены в нас родителями, школой, обществом. Эти программы вшиты в наш мозг. Они диктуют поведение, они определяют, что нельзя и что необходимо.

Мы должны были родиться. Потом — научиться слушаться старших. К определенному возрасту приобрести определенные проблемы со здоровьем. Достичь определенной ступени карьерного роста — и начать разочаровываться. Все, чему нас учили, предназначено как раз для того, чтобы мы оставались на месте и никуда не продвинулись.

Европейский или российский мужчина с детства находится под гнетом женской авторитарности. Дома он в основном проводит время в обществе мамы или бабушки. Воспитатели в детском саду, учителя в школе — большей частью женщины, причем женщины не богатые, не успешные, не имеющие кучи любовников (а часто — и без мужа), не перемещающиеся на хорошем транспортном средстве, не отдыхающие пару-тройку раз в году у теплого моря.

Эти женщины хотят от своих воспитанников покорности, послушания и полного отсутствия инициативы. Цель женской авторитарности — занижить самооценку ребенка. Ему говорят: «Ты что, самый умный?», «Ты что, лучше всех?», — подразумевая, что он не является ни тем, ни другим, и он должен с этим согласиться. Я помню, что в пять лет я плакал и кричал воспитательнице в детском садике, что я самый умный, и меня не могли в этом разубедить. Только поступив в аспирантуру, я согласился с тем, что я не самый умный, что есть и другие, и они ничем не глупее меня.

Во всех нас с детства заложены программы на неудачу. Нас учили развивать одни качества, а в жизни нужны совершенно другие. Востребовано как раз то, что в нас с детства подавляли.

Вспомните пословицы и поговорки, которые мы подсознательно воспринимаем как истину.

«Всяк сверчок знай свой шесток». А какой шесток ваш — тот, на котором написано «первый вице-премьер» или «председатель правления»? Нет, пословица говорит о другом шестке — с надписью «токарь», «пекарь», «точильщик гаек» и тому подобное. Другого шестка не подразумевается.

«Семь раз отмерь, один раз отрежь». Да пока будешь отмерять третий раз, кто-то уже отрежет, и с отрезанным убежит.

«Не в свои сани не садись». Но вопрос в том, кто именно будет решать, какие сани ваши.

Есть дети покорные, послушные, их гладят по головке и хвалят. Они нравятся взрослым, но они, как правило, ничего в жизни не достигают. Есть дети упертые, наглые, тупые и настырные. И они обычно, вырастая, добиваются многого.

Нам приходится пробиваться в жизни, поступая вопреки заложенным в нас установкам, и чем активнее мы эти установки ломаем, тем большего успеха добиваемся.

Если вы поймете, как действуют эти механизмы, вы сможете перепрограммировать свою судьбу. Вы сможете удалить из своей головы старые программы и записать новые. И вы получите огромное преимущество.

Любое человеческое общество состоит из четырех категорий — овцы, пастухи, сторожевые собаки, волки.

Закон для пастуха — это только его собственная воля, которую он навязывает овцам и собакам.

Для сторожевых собак есть один-единственный закон — воля пастуха. Обязанность собак — выполнение должностной инструкции, которую для них написал пастух. Сказал пастух охранять стадо — надо охранять. Сказал пастух разогнать несанкционированный митинг стада — надо разогнать.

Волки либо находятся в оппозиции к пастухам, либо сами становятся пастухами. Законы у них свои чти вожака, десятую часть каждой украденной овцы отдавай в общую кассу стаи, не сотрудничай со сторожевыми собаками, не сдавай сторожевым собакам других волков.

Большинство законов написано и придумано только для овец.

Не будучи христианином, я все же считаю вершиной морали Нагорную проповедь Христа — лучше, чем он, о морали не скажешь. Но если сравнить ее с уголовным кодексом, можно увидеть полное совпадение. Не укради, не убий, не обманывай ближнего своего — для всего есть соответствующая статья уголовного кодекса. Эти книги составлены одинаково, их цель — примирить пастухов и овец.

А примирить пастухов и овец можно лишь одним единственным способом — беспрекословным подчинением овец пастухам. А если еще овцы будут любить друг друга, значит, они будут заботиться друг о друге — тогда и пастухам и сторожевым собакам хлопот меньше.

Мораль — это продолжение закона. Нравственность — это продолжение закона. Чем ставить над каждой овцой по сторожевой собаке, достаточно поставить по сторожевой собаке в голову овцы. Тогда из головы овцы внутренний цербер будет давать команды. Внутренний надсмотрщик будет следить, чтобы овца не делала ничего такого, что может повредить другой овце, стаду, подорвать авторитет пастуха или сторожевой собаки.

Нормы морали хороши для овец, пастухам они только мешают. Если бы в Англии викторианской эпохи все вопили о правах человека, эта страна не захватила бы полмира. Если бы Российская империя вела столь же вялую и хилую национальную политику, как нынешние россияне, границы страны продвинулись бы до Тверской области и никак не дальше. Но это были другие люди, они жили по другим законам и по другим стереотипам.

## Принципы отношений с миром

### *Основной принцип управления*

Первый и основной принцип управления: никогда никто не будет считаться с тем, с кем можно не считаться!

Если вы поставили себя в условия, когда с вами можно не считаться, никто с вами считаться не будет. Если вас можно кинуть, вас обязательно кинут, если вас можно будет использовать, вы будете использованы. Так что запомните: если с кем-то можно не считаться — не считайтесь с ними, они этого не заслужили.

В нашей стране есть донорские регионы, а есть регионы, куда закачивают средства. И это не только Центр, как можно было бы подумать, гораздо больше средств уходит в Чечню, Дагестан, Татарию. Объясняется такое положение дел очень просто. Если перестать засылать много денег в Чечню — там первым делом подрежут все федеральные власти, а потом развернут зеленое знамя. Что будет, если не дать денег Дагестану? Примерно то же самое, но чуть поспокойнее. Что будет, если не дать денег в Татарию? Еще чуть поспокойнее, но то же самое. Если же не послать денег в Тамбов — там ничего не случится, просто будут жить без денег.

Схема выстраивается таким образом: чем вы безопаснее, тем удобнее вас использовать. Чем неудобнее вас использовать, тем выше вы окажетесь в этой структуре. Вы должны быть встроены в структуру, но только от вас зависит, на каких условиях это произойдет. Вы можете стать или тем, кого имеют, или тем, кто имеет.

### *Я — не такой, как все*

Нужно изменить себя. Изменить свой облик осанку, манеру двигаться, манеру держаться, манеру говорить. Переосмыслить свое прошлое и избавиться от внутреннего надсмотрщика.

Только полпроцента от всех людей по своей психической конструкции способны к силовому криминалу. Остальные тоже могут этим заниматься, но у них произойдет мощнейший перегруз психики и нервный срыв. Так же точно полпроцента от всех людей способны властвовать. И столько же

способны самостоятельно изменять свою психическую конструкцию.

А самое главное — что это все одни и те же люди.

В свое время я получил огромное количество проблем из-за того, что в «Вестнике университета» была опубликована моя работа, которая называлась «Сравнительный анализ психических характеристик сотрудников РУБОП и членов ОПГ». РУБОП — это региональное управление по борьбе с организованной преступностью, которая организована, по мнению многих, правда, лучше, чем те, кто с ней борется.

ОПГ — это, соответственно, организованные преступные группы. В своем исследовании я доказал, что психические характеристики этих двух разных групп людей идентичны, в том числе идентична и степень агрессивности. Отличаются они только внутренним цензором, надсмотрщиком — он совершенно по-разному работает у офицеров и у представителей криминальной среды. Эта работа попала к тогдашнему начальнику ГУВД, который едва ли понял половину из написанного, но зато усмотрел какое-то шельмование правоохранительных органов.

Итак, внутренний цензор есть в голове у каждого человека. Когда вы делаете что-то не то, он с ужасом вопит у вас внутри и осуждающе качает головой. Воспитательница детского сада, учительница в школе, участковый уполномоченный — все они стоят у вас за спиной и в один голос твердят про мораль и про нравственность.

«Возлюби ближнего своего», — сказано в умной книге. Я полностью согласен с этой фразой, но надо разобраться, кого именно стоит считать ближним. Того, кто ближе оказался, или того, кто помогает мне реализовать какую-то функцию, или вообще всех представителей прямоходящих млекопитающих?

Мне кажется, что самый ближний человек — это тот, кого вы каждый день видите в зеркале. Ближе него у вас никого не будет, и именно его нужно возлюбить всеми силами.

Нас все время пытаются сместить из центра мира на окраину. Нам дают установки — ты такой же, как все, ты ничем не отличаешься от других, таких, как ты, много. Эти установки сеют в нас сомнения в том, правильно ли мы поступаем. Но ведь любой поступок правилен с одной точки зрения и неправилен с другой. А подобные сомнения мощнее всего ослабляют нашу волю, нашу психику и превращают нас в общечеловека. Ваша задача — вернуть себя в центр мира.

Для этого вы должны понять одну простую вещь: вы в этом мире единственный, уникальный и неповторимый. Вы — не такой, как все. Вы такой один. Вы — Сверхчеловек. Вы — Избранный.

Незачем обосновывать, почему вы — Избранный.

Некогда Всевышний избрал Мойшу, который не был ни самым умным, ни самым красноречивым (он заикался, если вы помните историю). Бог избрал и народ, который не был ни самым интеллектуальным, ни самым мудрым, ни самым гуманным, ни самым воинственным. Просто избрал, и все. Критерии выбора не определены.

Вы избраны Управляющей Программой Вселенской Матрицы. Весь остальной мир не избран. Это все, что вам нужно знать. А раз вы избраны, то для вас есть свои законы в этом мире.

### *Две категории: я и все остальные*

Вы должны воспринимать окружающий мир как внешнюю среду — позитивную или негативную, агрессивную или нейтральную. Все люди мира делятся на две категории. Первая категория — это вы, вторая категория — все остальное человечество.

Ни одна персона в окружающем вас мире не имеет никакого значения сама по себе. Ее собственная ценность равна нулю, а настоящую ценность представляет только отношение этой персоны к вам.

Представьте себе благородного рыцаря, который совершил множество подвигов во имя прекрасной дамы, а вернувшись, узнал, что эта дама взяла из зоопарка шимпанзе и великолепно им обходится вместо рыцаря. В этой ситуации рыцарь начнет ощущать себя рангом ниже этого шимпанзе. Дама своим поступком занижает его самооценку.

Это может произойти потому, что рыцарь совершил ошибку и придал женской особи значение, которого эта особь не имела.

Пример для женщин. Один мужчина накачан, как Арнольд Шварценеггер, привлекателен, как молодой Ален Делон, умен, как Эйнштейн, но вас он считает дерьмом на лопате. Ценность этого мужчины — нулевая, он для вас — полное ничтожество. Другой мужчина никакими особенными достоинствами не обладает, но является вашим зомби и во имя вас готов, как Матросов, кинуться на любую амбразуру. Он, безусловно, представляет для вас ценность.

Пример для мужчин. Если некая женская особь готова по свистку, бросив все дела на свете, мчаться и доставлять вам удовольствие — эта особь представляет ценность. Если эта особь смотрит на нас как на дерьмо на лопате, то даже если у нее лицо как у Анджелины Джоли, нижняя часть спины как у Дженнифер Лопес, а ноги как у волейболистки Екатерины



Гамовой, и вся она из чистого золота сделана и шоколадной крошкой посыпана — ее ценность для вас равна нулю.

### **Относительность добра и зла**

В этом мире нет ни добра, ни зла.

Добро и зло — абсолютно придуманные категории.

Вы поймали в разрез прицела голову человека, задержали дыхание, плавно потянули спуск на себя, увидели в оптический прицел, как эта голова разлетается вдребезги... Добро вы сделали или зло? С точки зрения любой морали — вы сделали зло. Но кто он был, этот человек, чья голова разлетелась вдребезги? Может быть, это был абсолютный злодей или террорист. Тогда ваш поступок уже не кажется таким злом.

Вы протянули руку и спасли тонущего. Добро вы сделали или зло? Вроде бы добро. Но вспомните историю о Ходже Насреддине, который спас тонущего ростовщика Джафара, собиравшегося разорить на следующий день огромное число бедняков Бухары. Для бедняков не много добра в таком исходе.

Что бы вы ни делали, вы не творите ни добра, ни зла. Вы можете наступить кому-то на ногу в метро и скончаться от мук совести, не успев извиниться. Вы можете резать, вешать и жечь, стирая города с лица Земли, и при этом не испытывать никакого дискомфорта, если вы четко осознаете, что поступаете правильно и делаете правое дело.

Имеет значение не ваш поступок, а ваше отношение к нему. Ни оружие не является само по себе добрым или злым, ни психотехнологии не являются добрыми или злыми, ни боевое искусство не может быть добрым или злым.

Добрым или злым все становится только в наших или чужих глазах. Поэтому для вас существует только один критерий добра и зла — тот, что внутри вас.

Ваше место — в центре мира. Но пока вы не достигли этого места, вы не имеете права успокаиваться. Вы избраны, но вы пока еще не реализовали себя.

Добро — это все, что хорошо для Избранного, все, что делает его сильнее, все, что доставляет ему удовольствие. Окружающее вас человечество — это ваше сырье, ваши ресурсы, служащие для удовлетворения ваших потребностей.

Все, что плохо для Избранного, что делает его более слабым, что

мешает ему получать удовольствие и развиваться — это зло.

Правда — это все, что говорит Избранный, все, что выгодно Избранному.

Ложь — это все, что не соответствует взглядам Избранного или мешает ему. Мораль — это форма существования ресурсов. Это то, что ограничивает возможности ресурсов и помогает Избранному их использовать. Проигрывает всегда тот, чей морально-этический уровень выше. Поэтому ваша цель повышать морально-этический уровень своего окружения, а собственный уровень — понижать, а желательно и вообще свести к нулю.

## Как использовать систему

### *Видимость подчинения*

Чтобы не быть рабом системы, нужно изменить свое отношение к ней.

С детства нас приучали хорошо относиться к учителям в школе, даже любить их. А ведь мы должны были испытывать к ним откровенную, чистую и очевидную ненависть — это единственно правильное отношение к школьным учителям. Самые психически здоровые люди — это двоечники, потому что они откровенно и чисто ненавидят все происходящее, но при этом приучаются ловчить и создавать видимость подчинения.

Когда какая-то персона вас подавляет, а вы ничего не можете с этим сделать, и все попытки сопротивления бесполезны — вы испытываете злость, подавленность, бессилие, ощущение свой беспомощности.

Вы теряете энергию и силы. Поэтому если вам приходится подчиняться — делайте это с удовольствием, с энтузиазмом и радостью. Попробуйте весело и радостно, нарушив правила, поговорить с инспектором ГАИ. Вас обвиняют: «Вы нарушили правило!», а вы отвечаете: «Да! Так точно, я нарушил правила.

Готов нести всю материальную меру моральной ответственности». Штраф будет минимальным, а могут и без штрафа отпустить.

*Больше двадцати лет назад я был молодым курсантом. И получил от сержанта приказ убирать плац — третий раз подряд за месяц. Я сказал: «Сержант, я не буду убирать плац, потому что вы меня назначаете третий раз подряд». Сержант задал мне только один вопрос: «Ты хорошо подумал?», — и я ходил гордый, потому что считал, что поставил начальство на место. Те, кому знакома специфика военной службы, понимают, насколько это нереально. В тот же день на занятиях по рукопашному бою сержант заявил, что боец нашего подразделения должен уметь сражаться с тремя противниками, вызвал трех инструкторов спецназа, которые довольно быстро сделали из меня изделие, именуемое «бифштекс рубленый». После этого он сообщил мне, что завтра в 5:30 меня ждет уборка плаца.*

Если бы у меня тогда была возможность, я бы его разорвал на части. Но я ничего не мог сделать. Зато впоследствии я оценил все величие урока,

*который мне преподавал сержант. За бесценный урок выживания в системе я заплатил совсем дешево — несколькими синяками и треснувшим ребром.*

*На следующий день в 5:20 я поднялся, за десять минут убрал плац и, когда в 5:30 в потемках вышел сержант, я подбежал к нему и сказал: «Товарищ сержант, разрешите доложить плац убран». И через два месяца я стал младшим сержантом.*

Итак, если вам приходится повиноваться, делайте это с энтузиазмом. Тогда энергию и силы будете терять не вы, а тот, кто заставляет вас повиноваться.

Достаточно согласиться, ведь повиноваться вас никто заставить не может.

Запомните: никто в этом мире не победит вас, до тех пор, пока вы сами не признаете себя побежденным. Вас могут избить — но это не будет победой над вами, пока вы не перестанете всматриваться в лица в надежде снова встретить кого-то из этих людей. Меня поражают люди, наложившие на себя руки. С ними жестоко поступили — и они утопились, застрелились, повесились. Мне всегда хочется сказать: «Пусть висят, пока не сгниют, не надо их снимать». Они позволили системе полностью себя использовать, не сопротивляясь.

Окружающая масса подавляет, но вы должны этой массе сопротивляться. Вы не должны принимать установки системы, вы сами должны эту систему использовать. Если кому-то кажется, что он вас подчинил это не значит, что он подчинил вас на самом деле.

Мне очень нравится одно стихотворение, написанное, по-моему, Николаем Гумилевым, насколько я его помню, оно звучит так:

О, как только восходит солнце,  
Яркою полоской на горизонте,  
Мы выходим обрабатывать поле,  
Поле нашего хозяина-европейца.  
Слава нашему хозяину-европейцу,  
У него такие дальнобойные ружья,  
У него такая острая сабля,  
И так больно хлещущий кнут.  
О великий наш хозяин-европеец,  
Ты могуч, но ты недогадлив,  
В рукаве я прячу острый ножик,  
И смотрю тебе вслед, хозяин.

Это просто восхитительные стихи. Внешняя покорность, а под ней — азиатская хитрость. Впрочем, не только азиатская — европейцы тоже когда-то были такими, и американцы такими были, пока не стали америкашками. Они подбрасывали умерших от чумы, завернутых в дорогие одеяла, к индейским стойбищам — и целые племена индейцев вымирали.

Главное — это ваша внутренняя установка. Если нужно покурить трубку мира — покурим, а потом пусть они сами помрут от своего табака. Вы признаете определенные правила, но только для того, чтобы потом использовать их в своих целях.

### *Игра по своим правилам*

Для того чтобы использовать систему в своих целях, необходима идеология, отличная от идеологии системы.

Выигрывает всегда тот, кто устанавливает свои правила. Если вы играете со мной в шахматы, а я с вами — в «Чапаева», то вы можете сколько угодно продумывать свои ходы, а я буду просто сбивать ваши фигурки. И как бы вы ни развивали партию, вы мне проиграете. Когда люди начинают играть по другим правилам, происходит качественный прорыв.

*Одного злобного пастушка выгнала за мерзкий нрав из маленького забайкальского племени. Пастушок погрозил всем кулаком и сказал: «Ну, я вам еще устрою». Звали пастушка Темуджин. Дальше — раскидывается империя от океана до океана. Этот человек, которого мы знаем под именем Чингисхана, стал играть по другим законам. Он сам создал законы для себя.*

\* \* \*

*Группа людей собралась в Орехово-Зуево попить алкоголя, поглазеть на местных красавиц и послушать одного недоучившегося юриста, изгнанного из Казанского университета вовсе не за революционные убеждения, а за академическую неуспеваемость. У этого юриста был свой взгляд на политику России и Европы. Звали его Володей. Что из этого получилось нам всем известно.*

*Собрались как-то однажды в штате Детройт три человека, три выпускника одного колледжа — инженер, бухгалтер, социолог. Инженера звали Генри Форд. Они употребляли местный алкоголь, глазели на танцовщиц и заодно беседовали о том, как жить дальше. И когда вся страна рухнула в бедность, эти люди, наоборот, начали подниматься.*

Каждый из этих людей по-своему поймел мир. Они просто использовали другие законы и играли по другим правилам. И с помощью этого достигали больших успехов.

### ***Не растворяться в иллюзии***

Ваша цель — захват власти над персоной, над ситуацией.

Если происходит какое-то событие, и вы не делаете из него выводов, значит, вы обречены. Если вы пользуетесь алгоритмами, которые здесь не работают, вы обречены.

Вы должны пользоваться алгоритмами, которые работают.

Чтобы использовать любую персону, вы должны создать для нее определенный миф, иллюзию, которую она хочет видеть. Но вы сами должны всегда помнить, что это лишь игра.

Как только вы растворитесь в иллюзии, вы проиграли, стали частью системы. До тех пор, пока вы прекрасно понимаете, что это шахматная партия, и ваша цель — обыграть противника и убрать с доски мешающую вам фигуру, вы успешны.

Окружающая вас биомасса растворяется в этой игре. Вы же должны сохранять ощущение игры — тогда вы сможете использовать остальных. Людям может казаться, что они используют вас, а на самом деле они сами становятся объектом использования.

Мы сами выбираем жизнь, которой нам жить. Мы сами выбираем фильм, который будем смотреть. И мы выстраиваем свою жизнь по закону жанра, который сами для себя выбираем.

Мой любимый прием экранирования от окружающего мира — это образ «дежурного врача». Вы дежурный психиатр в психиатрической клинике на шесть миллиардов пациентов. Психиатр не может рассердиться на пациента, пациент не нарушает эмоционального состояния психиатра. Больной кричит, шевелит конечностями, а врач спокойно смотрит на него и

назначает препарат внутривенно.

Другой прием. Вы — зритель в цирке, где шесть миллиардов клоунов призваны вас развлекать. Их переживания вас не касаются.

Не признавайте законы этого мира. Вы можете украсть с доски фигуру, чтобы быстрее выиграть, вы можете даже сыграть «в Чапаева», если получится. Окружающим вас людям об этом знать не обязательно, они могут считать, что вы играете по их законам. Но вы должны четко знать, что для вас законы — другие.

## Качества Сверхчеловека

Сверхчеловек — это не личность. Это состояние, в которое каждый из вас может войти на какое-то время.

Жить Сверхчеловеком в данных условиях невозможно. Мы можем входить в это состояние в каких-то необходимых для нас моментах. Мы можем сформировать в себе отношение Сверхчеловека к окружающему миру.

### Наличие цели

Если мы живем, не формулируя для себя цели, значит, эту цель кто-то формулирует за нас. Либо вы контролируете свои слова и действия, либо ваши слова и действия контролирует, кто-то другой. Третьего не дано.

На прилавках лежит куча книг: «Как заработать миллион», «Как стать самой лучшей?», «Как выйти замуж за олигарха?», «Как кинуть олигарха?»

Но прежде чем бросать все силы на поиск миллиарда, вы должны определить — для чего вам это нужно. Куда направлен ваш вектор? Внутрь, на удовлетворение сугубо личных потребностей, или вовне? На самом деле человеку надо очень немного в жизни, ему вполне достаточно горсти риса, кусочка рыбы или мяса, небольшого количества овощей и пространства три на три метра. Все остальное — комфортные условия, престижное жилье и так далее — это надуманные потребности.

*Есть одна совершенно тупая американская комедия, где большое количество высоких красивых девушек крутится вокруг маленького гоблина — дегенеративного администратора фитнес-клуба. Каждая из этих красавиц имеет свою мотивацию: одной нужно подчеркнуть свою женскую значимость, вернуть себе высокую самооценку, второй — самоутвердиться за счет мужчины, третья хочет что-то доказать ревнивому мужу, четвертая — хорошо провести время или отдохнуть. И только одна-единственная из женщин пришла в этот фитнес-клуб совершенно по другой причине. Она — антиглобалистка, она принесла бомбу, чтобы взорвать какой-то памятник. Ее цель выходит за пределы и самоутверждения, и подъема самооценки, и желания что-то кому-то доказать. Ее цель направлена вовне.*

Например, вы хотите заработать миллиард, чтобы построить в селе



Большие Вилы синагогу, или мечеть, или церковь. Если вам без этой мечети в селе Большие Вилы просто не жить — тогда это цель.

Или вы хотите переслать 995 миллионов из заработанного миллиарда в республику Горную, сепаратистам, буддистам, которые воюют против федеральных властей. Это тоже цель — вы хотите, чтобы данный район стал независимым.

Замечательный пример цели описан у Джека Лондона в рассказе про двух боксеров, одному из которых нужны были деньги, чтобы блеснуть в обществе, а другому — чтобы купить винтовки для сопротивления. Победил в поединке менее квалифицированный, менее подготовленный, но имеющий жесточайшую мотивацию.

### *Установка на избранность*

Никто и ничего в этом мире вам не даст. Вы должны либо сами взять то, что вам нужно, либо создать условия, при которых вам это отдадут добровольно.

Ваше оружие — просьба, угроза, давление, создание противникам проблем. И это оружие должно иметь абсолютную силу.

Какое времяпрепровождение оправданно для Избранного?

**Первое.** Вы должны тратить время на то, чтобы становиться сильнее.

**Второе.** Вы должны тратить время на то, чтобы развиваться.

**Третье.** Вы ни на миг не должны позволить себе раствориться в той кислоте, в которой растворены обычные люди — кислоте морали, нравственности, обязательств.

Жил когда-то такой человек, очень небедный, очень неглупый, звали его Джон Рокфеллер. Он очень любил говорить: «Меня никогда не интересовали деньги, но меня всегда интересовал Джон Рокфеллер, зарабатывающий деньги». Вы должны сохранять установку на свою избранность. Вы должны постоянно чувствовать, что за вами — вся мощь Управляющей Программы Вселенской Матрицы. Ваша задача — совершенствование, а все остальное предназначено только для того, чтобы дать вам возможность спокойно совершенствоваться. И тогда вы получите нужный вам результат.

Вы идете по улице, и вам наступили на ногу. Вы можете сказать: «Почему вы, презренный холоп, наступили на ногу мне, благородному белому рыцарю?» Вы можете произнести: «Извините», — и пройти дальше. Все зависит не от того, как к этому отнесутся окружающие, а от

того, как вы сами внутренне это оцениваете.

*У меня есть хороший знакомый, офицер из наружного наблюдения Федеральной службы безопасности. Это мужчина среднего роста, худощавый, который не выглядит богатырем, но прекрасно подготовлен физически — он имеет черный пояс по карате и звание мастера спорта по самбо. Однажды он получил задание наблюдать за каким-то объектом. Для этого ему, непьющему и некурящему, пришлось изображать пьяного представителя рабочего класса, который хлебает пиво из горлышка и покуривает папироску. К нему подошли какие-то юноши, отобрали у него пачку папирос, и слегка его попинали. Он мог разогнать этих юношей пинками и подзатыльниками, но вместо этого он, кряхтя, поднялся, отряхнулся, и уселся на прежнее место. У него была миссия — выполнить задание командования и не прекращать наблюдения, и в данной ситуации не имело никакого значения, что о нем подумают какие-то подростки.*

### **Вера в себя**

Окружающий мир постоянно атакует нас и с физической, и с материально-имущественной стороны.

Он пытается запретить нам телесные удовольствия, ограничить наше физическое самосовершенствование, лишить нас денег и имущества.

Мир пытается атаковать нас социально — чем выше мы поднимаемся, тем сложнее нам удержаться.

Со стороны общественного признания мир нападает на нас при помощи слухов и сплетен, порочащих наше достоинство.

У нас есть психическая защита от этого мира, но в этой броне есть слабые места. Мир никогда бы нас не взял, если бы внутри нас не было этой пятой колонны. Вспомните историю Второй мировой войны: было четыре колонны — армия, авиация, флот, артиллерия. А пятая — это вооруженный и организованный предатель.

Эти предатели живут у нас в душе.

Первый наш враг — это сомнение. Можно ли быть избранным, если у тебя так мало полезных ископаемых? Помните — внешние факторы не имеют абсолютно никакого значения. Самый избранный из всех, избранных въехал в большой богатый город вовсе не на колеснице, запряженной шестеркой лошадей, а на осле. И одет он был вовсе не в парчовый камзол, а просто и строго.

Если вы сомневаетесь в своей избранности — значит, вы не

Избранный, иначе у вас бы не возникало вопросов. Сверхчеловек не должен думать, что произойдет, если он встретит равного себе. Потому что на свете может существовать только один Сверхчеловек — и это вы.

Второй наш враг — жалость. Она влияет на наше поведение, и часто мы делаем не то, что хотим, а то, что нам совершенно не нужно. Чувство вины — это сильнейший комплекс, с помощью которого нами управляют и нас используют.

Третий враг, самый мощный — это совесть. Это вооруженный и организованный диссидент, который лишает нас уверенности в том, что мы поступаем правильно. Представьте, что одно государство начало войну против другого. И вдруг пресса нападающей стороны заявляет, что эта война несправедливая, а противники — молодцы и вообще замечательные люди. Эти представители прессы — враги и предатели. Так же и совесть — это враг и предатель в вашей голове. Совесть необходимо искоренять.

Четвертый враг — это заниженная самооценка. Если человек вас слушает, вы можете убедить его в чем угодно: скажите ему тридцать три раза подряд, что он свинья, и на тридцать четвертый раз он хрюкнет.

Но если вы для него — только звуковой фон, то вы не сможете на него воздействовать. Значит, чтобы вами не смогли управлять, вы должны перестать слушать и слышать. Что бы вам ни говорили другие люди это для вас не имеет никакого значения.

Сверхчеловек отличается от обычного человека непоколебимой верой.

Посмотрите историю героев всех стран и народов.

Герой без веры — просто крепкий парень с автоматом Калашникова. А герой с верой — настоящий герой. Направленность этой веры не столь важна — в единого ли Бога, в правоту своих действий, в амулет или талисман, важно, чтобы эта вера была незыблемой.

### ***Внутренняя сила***

Нельзя управлять тем, над кем у вас нет власти.

Можно и даже нужно властвовать над теми, у кого ничего нет. Но невозможно властвовать над человеком, который не боится ничего потерять.

Власть невозможна, когда:

- а) Человек ничем не дорожит;
- б) Над ним есть более высокая воля;
- в) У него нет уязвимых мест.

Если вы испытываете страх — вы не можете ощущать превосходство. Вы должны воспитать в себе бесстрашие.

Представьте себе группу людей, которые боятся умереть, и группу людей, которым смерть не страшна. Если они столкнутся с оружием в руках — нетрудно догадаться, кто из них победит.

*Когда Вильгельм-Завоеватель высадил свой отряд в Англии, за ними была полоска песка, а перед ними целая чужая страна. У англичан за спиной была своя страна и огромное войско, стоявшее против небольшого отряда норманнов. Вильгельм вывел корабли на внешний рейд и поджег их, и норманны поняли, что отступить некуда. Тогда они двинулись вперед и сокрушили англичан. Это было завоевание Англии, битва при Гастингсе, 1066 год.*

Оказавшись в ситуации, когда нечего терять, человек способен действовать с небывалой эффективностью. На самом деле, только осознав, что терять нечего, мы и можем действовать по-настоящему эффективно.

Чтобы вы были тем, кому можно, чтобы с вами все считались, вы должны научиться преодолевать страхи.

Вы должны понять, что на самом деле вам нечего терять. Что в этом мире принадлежит вам? Имущество, здоровье, да и жизнь — всего этого вы можете лишиться в один момент. Помните, как писал Булгаков — Аннушка масло уже купила, и не только купила, но и пролила. Или, как я обычно перефразирую, водитель КамАЗа первый стакан уже выпил (того самого КамАЗа, с которым вы можете встретиться на своей полосе дороги, или на встречной полосе во время обгона). В вашей жизни волен поучаствовать сотрудник милиции, преследующий преступника, не сдавший зачет по стрельбе. В вашей жизни вольна группа наркоманов с ножами или с огнестрельным оружием в руках, которые ищут возможность получить дозу.

Но в вашей внутренней силе никто не волен! Внутренняя сила — это то, что у вас нельзя ни выманить, ни выпросить, ни отобрать, ни купить. Это — единственное, что действительно принадлежит вам.

***Хочешь стать Сверхчеловеком стань им!***

Состоянию Сверхчеловека невозможно научиться по книгам. Но все же некоторые законы надо знать. Главная сила Сверхчеловека — это состояние психики, а не техника, не аксессуары, не инструменты, не оружие. Для Сверхчеловека существует только одна установка: высшая из

истин — это он сам.

Ты можешь стать Сверхчеловеком, и никто тебе не мешает, кроме тебя самого, кроме твоих собственных овечьих мыслей и запретов.

Сверхчеловек — это сила, истинная и настоящая.

Сверхчеловек должен свято верить, что он всегда прав. Все остальное придумали овцы для самооправдания и самообмана или пастухи для того, чтобы было легче управлять овцами.

Сверхчеловек не должен сомневаться в себе.

Вспомните слова Кришны (в переводе профессора Семенцова): «Уравняв поражение с победой — сражайся».

Девиз всех моих обучающих программ: «Чтобы это работало — надо верить». Непоколебимо верить в себя самого, в свои силы, в свои возможности.

Сверхчеловек — это дух! И поэтому надо относиться к любому делу только как к самореализации духа, как к выполнению своей миссии, а все остальное иллюзия. Так называемой физической реальности не существует потому, что весь мир дан нам только в ощущениях, и с нашим уходом из него весь мир для нас кончится.

Весь окружающий мир должен восприниматься только как биологическая масса. Вы не должны зависеть от того, что биологические объекты думают о ваших словах, действиях, поступках. Самое важное для вас — это ваше собственное мнение, соответствие вашему внутреннему кодексу. Именно поэтому Сверхчеловек избегает споров, никогда ничего не пытается доказать.

Сверхчеловек шагает вперед, не заботясь о результате, его задача — выполнение действия. Мы живем только в духе. Безразличие к плодам нашей деятельности дает нам силу и эффективность.

«Тело — это ножны для клинка духа», поэтому мы должны быть всегда нейтральны к технике, технологии, состоянию любого вида нашей деятельности.

Сверхчеловек к любому практическому делу подходит как к абстрактной идее, только критически, только рационально, только исходя из интересов своего собственного «сверх-Я».

Сверхчеловек — это вершина развития человеческой сущности.

## Постулаты Сверхчеловека

**ДОБРО** — все, что позволяет Сверхчеловеку следовать инструкциям Великого Программиста Вселенной, что идет во благо Сверхчеловека, развивает его и расширяет его возможности.

**ЗЛО** — все, что мешает Сверхчеловеку следовать инструкциям Великого Программиста Вселенной.

**СПРАВЕДЛИВОСТЬ** — все, что соответствует взглядам Сверхчеловека и укрепляет его позиции.

**ДУХОВНОСТЬ** — развитие внутреннего мира Сверхчеловека, его интеллектуальных и психических возможностей.

**ПРАВИЛЬНО** — все, что совпадает с мнением Сверхчеловека.

**ИСТИНА** — все, что изрекает Сверхчеловек.

**ЛОЖЬ** — все, что противоречит высказываниям Сверхчеловека.

**ВРАГ** — любой, чьи интересы противоречат интересам Сверхчеловека.

**ЛЮБОВЬ** — психологическая зависимость от Сверхчеловека.

**СОВЕСТЬ** — болезненное состояние, поражающее биомассу комплексом неполноценности.

**СЧАСТЬЕ** — перманентное состояние духа Сверхчеловека.

Сверхчеловек никому не должен уподобляться, просто потому, что он — Сверхчеловек.

## **Чувство превосходства**

## Основания превосходства

Надо научиться чувствовать свое превосходство над другими людьми. Как это сделать? Недостаточно просто твердить себе: «Я Сверхчеловек, я Сверхчеловек» — и так далее. Нужно понять, что такое превосходство и как можно себя этим превосходством накачать.

В первую очередь необходимо уяснить один очень важный момент — ваш образ жизни сам по себе уже отражает превосходство.

Представьте себе кусок леса площадью десять на десять километров. Дикий лес, в котором практически не бывает людей. Сколько семей могут там прожить охотой на зверей и собирательством грибов и ягод?

Максимум три семьи. Но если этот лес вырубить, засеять травами и выпасать на этом месте скот, там смогут прожить уже тридцать семей. Если же весь лес распахать под огороды, там смогут прокормиться триста семей. Такое положение вещей находит отражение в характере людей, в воле, сознании, психике.

### *Восприятие мира: кочевник и огородник*

Есть люди — патриоты территории, на которой они обитают. Для них понятие «сосед» — священо, для них власть на этой территории — высшая. Назовем таких людей «огородниками». И есть люди, не зависящие от территориальных объединений. Это — «кочевники».

В Азии говорят так: «Если у узбека или туркмена появляются деньги, он покупает или строит себе красивый хороший большой дом. Если у татарина или казаха появляются деньги, он покупает себе самый дорогой джип и носится на нем по степи».

У кочевников и огородников совершенно разное восприятие мира. Эти два типа людей живут в разных условиях и формируются по-разному.

Огородник напрягается два раза в году, во время сева и уборки. Все остальное время он лежит на спине, плюет в потолок и предается пьянству, тупости и прочим не позитивным занятиям. Но когда приходит сев или уборка, огородник надрывается изо всех сил. То есть он живет в режиме безделья, сменяющегося авральным, запредельным напряжением. Такой образ жизни неизбежно отражается на характере огородника.

Кочевник занят 365 дней в году — он ни на один день не может



оставить без внимания стада. Я говорю не о каком-нибудь там деревенском пастушке, у которого десять коров, и он, как правило, умственно отсталый, их пасет. Представьте себе, как живут пять-шесть пастухов, которые гоняют по степи две-три тысячи голов скота. Такая деятельность накладывает отпечаток на всю жизнь кочевника.

Кочевники смотрят на огородников с превосходством, потому что огороднику некуда деться, а кочевник всегда может уйти. Кочевник считает себя выше любой власти, потому что над ним никого нет. Если пришла власть, негодная кочевнику, он просто развернет свои стада и уйдет на другую территорию. Ему плевать на эту власть. Если же пришла власть, негодная огороднику, он все равно подчинится ей. Потому что уже власти абсолютно наплевать на то, нравится она огороднику или нет, а у него нет выбора — он привязан к своей земле.

Можно у кочевника отобрать его стада, но если он сохранит хоть пару баранов — у него через год-два появятся новые стада. И любое имущество он сможет восстановить.

Жена для огородника — это хозяйка. Хозяйка не только дома и огорода, но и его самого. Ведь женщина занята 365 дней в году, она не может оставить дом без своей работы. При этом мужчина-огородник занят только два раза в году, а все остальное время предается пьянству, тупости и безделью. Значит, все это остальное время он задавлен своей деятельной женой.

Жена для кочевника — это партнер. Когда кочевье перемещается, впереди, где самая опасная территория, идут вооруженные взрослые мужчины, по бокам идут молодые юноши, а позади — дети и старики, которые, тем не менее, представляют какую-то ударную силу. А женщины и маленькие дети идут всегда в середине. Но вот кочевье останавливается на временную стоянку. Взрослые мужчины и молодые юноши разъезжаются во все стороны, дозорами. Дети и старики становятся вокруг кочевья. А женщины должны поставить юрты, приготовить пищу, чтобы накормить дозорных, которые вернутся, и детей и стариков, которые их охраняют. Это — партнерство, и положение женщины-партнера отличается от положения женщины — хозяйки огорода.

С другой стороны, каждая женщина у кочевников прекрасно понимает, что если она потеряет мужа, она потеряет все — имущество, свободу, возможно, и жизнь. А любой мужчина прекрасно понимает, что если он потеряет женщину, его жизнь очень усложнится. Ему придется какое-то время обходиться без еды, потому что нельзя одновременно и самого себя охранять, и готовить пищу, придется обходиться без комфорта, без юрты,

без тепла. Кочевая жизнь формирует совершенно другой тип отношений между мужчиной и женщиной.

Для огородников брат — это соперник. Либо с братом надо поделить отцовский огород, либо его надо выгнать вон, чтобы оставить огород себе одному. Брат для кочевника — это напарник, тот, кто всегда первым придет на помощь. Это накладывает отпечаток на общность людей.

Разный образ жизни формирует совершенно разное отношение к действительности.

Например, для кочевника что-то украсть — это доблесть, гениальная тема, а для огородника — это кошмар, ужас, преступление. Точно так же уничтожение того, кто на тебя покушался, кочевники сочтут доблестью, а огородники — преступлением.

Как относятся друг к другу кочевники и огородники?

Огородник для кочевника — пьяница, лентяй, бездарь, земляной червь и вообще недочеловек. Это ресурс, который можно использовать как раба, или просто грязь под ногами, если его использовать нельзя. Кочевник для огородника — свободный человек, на которого смотрят с завистью, ненавистью и страхом.

В качестве примера я приведу телефонный разговор во время одного из конфликтов на юге страны:

— Ты кто?

— Я — мэр города.

— Ты, червяк земляной, слушай меня внимательно, — говорит Кочевник и излагает свою позицию. Кочевник не может общаться иначе, потому что для него любой огородник — это раб, независимо от того, какой пост тот занимает.

У страны, в которой мы с вами живем, России, есть своя специфика, особый менталитет.

Обратите внимание, что русские — единственный народ, который для своего названия использует прилагательное. Все остальные народы используют существительные — «англичанин», «француз», «немец», «шотландец» и так далее.

В давние времена было существительное «русич».

Неправильно думать, что прилагательное «русский» произошло от него — это абсолютно разные слова.

Этимология этих слов очень проста, и она очень многое объясняет.

Сколько времени существовала государственная структура на

территории России, в ней всегда было очень четкое деление — на правителей и народ, который к правителям отношения не имел. Когда-то приехали веселые ребята, выходцы из области Рус, что в южной Швеции. Они называли себя «русы». Эти пришельцы захватили власть, стали править местным народом и продавать его, как скот, в рабство. У меня всегда вызывало недоумение — почему князья продавали в рабство свой народ, ведь так никто из правителей нигде не поступал. Разгадка проста — это был не их народ. Русы — завоеватели земли. Русич — это потомок руса. А русский — это раб руса.

Тысячелетия, века рабства наложили на жителей страны свой отпечаток. Когда вы смотрите на человека, у вас в голове сразу щелкает, и вы на уровне подсознания определяете — холоп он или барин, хозяин или раб. Русские люди привыкли только к двум моделям поведения — хозяина или раба, третьего не дано.

Ведь прошло всего сто пятьдесят лет, только семь поколений сменилось после отмены крепостного права.

И в двадцатом веке в течение семидесяти лет мы пребывали в системе «холоп-барин». Там, где есть жесткое сословное деление, всегда существует противопоставление, а единения нет и быть не может.

Если мы посмотрим на народы, у которых такого жесткого сословного деления не было, или оно было очень давно и уже забыто, мы увидим совсем другую модель поведения.

Например, у казаков всегда было единение. Казаки — это ведь остатки русского ордынского войска, они не считают себя русскими, они считают себя абсолютно отдельным народом, и, в отличие от россиян, у них никогда не было сословного деления. Не было казака — холопа, и не было казака — барина. И была совершенно другая философия жизни.

### ***Почему Империи против Анклавов***

Империя — это четкое сословное деление на господ и слуг, это жесткая иерархическая вертикаль власти, в которой все твердо знают свое место и свои права и обязанности. Причем всегда получается так, что права, в основном, у одних, а у других — обязанности. Имперская схема остается неизменной не то что со времен Византии или Древнего Египта, а, наверное, с момента зарождения человеческой цивилизации. И деваться вам, если вы живете на данной территории, — некуда. Вы либо сами вынуждены найти свое место в этой схеме, либо вам это место укажут

другие люди.

Но есть сила, которая мощнее любой империи. Это всемирные анклавов, объединения людей, говорящих на разных языках, имеющих различный облик, но живущих по законам братства, а не территории проживания. Анклавы были до империй и будут после.

Огородник — это раб Империи. Кочевник — это член анклава, он всегда будет находиться вне любой имперской схемы управления. Все попытки загнать его на определенное место закончатся ничем. Он просто уедет, увезет имущество, переведет деньги на счета других компаний — и все. Конечно, такие люди подадут пример остальным. Но разве ими восхищаются? Нет, их ненавидят. Поэтому, как только укрепляется любая имперская схема, анклавов сразу подвергаются преследованиям.

В России, да и во всем славянском мире традиционно начинает подвергаться преследованиям иудейская община. Как только появляется любая система, появляется и социальный заказ — поднимает голову антисемитизм.

В Соединенных Штатах традиционным объектом преследования является мусульманская умма. Как только возникает необходимость найти врага, сразу начинает работать антиисламская сдema, во всем становится виноват какой-то придуманный международный терроризм.

*Все пишут о событиях 11 сентября, но никто не упоминает об одной очень важной вещи. В этих двух домах работало две тысячи мусульман. И в каждом из домов — в одном на сороковом этаже, в другом на тридцать каком-то находилась дверь мечети. Могли ли фундаменталисты направить самолет в мечеть, пойти на подобное кощунство? Ведь это, наверное, хуже, чем христианину испражниться в церкви. Это абсолютно невозможно, и за этим терактом не могли стоять никакие фундаменталисты. Вопрос всегда звучит так: смотри, кому выгодно, что получилось в результате. А в результате произошла оккупация Ирака и Афганистана.*

*Когда к власти в маленькой стране Афганистан пришли талибы, страшные и злые, первым делом они ввели законы шариата. Это определенная система законодательства, по которой за торговлю наркотиками полагается на первый раз отрубание правой руки, на второй раз — отрубание головы. Очень скоро в северных провинциях Афганистана появилось много одноруких, а наркотрафик сократился в сорок раз. На 97 процентов, представляете? Могли ли американцы смириться с таким сокращением наркотрафика, и не стоило ли взорвать два домика, чтобы иметь возможность оккупировать страну и прекратить действие*

*законов шариата? Вот вам и причина. Всегда видно, как имперская система начинает бороться со всеми, кто находится вне ее.*

У тех, кто хочет быть вне имперской схемы, есть выбор. Можно бороться с системой — и проиграть, потому что система всегда оказывается сильнее отдельного человека. А можно, формально занимая в системе какое-то место, оставаться, тем не менее, внутренне свободным человеком.

Свобода, власть, деньги дают превосходство — это несомненно. Но самое главное, в чем мы должны разобраться — на чем превосходство основано.

### ***Психическая конструкция: горцы и равнинцы***

Рельеф местности тоже налагает отпечаток на психику людей.

Есть горы, а есть равнины. В горах живут горцы, на равнинах живут равнинцы. На равнинах много плодородных земель и пастбищ. Надо только обрабатывать землю, и она будет благодарно давать всходы.

В горах таких возможностей нет, потому что плодородных земель мало. Поэтому горцы должны периодически спускаться и грабить равнинцев, иначе им не выжить.

Более того, из-за высокой концентрации ультрафиолета в горах происходит демографическое смещение — там мужчин рождается в два раза больше, чем на равнине. Значит, чтобы оставаться нормальными мужчинами, горцам необходимо периодически спускаться и забирать женщин у равнинцев. А те могут возмущаться, сколько им угодно, впрочем, если им ввести культуру типа унисекса, они будут возмущаться меньше.

Рассмотрим, какие качества генетически культивируются у этих двух типов людей.

У равнинцев культивируются послушание, трудолюбие, усердие, почитание законов. Им предписывается возлюбить друг друга, заботиться друг о друге и всячески друг другу помогать — тем меньше с ними будет возни. Спасение утопающих будет делом рук самих утопающих, и нечего бензин тратить на лодки. Вот механизм управления.

У горцев генетически культивируются агрессия, сила, лихость, удаль. Культивируется превосходство.

Я жил какое-то время в горах и могу сказать, что жизнь там, во-первых, отнюдь не легкая, во-вторых, беспокойная и довольно опасная, а в-третьих, она подчинена определенному регламенту, которого нет у равнинцев. Ведь равнинцы напрягаются два раза в году, а горцам

приходится напрягаться все время. Стада, работа, люди, дом, семья — горец находится в постоянном, непрерывном напряжении. Тогда как равнинец может позволить себе расслабиться и бездельничать.

Равнинцы опасаются и ненавидят горцев, горцы равнинцев презируют.

Англичане — жители равнин, а шотландцы — жители гор. Если мы проанализируем английские анекдоты, мы увидим, что шотландцы в них не блещут интеллектом. Напротив, они предстают тупыми, алчными и хищными. В шотландских же анекдотах англичане выглядят не отважными, а трусливыми, забитыми, задавленными жизнью и слабыми.

Мы можем взять другие параллели, например, Кавказ — Кубань или Памирское нагорье — Ферганская долина — и увидим то же самое. Рельеф местности создает определенные условия для формирования типажа личности, психической конструкции людей.

### ***Превосходство против превосходства***

Традиционное превосходство и наплевательское отношение ко всем остальным родам войск свойственно ВДВ. В воздушно-десантных войсках служба тяжелая, и, наверное, самая опасная, какая только может быть. Эта служба подчинена жесточайшей дисциплине, но дисциплина там не такая, как в тыловых частях. Именно из-за разного взгляда на дисциплину десантники смотрят на все остальные войска как высшие существа на низших.

В тыловой части боец запросто может уснуть на посту. В боевой части это невозможно, а если случится, то кончится для него очень грустно. Уснувшего изобьют, попутно объяснив ему, как нехорошо спать, потому что могут неслышно подкрасться разные плохие люди с другим разрезом глаз и говорящие на другом языке, и для подразделения все может закончиться очень печально.

В тыловой части солдат ни при каких обстоятельствах не может назвать офицера по имени. В боевой части, во время военных действий, такое случается сплошь и рядом. Солдат боевой части может иметь какое-то нарушение формы одежды, а в тыловой части это немыслимо. Боевой офицер может ходить в грязных сапогах, может быть небритым пару дней, штабной — ни в коем случае. С точки зрения штабного, у боевого офицера нет никаких представлений о том, как именно надо следить за внешним обликом и как надо себя вести с высшим командованием. Оба — и штабной, и боевой — чувствуют друг над другом превосходство, и это

нормальное, очень хорошее явление, оно дает силу.

### ***Граница проходит в сердце***

Чтобы чувствовать превосходство над другими людьми, необходимо ощущать, что они ниже вас.

*В исламе есть концепция, которая называется «мурабитун», люди рибата. Рибат — это пограничная территория, пограничные крепости. Мурабитун — это пограничники. В те времена, когда мусульмане были грозной силой, когда они двигались во все стороны, когда их империя простиралась от Китая до Испании, рибатом назывались крепости, охранявшие земли мусульман, откуда готовились вторжения в земли немусульман. Территория разделялась на дар-уль-ислам — землю ислама, и даруль-харб — землю войны, а между ними стояла граница — рибат. Так вот, по мнению одного из исламских мистиков, эта граница проходит в сердце каждого человека.*

Граница — между горой и долиной — проходит в сердце. Не нужно менять место жительства — превосходства можно достичь только в своей душе, в психике, в сознании.

Один человек по утрам бежит, второй — похмеляется.

Один не курит, второй — засоряет воздух табачным дымом.

Один не пьет алкоголь, второй — находится в лыконевязательном состоянии.

Один категорически отказался, например, от употребления говядины, второй — у него на глазах говядину поглощает.

Первый человек всегда будет относиться ко второму, как минимум, с раздражением, а вообще — с отвращением и презрением. Первый смотрит на второго как на существо низшее.

Тот, чья жизнь подчинена регламенту, презирает того, кто разболтан. Например, кадеты смотрят на обычных школьников как на низшие существа, потому что жизнь кадета, в отличие от жизни обычного школьника, строго регламентирована. Жизнь кочевника тоже подчинена регламенту. Жизнь огородника позволяет ему быть разболтанным.

Так что вы можете сделать, чтобы почувствовать свое превосходство? Как сформировать необходимое состояние своей психики?

## Механизмы создания превосходства

### *Первое: трудности*

Есть несколько механизмов, позволяющих достичь превосходства. Во-первых, для превосходства необходимы трудности. Нужно создать себе трудности, подчинить себя этим трудностям, сделать свою жизнь труднее, чем у обычных людей.

*Моя собственная концепция называется «обязаловка». Она включает в себя следующее: я тренируюсь в спортивном зале, но, помимо всех тренировок, я каждый день делаю три сотни отжиманий от пола, три сотни приседаний и три сотни упражнений на пресс. Независимо от того, как я себя чувствую, как я провел время, сколько мне довелось поспать в этот день я должен выполнить все эти упражнения.*

*Плюс к этому, я всегда таскаю с собой и постоянно использую две вещи. Первая — это эспандер. Все свободное время я его сжимаю — по десять-пятнадцать раз каждой рукой. Вторая вещь — шарики, которые можно вращать в руке и периодически сжимать ладонью твердую поверхность. Это разминает пальцы, укрепляет кисть, делает ладонь твердой. Когда с кем-то здороваешься, ощущаешь, что рука у человека мягче твоей.*

Все это — «обязаловка», и ее цель — не только физическое самосовершенствование, но и создание себе трудностей. Трудности дают чувство превосходства над теми, у кого их нет.

Таким образом, первая задача на пути к превосходству — создать себе какие-то физические, телесно ориентированные, телесно ощущаемые трудности.

### *Второе: опасность*

Во-вторых, для превосходства необходима опасность.

*Я очень люблю книгу Фридриха Ницше «Так говорил Заратустра». Я считаю ее одним из своих манифестов. В этой книге есть замечательный эпизод: канатный плясун погибает, и Заратустра ему говорит: «Ты умрешь, ты умрешь еще раньше, чем умрет твое тело. Твоя душа умрет*



*еще раньше, чем тело». Тот спрашивает: «Ну, значит, я просто животное, которое научили ходить по канату?» Заратустра отвечает: «Нет, ты из опасности сделал себе ремесло. И за одно это в моих глазах ты достоин уважения». Вдумайтесь в слова: «Ты из опасности сделал себе ремесло».*

Есть сферы деятельности, где людям приходится постоянно рисковать, например, военное дело. Омоновцы рискуют постоянно, они первыми принимают удар на себя, и на обычных милиционеров они смотрят как на мышей. Потому что, так же как и плясун из книги Ницше, они из опасности сделали себе ремесло.

Точно так же и люди, занимающиеся экстремальными видами спорта, смотрят на обычных людей с превосходством. Есть такой простой вид спорта дьюффинг, скоростной спуск с высоты на веревках. Он не требует никаких физических сил, он требует только собранности. Мы спускаемся со скал, с крыш домов, с мостов. Когда за спиной полсотни метров пустоты, и идет спуск по веревке, мир ощущается другим.

Более того, испытав опасность, начинаешь смотреть с превосходством на тех, кто ее не испытывал.

Чувство превосходства возникает там, где создается модель опасности. Значит, вторая задача — найти себе какую-то опасность.

*У меня есть хороший знакомый, он обожает одно развлечение. Он, сам трезвенник, прополоскает рот водкой, побрызгает водкой на одежду, и идет в зал игровых автоматов где-нибудь на криминальной окраине Петербурга. Там он достает бумажник, роняет на пол пачку денег, шатается, поднимает деньги, складывает в бумажник... Несколько раз играет, опять роняет и собирает деньги. Может, заказав кофе, забыть бумажник на стойке и забрать только когда его окликнут. Естественно, он при этом абсолютно трезв. Когда он выходит из зала, за ним уже крадется местный мелкий криминалитет. Он идет в самую темную подворотню, радостные мелкие криминалы бегут за ним, но вместо только что покачивающегося и излучавшего аромат алкоголя мужчины они видят абсолютно трезвого человека с оружием в руке. У него богатейшая коллекция городского оружия — ножи, кастеты, нунчаки, стальные пруты, телескопические дубинки, даже пара пистолетов. Трудно возражать персоне, у которой в руке пистолет. Он обычно пинает этих мелких криминалов по всем частям туловища и объясняет им, что грабить нехорошо, потому что это может очень плохо кончиться, ведь ты никогда не знаешь, что тебя ждет в ближайшее время. Он проводит небольшую лекцию о том, что жить надо честно, а если нечестно, то, по*

крайней мере, не совершая ни над кем насилия. После этого он идет домой счастливый и довольный. Для чего он это делает? Во-первых, он создает себе опасность. Во-вторых, он оздоравливает общество, ведет воспитательную работу. Он считает себя санитаром общества. Он считает, что такова его миссия.

### **Третье: регламент**

В-третьих, для превосходства необходим регламент, то есть режим, упорядочение жизни. Самая регламентированная религия на свете — иудаизм. Жизнь адепта иудаизма расписана на каждый день и каждый час. Он знает, что он должен делать, когда какую молитву прочесть, когда какие слова сказать, когда какой раздел Торы, устный или письменный, изучить.

Поэтому неудивительна такая мощь и сила иудейской общины. Вторая по регламентированности религия ислам. Что бы ни творилось вокруг — наводнение, землетрясение, война — пять раз в день верующий мусульманин обязан выполнить молитву — произнести определенные слова на арабском языке и сотворить определенное количество поклонов, поясных и земных. Это — регламент, это — ритуал.

Двадцать лет назад три курсанта одного учебного подразделения проходили тест на выживание, в пустыне. Тест на выживание это очень интересное занятие, по одному названию уже понятно, насколько это весело. Утро в пустыне. Воды нет ни у кого, последние полглоточка один из курсантов выплескивает себе на щеки, смазывает их кремом, и станочком аккуратно бреет физиономию. В это время второй курсант подшивает белый воротничок к мундиру, а третий до сияния надраивает свои ботинки. Ботинки станут грязными через сто шагов по пустоши. Воротничок станет черным через тысячу шагов. Чисто выбритая физиономия, когда на сто пятьдесят километров вокруг ни души, наверное, никому не нужна. Эти трое курсантов — идиоты? Нет.

Смысл регламента в том, что люди не могут без него обходиться. Для одного человека немислима жизнь без чисто выбритой физиономии. Для другого немислимо ходить в грязной обуви. И если обувь станет грязной через сто шагов, на ближайшем привале он достанет щеточку и опять ее надраит. Третьему абсолютно не понятно, как можно не подшить белый воротничок на мундир. И когда воротничок через тысячу шагов станет грязным, он его оторвет и пришьет новый. Эти люди живут, ни на шаг не отступая от принятых ими ритуалов.

Когда по утрам в центральном офисе корпорации «Тойота-моторе» стоят сотрудники и поют гимн «Славься, Тойота-моторе», и в это время поднимается флаг — это тоже регламент. Это ритуал.

*Жил когда-то веселый парень на свете, звали его Ин Чжэн. Начав свою карьеру с простого правителя царства Цинь, он завоевал шесть китайских царств и создал единую централизованную империю, став основателем новой династии. В сущности, Ин Чжэн, он же Цинь Шихуанди, создал Китай как таковой.*

Когда он пришел к власти, он первым делом собрал всех гуманистов, диссидентов, правозащитников — и утопил в Янцзы. Туда же он отправил всех писателей и поэтов. После этого Цинь Шихуанди сжег все книги, за исключением военных, сельскохозяйственных и производственных трактатов — где написано, как металл выплавлять, как зерна сушить, как вести военную стратегию. И ввел для всех чиновников обязательный физкультурный минимум любой, желающий занять государственный пост, обязан был десять раз подтянуться на перекладине и пробежать километр приблизительно за четыре минуты. Я не знаю, смогут ли члены какого-нибудь правительства сделать то же самое. Члены российского правительства — точно не смогут. Если человек этого сделать не мог, его побивали палками и предавали всеобщему презрению.

Цинь Шихуанди ввел репрессии в виде телесных наказаний. Если чиновник попадался на взяточничестве, его прилюдно на центральной площади города пороли палками, после этого объявляли, что он — мерзавец и взяточник, и снимали его с поста. Если бы такое ввели в какой-нибудь цивилизованной стране — как это отразилось бы на экономике?

Налоги при Цинь Шихуанди брались только с мужчин, эмансипации не было тогда. Если у мужчины было два сына, его освобождали от налогов на пять лет. Если у него было три сына, его освобождали от налогов на пятнадцать лет. Если у него было четверо сыновей, он освобождался от налогов пожизненно. Представьте, как это могло отразиться на демографической картине страны.

В результате, за время правления Цинь Шихуанди территория Китая увеличилась в три раза, население — в десять раз. Ресурсов было — море, пищи было — море, денег было море, и народу было — море, и всех надо было чем-то занять. И Цинь Шихуанди принял решение — начать строить Великую Китайскую стену. При его жизни она была отстроена на три четверти. За этой стеной китайцы прятались от кочевников не одно столетие.

Император Цинь Шихуанди упразднил министерство, ведавшее

культурой и просвещением, вместо него ввел два других — министерство физического развития и министерство охраны. Он укрепил вертикаль власти, ввел телесные наказания для чиновников и установил демографическую политику. Этот император создал в стране регламент.

Цинь Шихуанди побил все рекорды Гиннеса. Он правил страной 75 лет. В возрасте девяноста пяти лет он умер, оставив гигантскую империю своим детям. Он был гением, и китайцы считают его отцом нации.

Человеку, желающему достичь превосходства, нужно ввести для себя какой-то регламент, ритуал. Поначалу это воспринимается как игра, но впоследствии эта игра становится стержнем психики. Можно ввести утреннюю зарядку или регулярные тренировки.

Можно ввести режим — вставать и ложиться спать в одно и то же время. Система самовнушения, самокодирование — это тоже регламент: перед каждым приемом пищи — установка, после приема пищи — установка, утром проснулись — установка, вечером легли спать — установка и так далее. Ритмичные движения — сжимать эспандер, перебирать четки — это тоже ритуал, это установка на силу, на психическую мощь.

Это дает превосходство и создает могущество.

## Миф личности

Очень важный момент — это миф вашей личности.

Вы знаете, что вы лучше всех, но почему? Да, у вас трудности, но и у других — трудности. Ваша жизнь полна опасностей, но у и других, может быть, опасностей не меньше. Вы живете по регламенту, но и многие другие тоже живут по своим ритуалам.

Вам нужен ваш собственный миф. Легенда, объясняющая, почему вы выше всех.

Атилла нашел где-то в земле ржавую железку, убедил себя, что это не что иное, как меч Бога Войны, и с этим мечом Бога Войны покорил полмира.

Темуджин был твердо уверен, что он — сын не Эркена-батыра, а Тенгри, самого Бога Неба, который пришел к его матушке. Жалкие людишки, посмеявшие выгнать из племени сына Тенгри, поплатились за это спустя десять лет, когда Сын Неба стал великим Чингисханом.

Жил когда-то еще один веселый парень, звали его Александр Филиппыч. Он придумал, что он — не кто иной, как сын Зевса. Не Филиппа, правителя маленькой славянской области Македонии, не конюха (была такая версия из-за неувязочки со сроками его рождения — в ответственный момент Филипп был в походе), а самого Зевса.

Эти люди создали себе миф, а миф сделал их гораздо сильнее.

Мифотворчество свойственно не только людям, но и целым народам. Один бесноватый человек вдруг придумал, что германцы имеют какое-то отношение к арийцам. На самом деле, арии — это совершенно другой народ, и славяне к нему гораздо ближе, чем германцы. Но он это придумал, и, как настоящий шизофреник, всех заиндуцировал своей идеей. И когда все в это поверили, возник Третий Рейх. Под ним оказалась вся Европа и половина Африки, и он мог бы существовать и до сих пор, если бы не столкнулся со всемирным коммунистическим анклавом.

*Откроем умную книгу Талмуд. Есть чему поучиться у тех, кто читает эту книгу постоянно — их успехи весьма впечатляют.*

*Перед тем, как Мойша дал иудеям заповеди на горе Синай, вначале он устроил напряжение, марш-бросок в полной выкладке на сорок лет через пески, к тому же по дороге им пришлось резаться с кочевниками. Те ребята, которые вышли из пустыни, — были совсем не те, что покинули Египет за сорок лет до этого. А затем Мойша дал им теорию. Что это*

*была за теория? Вы — избранные, а все остальные — неизбранные, вы — один народ, божий народ, а все остальные — так, от шайтана. Когда люди в это поверили — это стало для них истиной. Что им это дало? Ортодоксальный иудей смотрит на представителя любой другой конфессии как на низшее существо.*

*Нечто подобное было сделано спустя полторы — две тысячи лет, когда другим великим человеком мир был четко разделен на две категории: правоверные и неверные. Неверный для правоверного — ничто и никто. Это определяет отношение людей и к другим, и к самим себе.*

Вы можете создать себе любой миф, любую легенду, которую вы придумаете и в которую поверите.

Вы — Нео, избранный Великим Программистом, который сидит за клавиатурой Вселенского Компьютера. Таково мое понимание Бога.

Вы — потомок инопланетян, расы древней, мудрой и совершенной, во всем превосходящей землян.

Вы — последний атлант, потомок сверхлюдей, с которыми нынешние жители Земли сравниться не могут.

Вы — потомок великого героя, на ваш выбор. Например, Геракла, великого героя Эллады. Или созданного Майклом Муркоком вечного героя Эрикеше, который приходит в этот мир каждый раз, когда в нем нуждаются, а все остальное время ангелы держат его у себя.

Вашими предками были амазонки, великие воительницы, которые отлавливали мужчин для продолжения рода, и делали наследницами своих дочерей.

Придумайте себе миф, прочитайте про выбранных вами богов или героев и знайте — вы из их числа.

## Притча о Зеленых и Голубых

Расскажу вам, Друзья, притчу о древних временах и далеких землях.

В давние-давние времена в одной далекой-далекой земле жили-были люди. Были они очень разными. Одни носили одежду зеленую. Другие одежду голубенькую.

И иногда Зеленые воевали с Голубыми. Иногда торговали. Иногда брали женщин их в жены.

Своих женщин, впрочем, им не отдавали.

Так и жили Зеленые и Голубые. Бок о бок, но не смешиваясь.

Зеленым было нельзя пить веселящий напиток «свинотку». Зато Голубые хлебали «свинотку», безобразничали и валялись в отрубе.

Зеленым нельзя было жить в грязи и пять раз в день надо было мыться и чистить одежду. А Голубеньким это было пофиг. Они нередко ходили, спали и жили в грязи. А Голубые Священные Животные (есть такие у Голубых) — долгое время мытье грехом почитали.

У Зеленых была своя Умная Книга. У Голубых — своя.

Зеленым нужно было обязательно носить бородку. Голубые брили свои личины и носили длинные волосики, так что их мужчин можно было с женщинами попутать. И они частенько путали, но речь не о том.

Зеленые носили на поясах ножи. Это был элемент национальной зеленой одежды. Но Голубым ножи носить было нельзя. Вдруг порежутся или, не дай Бог, священных животных подрежут!

Им оружие давалось, лишь когда нужно было идти воевать с Зелеными.

И женщины их отличались весьма. У Зеленых носили платочки и скромные одежды, а у Голубых бегали с полуголыми бюстами и задницами...

У Зеленых жены были верны своим мужьям, а Голубые, кто предпочитал женщин, ходили с ветвистыми рогами, как олени-маралы. И обращались их жены к мужьям не «Мой Господин», а

«Эй, Свинота!» (в смысле — свинотки опившийся).

И еще одно отличие было их в жизни...

Зеленым можно было иметь несколько жен, но ни одной любовницы. А Голубым — одну жену. Им чаще всего и одной-то много было. А самые крутые Голубые мужики имели одну жену, от которой шлялись к любовницам, шлюхам или проституткам.

Но появились умные люди, которые перевели Умные Книги Зеленых и Голубых.

Сравнили люди и увидели: «Да, Зеленый цвет — это круто!»

Зеленая Книга предписывала иметь достоинство и преклоняться перед Создателем, а Голубая Книга рекомендовала подчиняться любой силе, поклоняться священным животным, хлебать свинотку. А о достоинстве забыть.

Сравнивали люди, когда появилась возможность сравнивать. Круто не пить, не курить, спортом заниматься, с женами любовью заниматься и детей растить. И стали многие Голубую одежку снимать и надевать Зеленую. Отращивать бородки.

Первыми забили тревогу производители свинотки — ну не хотят Зеленые ее хлебать ни в какую. То есть хлебают, конечно, но сами Зеленые их осуждают и за говно считают. А потом священные животные присоединились к ним.

И решили бороться с Зелеными.

Зеленые никого не звали к себе, но ко всем, кто в зеленую одежду переодевался, были приветливы и сразу называли их «Брат» и «Сестра» — так было принято у Зеленых.

Все, кто видел подлость, лживость, тупость и бессердечие Голубой элиты, священных животных и правящих всеми производителями свинотки, сравнивали их с Зелеными, и сравнение было в пользу Зеленых.

Те, кто был умнее, читали Умные Книги, комментарии к ним и выбирали Умную Книгу Зеленых.

Те, кто видел, как живут Зеленые, как общаются между собой, как смерти не боятся, преодолев Голубой страх, переодевались в Зеленую одежду.

Все это бесило священных животных, производителей и торговцев свиноткой, и всех, кому нравилась Голубая одежда.

И придумали они «международный бандитизм». И взяли он самых крутых Голубых, переодели в Зеленую одежду и взорвали они две Голубые башни.

И все производители свинотки и все священные животные стали пугать всех зеленым цветом.

И пришли с войной к Зеленым и обвинили Зеленых во всех гадостях этого мира.



И вопили по всем зомбоящикам между рекламой свинотки и массажных салонов (читай борделей):

1. О том, что все Зеленые — бандиты.
2. О том, что все Голубые женщины, кто замужем за Зелеными, глубоко несчастны. И робкие слова Голубых женщин в платочках что, наоборот, они счастливы, тонули в криках торговцев свиноткой и священных животных.
3. О том, что все Зеленые будут гореть в огне после смерти.
4. О том, что все Зеленые — дикари и режут баранов ножами, которые носят на поясах.
5. О том, что Зеленая Книга годится только для тех, кто потомственный носитель Зеленой одежды. А снятие Голубой одежды — предательство предков. Которых, кстати, в голубую одежду обрядили силой, истребив половину.
6. О том, что свобода — это возможность жрать свинотку и совокупляться всем подряд с мужчинами, женщинами, детьми и животными.

Одновременно, оболгав Зеленых, стали запрещать комментарии на Зеленую Книгу (как на бандитскую литературу). Потому что саму Священную Книгу без комментариев понять ох как непросто.

И стали провоцировать конфликты между Голубыми и Зелеными. И стали Голубой патриотизм подменять ненавистью к Зеленым. Чтобы, не дай Бог, Голубые не взялись резать производителей свинотки или священных животных, или их слуг из зомбоящиков.

И стали старательно делать из Зеленых врагов...

Воспользовались распрями между Зелеными и натравили одних Зеленых на других. И Зеленые, забыв о том, чему учит их Умная Книга, стали воевать друг с другом.

Чем закончилось противостояние Зеленых и Голубых — неведомо. Память и летописи не сохранили событий тех давних-давних лет в тех далеких-далеких землях.

А может, пофантазируем?

\* \* \*

Да не станут все Зелеными никогда!

Зеленый — это труженик. Зеленый — это воин. Зеленый — это торговец.

Всегда будут те, кто будет хлебать свинотку. Всегда будут те, кто захочет жить в грязи. Всегда будут те, кто в силу тупости, бездумья и раболепства будет поклоняться священным животным.

А правители рука об руку со священными животными будут порочить Зеленых и продвигать Голубизну. И рассказывать о пользе умеренного потребления свинотки. И о том, что хлебать свинотку очень патриотично. Ибо это прекрасная национальная традиция.

И переоденут Голубого в Зеленую одежду или возьмут отщепенца из Зеленых, чтобы сделать его верным псом священным животных. Чтобы отталкивал он от Зеленого всех своим мерзким видом, гнусными речами и поступками.

И появилось одно священное животное, вопреки всему сохранившее порядочность. И основало оно движение Голубого трезвенничества. Но другие священные животные лишили его священства, и стал он просто животным.

А на следующий день в Голубой крепости чествовали производителей свинотки. И награждали их медалью священного козла амурского и орденом священного барана миссисипского.

\* \* \*

Но появились однажды люди из числа Голубых. Только одеты были странно. Куртки зеленые, бородки, а брюки и рубашки (о, ужас!) ЧЕРНЫЕ!

Свинотку не хлеблют, на священным животных смотрят, как на говно. На Голубых — с жалостью и презрением. Зеленых называют «Брат» и «Сестра», но не смешиваются с ними. Тоже имеют несколько жен. А вот любовниц не имеют.

И Зеленые на них поначалу настороженно смотрели, пока не увидели, что эти люди ведут себя, как лучшие из Зеленых. А Голубые тоже, преодолев страх перед зеленой курткой, стали замечать их силу, стойкость, порядочность и успешность. И лишь священные животные, торговцы свиноткой и их слуги из зомбоящиков аж захлебывались от ненависти к ним.

Только этим, в черных рубашках, было плевать на всех. Зомбоящик они не смотрели. Свинотку не пили, любовниц, а также доступных баб не пользовали.

И были они повсюду. И узнать их было легко, и всегда приходили они на помощь сначала друг другу, затем другим Зеленым, а потом уже

остальным.

А вот как сложилось все дальше, пофантазируем?

\* \* \*

Черные в зеленых куртках могут жить либо по законам Зеленых, либо по законам Гэлубых.

Если они живут по законам Зеленых — они имеют шанс стать во главе Зеленых всего мира!

Если они вернутся к Голубым — Голубые их сольют.

Либо — истина, жизнь зеленая, пусть в черной интерпретации. Либо свинотка, зомбоящик и грязь.

И если ты ходил с каменным топором и увидел у кого-то пистолет — забери его, и ходи с пистолетом. А каменный топор оставь тупым и инертным.

Но, дорогие друзья, никаких аналогий!

Это же просто сказка о древних временах!

## Тестирование ранга

## Модели поведения в иерархической системе

Как я уже говорил, всегда были, есть и будут люди, которым можно. Были, есть и будут люди, которым нельзя. Чем те, которым нельзя, отличаются от тех, которым можно? Любой человек обладает рангом — высоким или низким — и имеет права, соответствующие своему рангу.

Теория рангов изначально была разработана Конрадом Лоренцом — великим австрийским психологом, создателем великой науки этологии. Этология это наука о поведении животных и о его связи с поведением людей.

От нашего поведения зависит очень многое, почти все. Для каждой ситуации — от дипломатического приема до следственного изолятора — есть свои алгоритмы поведения, эффективные модели, позволяющие добиваться поставленных целей. Случается, что человек ведет себя определенным образом, не отдавая себе в этом отчета. Это означает, что его поведение контролируется либо кем-либо извне, либо какими-то механизмами внутри самого человека.

Иерархическую, ранговую систему можно очень хорошо проследить на примере животных, которые живут в стае, например обезьян павианов.

Во главе стаи стоит так называемый доминантный самец. Это самый сильный и злобный самец стаи. Он имеет всех самок и больше никого к самкам не подпускает. Члены стаи несут ему все, что находят — бананы, кокосы — а он уже занимается распределением фондов.

Впереди стаи движутся так называемые субдоминанты — крепкие, сильные, злобные самцы, но уступающие в чем-либо доминанту. Они не ищут пропитание, но кормятся найденными бананами и кокосами, потому что их задача — защищать стаю и выполнять приказы доминантного самца.

Вокруг стаи, как правило, бегут так называемые третьеразрядные, или низкоранговые самцы. Они собирают бананы и кокосы. Философия третьеразрядного самца многим знакома: он воспитан в сознании, что нужно честно трудиться, собирать бананы и кокосы, быть скромным, и тогда тебя, конечно же, заметят, повысят в должности, переведут в субдоминанты, дадут больше бананов и кокосов, а если очень повезет, может, даже удастся сокупить какую-нибудь самку.

Позади стада всегда бегут так называемые подонки. Это негодные к использованию самки и самцы, потерявшие силу в результате какого-то увечья или не вошедшие в силу.

В любом государстве, в любом социуме, с доисторических времен до наших дней, мы можем наблюдать ту же систему.

Был в древней истории великий царь Хаммурапи. Сохранился высеченный в камне рисунок, на котором показана иерархическая система общества, которым он правил. Наверху был изображен царь. Под ним — духовенство, вельможи, военачальники, то есть, знать. Под ними — воины, дружина, надсмотрщики и прочие гаишники. Внизу изображались рабочие, крестьяне и рабы. Царь был изображен с фаллосом в его, царя, рост. Военачальники, царедворцы, духовенство — с фаллосами в половину их роста. Если роль духовенства или знати играла женщина, фаллос изображался не примыкающим, но висящим перед ней. Воины, дружина и надсмотрщики изображались с фаллосами в одну десятую их роста. А вот рабочие, крестьяне и рабы изображались вообще без фаллосов. И на четвереньках. Интересно, что хотел сказать царь Хаммурапи таким изображением своей страны? Что он всех имеет.

Это так называемая «византийская схема правления». Потому что в Византии (и еще неоднократно на протяжении человеческой истории) повторялась та же система. Наверху стоит царь. Царь имеет всех. Внизу царя находится духовенство, военачальники, царедворцы. Они имеют всех, кроме царя и друг друга. Внизу — воины, которых имеют военачальники и царь, но которые имеют весть тот скот, который находится внизу. А внизу — скот, предназначение которого — добывать бананы и прочие полезные ископаемые для хозяев. И который имеют все, от паспортистки до постового милиционера. Впрочем, тогда были другие штатные должности.

Вернемся к миру животных. Когда две стаи встречаются, подходят к границам своих владений, вперед выходят субдоминанты и стоят друг напротив друга, меряя друг друга тяжелыми взглядами. Потом, раздвигая плечами субдоминантов, появляются доминантные самцы и обнимаются, хлопают друг друга по спинам — и стаи расходятся в разные стороны.

А теперь представим главу правительства, которого встречают хмурые рожи военных — парад, почетный караул. Наверное, парад красавиц ему было бы посмотреть гораздо приятнее, он же ни на кого бросаться не собирается. Но павианья философия заставляет выставить вперед всех субдоминантов, хотя большого смысла в этом нет.

Вряд ли кто-то ожидает, что глава правительства высадится из правительственного самолета и на всех нападет. Такие чудеса даже наш самый харизматический президент, будучи сильно пьяным, не вытворял.

Отметим еще один очень важный момент. Когда доминантный,

высокоранговый самец хочет построить низкорангового, он начинает его унижать. Самое униженное существо в павианьем стаде — это самка, потому что она в два раза легче и слабее самца. Более того, процесс сексуального контакта самка воспринимает как использование ее доминантом. И когда доминант хочет унижить любого низкорангового самца, он начинает вести себя с ним, как с самкой. А низкоранговый, в свою очередь, дабы не обострять конфликт и не быть избитым или убитым, обязан вести себя, как самка: закрыть лапами фаллос («я не самец, а всего лишь самка») и принять униженную позу, например, ссутулиться и склонить голову набок, показывая, что он беззащитен и его можно безнаказанно укусить в шею или плечо.

Манера поведения низкорангового самца — это то, с чем необходимо в себе бороться.

В качестве наказания самец-доминант должен ритуально избить низкорангового — хлопнуть его лапой несколько раз по плечу или по спине. Тот считает себя прощенным и бежит дальше собирать бананы и кокосы. Это напоминает похлопывание по плечу руководителем подчиненного. Обратное действие неприемлемо, подчиненный не может снисходительным жестом похлопать по плечу руководителя.

Таких техник и способов, подчеркивающих ранг, существует великое множество.

## Внутренний и внешний ранг

У каждого человека есть внешний ранг — то, что он собой представляет, и внутренний ранг — то, что он сам о себе думает. Эти ранги взаимосвязаны.

Внешний ранг складывается из следующих факторов:

- уровень физического самосовершенствования человека;
- способность и возможность заинтересовать противоположный пол и получать телесное удовольствие;
- материально-имущественная сфера — наличие определенных средств и имущества;
- социальная сфера — уровень общественной значимости;
- уровень общественного признания — известность в определенных кругах.

Внешний ранг обычно соответствует внутреннему рангу, а возможные несоответствия, как правило, рано или поздно выправляются.

Внутренний ранг — это внутреннее мироощущение человека, оно не зависит от жизненных обстоятельств. Например, Джон Рокфеллер, прежде чем, по его словам, «прочно встать на ноги», то есть стать первым на земном шаре миллиардером, разорялся четыре раза. Но разорившийся Джон Рокфеллер и человек, который никогда не держал в руках больше нескольких тысяч у. е., — это абсолютно разные люди.

Сколько бы раз Рокфеллер ни разорялся, рано или поздно он поднимался снова и снова, и иначе быть не могло по одной простой причине: он никоим образом не мог жить в бедности, это не соответствовало его внутреннему рангу.

*В качестве еще одного примера я приведу историю моего знакомого, который в 1994 году приехал из города Усть-Попинска в Москву, сошел на Павелецком вокзале, погрозил кулаком в небо и проорал: «Я поймею этот город». Сейчас он возглавляет одно из крупнейших агентств недвижимости в Москве. Так вот он, нынешний, сидящий у себя в офисе на Новом Арбате с полусотней сотрудников, и он прежний, стоявший на Павелецком вокзале с сумкой через плечо, — это один и тот же человек, его внутренний ранг был и остался на том же самом высоком уровне.*

При взаимодействии внутреннего и внешнего рангов, как правило, изначально внешний ранг на порядок ниже внутреннего. В дальнейшем может произойти следующее: либо внешний ранг поднимется до уровня



внутреннего и придет с ним в соответствие; либо внутренний ранг снизится до уровня внешнего, и произойдет момент смирения. Непримиримость как раз и заключается в способности удерживать высокий внутренний ранг при несоответствующем ему внешнем ранге.

Согласно теории рангов Конрада Лоренца, ранжирование наиболее четко и ярко прослеживается в тех местах, где люди находятся в ограниченном пространстве и лишены общества особей противоположного пола, будь то места лишения свободы, вооруженные силы или что-то другое. В подобных условиях человеку очень сложно изолироваться от других людей, и, как правило, его физическая сфера и сфера социальных контактов уравниваются в их доминирующем положении. И поскольку внешний ранг определяется только взаимодействием этих сфер, то он приходит в абсолютное соответствие с рангом внутренним. Основную задачу психологической подготовки я вижу именно в том, чтобы повышать и закреплять внутренний ранг, делать его устойчивым и стабильным. И тогда, как бы низок ни был внешний ранг человека, рано или поздно он выправится до внутреннего ранга.

Есть четкая система запретов, определяющих, чем ни при каких условиях не может заниматься особь высокого внутреннего ранга.

Высокоранговая женская особь может бедствовать, может ощущать себя в совершенно низком внешнем ранге, но она не будет предаваться занятиям, свойственным низкоранговым особям, например, торговать собой оптом или в розницу. Точно так же и мужская особь достаточно высокого ранга может, скажем, грабить, но никогда не будет работать официантом, может, в конце концов, убирать со шваброй и тряпкой территорию, но никогда не будет прислуживать никому. Почему? Потому что это вступит в противоречие с концепцией соотношения внутреннего и внешнего рангов.

# Признаки высокого ранга и низкого ранга

## *Признаки ранга у мужчин*

Какие существуют внешние признаки высокого и низкого рангов для мужской особи?

В мужской особи высокого ранга чувствуется сила, превосходство. Такой мужчина демонстрирует свое превосходство и разговаривает свысока — со всеми.

Есть много наглядных признаков. Признаком высокого ранга является хорошая осанка. Человек может не иметь рельефной мускулатуры и при этом быть признанной особью высокого ранга, но он обязан прямо держать спину. Сутулость — признак низкого ранга.

Признаки высокого ранга — одежда, за которой надо ухаживать, обувь, которую надо чистить. Одежда из мягкой удобной комфортной ткани, синяя мешковина, которую не надо гладить — признак низкого ранга, сколько бы она ни стоила и чем бы она ни была отделана. Когда плясуны-музыканты ввели как директиву — всем завернуться в синюю мешковину — они понизили ранг всему человечеству! Потому что в синей мешковине можно только, встав с сеновала, пойти извлекать из навоза прибыль для хозяина.

Мужская особь высокого ранга имеет очень аккуратную прическу — короткую стрижку или бритую голову, а также аккуратно подбритую бородку. Неряшливая прическа свидетельствует о низком ранге.

Что касается усов, которые очень любят отращивать младшие офицеры, сержантский состав Госавтоинспекции и представители самого нижнего звена коммерческих структур — эти омерзительные украшения не говорят о высоком ранге своего носителя.

Высокому рангу соответствуют пластика, легкость и плавность движений, низкому рангу — суетливость, неровность и нервозность.

Но самое главное — это универсальность. Мужская особь должна создавать универсальный образ. Мужчина является особью высокого ранга, если вы без труда можете представить его в различных ситуациях, если вы можете вообразить, что в любой из них он будет спокойно вести себя, будет естественно общаться с присутствующими там людьми. Ситуации могут быть совершенно разными, и чем больше между ними диссонанс, тем лучше. Я знаю восемь позиций, подходящих для тестирования мужской

особи:

1. В компании известных политиков.
2. В обществе представителей организованной преступной группировки.
3. На ученом совете элитного вуза.
4. В обезьяннике в компании пьяного дебошира, бомжа, пары грабителей и наркоторговца.
5. В обществе звезд шоу-бизнеса.
6. В десантном отсеке вертолета перед высадкой.
7. В компании охотников-промысловиков в единственном баре поселка Геологический, где до ближайшего представителя власти 300 км.
8. У костра в лагере сепаратистов (например, Республика Горная, Абрекский район).

### ***Признаки ранга у женщин***

Таким же образом мы можем определить признаки высокого или низкого рангов и для женской особи.

Как и для мужчины, для женщины очень важна осанка. Женщина высокого ранга не способна ссутулиться, обвязать себя платком и скрестить верхние конечности на своем туловище.

Признак высокого ранга — эффектная прическа.

Особенно красят женщину длинные волосы. Неопрятные пряди, из которых словно только что вытряхнули солому, так же как и волосы, собранные в хвост, свойственны особям низкого ранга.

Высокоранговая женская особь наденет красивое платье или элегантный деловой костюм, а не синюю мешковину, какой бы «золотой» она ни была.

Еще один признак высокого ранга женщины — нога, стоящая на носке, а значит — обувь на среднем или высоком каблуке. Армейские ботинки, резиновые сапоги, в которых можно по навозу ходить и отмывать их потом в ручье, потеряв один об другой — не имеют отношения к высокому рангу!

Очень важна «боевая раскраска». Не должно быть у женщины такого вида, будто она только что из проруби ладошкой зачерпнула воды и пополам со снегом растерла по своему лицу.

Одежда, обувь и косметика не обязательно должны быть дорогими. Значение имеет не стоимость, а направленность — на максимальную «дамскость» и женственность облика! Запомните — чем выше уровень

развития и ранг, тем меньше мужчины и женщины похожи между собой внешне.

Перечисленные признаки не имеют никакого отношения к красоте. Многие женщины заблуждаются, считая красоту саму по себе признаком высокого ранга. Это отнюдь не так, и «милая селянка» все равно будет низкоранговой особью, а некрасивая королева высокоранговой. Ваш ранг — это то, что у вас в голове, то, что вы о себе думаете, то, как вы себя презентуете.

Принадлежность женской особи к высокому рангу также можно протестировать. Я предлагаю проверить, можете ли вы представить данную женскую особь спокойно и естественно ведущей себя в следующих ситуациях:

1. В посольстве на дипломатическом приеме.
2. В КПЗ в компании проститутки, наркоторговки, воровки и бомжихи.
3. В компании звезд шоу-бизнеса.
4. Идущей по тайге в валенках и телогрейке.
5. Отказывающей умному, красивому и богатому мужчине просто потому, что он ей не нравится.

## **Приведение облика в соответствие с психической конструкцией**

Создаваемый вами ранговый образ находит отражение и в вашей психике, и во впечатлении, которое вы производите на других людей. Чем выше ваш ранговый образ, тем больше будут к вам тянуться, тем больше будут стремиться войти с вами в контакт. Люди обычно ориентированы на высокоранговых особей — ведь общение с ними повышает самооценку собеседника. Обычный человек не может проигнорировать внимание, оказанное ему человеком более высокого ранга.

Вы должны демонстрировать высокий ранг, чтобы люди не могли на вас не отреагировать. Соответственно, признаки низкого ранга вам не нужны, и их не должно быть в вашем облике.

Когда человек уходит в высшие сферы сознания, одежда перестает влиять на него, становится все равно — одет ли он в горностаевую мантию короля или в рубище нищего. Но пока вы не вышли на подобный уровень, для вас это имеет большое значение.

Если вы идете в оттянутых на коленях и ягодицах спортивных штанах, в рваной футболке, с лицом помятым, не приведенным в порядок, с кем вы себя подсознательно отождествляете — с бомжом? Вы взяли установку на удобство и легкость, но ведь это — обратная сторона слабости. Шофер, поставивший гидроусилитель руля, облегчает себе жизнь, но его плечевой пояс ослабевает. Человек, взявший установку на легкость, не может быть сильным.

Что станет с вашим внутренним рангом, если вы наденете на себя одежду, которую не надо приводить в порядок, не надо гладить. К ней — обувь, которую не надо чистить. Сделаете прическу, которую и прической не назовешь. Если вы перестанете за собой следить, как это отразится на вашей психике? Оглянуться не успели, а уже — стоите на четвереньках в униженной позе.

Что же необходимо сделать? Необходимо привести свой облик в соответствие со своей психической конструкцией.

В этом мире вы либо охотник, хищник, либо добыча. Либо вы пожираете, либо вас пожирают. Либо вы прогибаетесь под этот мир, либо этот мир прогнется под вас. Третьего-то нет. Всех, кто грезит третьим, я отсылаю к афоризму неведомого мудреца, нацарапанному гвоздем в одном из мест общего пользования. Там было написано: «Обернись вокруг себя».

Посмотри, не происходит ли то, чего тебе не хотелось бы? Это предельно просто, друзья мои.

Ваш облик должен быть авторитарным. Но соответствует ли авторитарному облику хлопковая мешковина? Нет, это одежда маргинала. Причем, если черная ткань без пятен, дыр и потертостей — это стиль опасного «злобного маргинала», то синяя мешковина — однозначно стиль «жалкого маргинала», который вызывает лишь брезгливую жалость.

Нужно корректировать свой облик. Каждый из нас может в сердце своем сделать избранным себя.

Создать для себя путь силы, внутри. Это непременно проявится внешне.

Милые дамы, запомните, у нас юность — до сорока, молодость — до шестидесяти, а дальше начинаются зрелые годы, мы только взрослыми-то становимся.

Вам не должен соответствовать ни облик маргинала, ни облик пожилой дамы. Вы — юная прекрасная женщина. Будет такая женщина носить хвост на загровке? Нет. Будет ходить в синей мешковине? Нет. Будет одеваться так, как это делала, может быть, ее бабушка? Вряд ли.

Мужчины! Подходит ли вам маргинальный стиль?

Не подходит. Достаточно ли вам отмыться от навоза в воде — и можно ходить дальше? Нет! Я желаю видеть вас в облике, полностью соответствующем вашему внутреннему содержанию, а именно — в облике избранного супермена, сверхчеловека, того, кто имеет этот мир. И ваша одежда, прическа, ваша осанка, походка, ваши жесты и выражение лица должны соответствовать вашим внутренним ощущениям.

**Как этого достичь — мы поговорим в следующей главе.**

## Сказка о Принце и Принцессе

В давние-давние времена странствовал в поисках принцессы один Принц. Как положено принцу: с пышной свитой, охраной, мешками золота и на белом коне.

Однажды приехал он в замок, где, по слухам, жила прекраснейшая принцесса.

Приехав во дворец, он увидел девушку в штанах, оттянутых на коленях и заднице, в стоптанных тапочках и с нечесаными волосиками, забранными в хвостик.

— Кухарка, — обратился к ней Принц, — скажи во дворце, что приехал принц к Прекрасной Принцессе.

— Я не кухарка, я Принцесса, — сказала девушка.

Удивился (весьма) Принц.

— Что-то ты какая-то потасканная для принцессы. И разве бывают принцессы в синей мешковине?!

Принцесса надула губы и сказала:

— Я не собираюсь следить за своей внешностью, кичиться красотой и ходить к косметологам. И вообще, я — современная женщина.

И она убежала во дворец предупредить короля и королеву о приезде жениха-принца.

Принц поболтался по замку и узнал много интересного.

Оказывается, «за неимением лучшего» Принцесса совокуплялась с конюхом. Злые языки поговаривали, что иногда она совокуплялась и с гориллой в королевском зоопарке. Но это, конечно, были выдумки. Тем более что горилла и конюх были так похожи, что если бы их поменяли местами, то никто бы и не заметил.

Был у Принцессы отпрыск — явно низменного происхождения. А вот от конюха или от гориллы — никто толком не знал. Хотя фрейлины Принцессы старательно распускали слухи, что отпрыск сей от герцога Брехлянского, который когда-то тоже на нее польстился.

На торжественном ужине под занудное гнусное гудение Матери-Королевы Папа-Король нажрался и сообщил Принцу:

— Бери! Она бл...дь, конечно, но королевская дочка, и умная к тому же.

Периодически замок оглашался обиженным ревом гориллы из зоопарка, да появлялась унылая физиономия конюха, грустно

поглядывающая на Принца и Принцессу.

Заглянув в комнату Принцессы, Принц уже не удивился, а очленел. Бездонную пустоту в ее душе заполняла целая орда живности: в клетке мерзко вопили попугаи, на которых лаяли три отвратительных пса, мяукали и воняли коты, рыбки угрюмо и с отвращением посматривали из аквариума.

Тут появилась Принцесса и стащила с себя синюю мешковину; оставшись в белье, которым, как тут же предположил Принц, она по ошибке обменялась с конюхом. И оглядев Принца, сказала:

— Ты вроде ничего. Когда поедем в твое тридевятое царство — возьмем моего потомка, собак, кошек, рыбок, попугаев, и, самое главное — маму.

После этого со словами: «Я в душ», — смылась.

В течение десяти минут Принц колебался: уйти сразу или попрощаться. Но потом брезгливость и неприязнь к чмошности победили и с последними словами: «Пошло оно все на...» — Принц выпрыгнул в окно и покинул окрестности замка.

Приехав к ожидавшей его свите, Принц сказал:

— Помните, мы проезжали село Елдыжные Дерьмаки?

— Помним, — сказала свита.

— И с ведром молока мимо нас прошла офигенная доярка.

— Помним, — сказала свита.

И как им было не помнить эту доярку! С раннего утра, идя в коровник, она не забыла затянуться в корсет, надеть туфли на каблук и соорудить на голове эффектную прическу. А ее фигура и походка явно указывали на то, что свободное от коровника время она проводит, в основном, в местном фитнес-центре.

— Я обменялся с ней парой слов, — продолжил Принц. — Во всяком случае, она не сношается с конюхами и гориллами, не держит собак, котов, попугаев и рыбок и не имеет отпрысков подлого происхождения. По-моему, она куда больше подойдет мне в жены, чем такая ублюдочная срань, как та принцесса.

— КРУГОМ! — скомандовал Принц. — За дояркой!

\* \* \*

Мораль сей притчи такова:

Говно оно и есть говно, даже под короной!



Я забыл, конечно, сказать, что Принцесса пила свинячье пойло и курила как дымоход.

Любила иногда посмотреть спортивные состязания, в промежутках между шоу «Дворец-2» или «Построй какую-нибудь хрень». А потом долго обсуждала с фрейлинами, кто с кем совокупился или кто кого послал.

А Королева нудным голосом пилила нажравшегося Короля, который нес какую-то чушь, периодически полируя свои роскошные ветвистые рога. Королева была такой же чмошной и потасканной, как Принцесса, только в два раза старше и еще менее ухоженной. Но более независимой и эмансипированной.

# **Инструменты влияния**

## Влияние и воздействие в чем разница?

Прежде чем разбирать методы воздействия, разберем вопрос о том, что такое влияние и что такое воздействие.

Это абсолютно разные вещи. Чем они отличаются друг от друга?

Представьте, что двое мужчин беседуют на улице. И тут мимо них, плавно покачивая нижней частью спины, проходит годная к использованию женская особь. Они моментально забывают, о чем говорили, все их умные беседы остаются где-то в стороне, и они провожают ее глазами. Она оказывала на них какое-нибудь воздействие? Да никакого, она просто шла мимо. Повлияла она на них? Конечно, повлияла. Вопрос — что же такое влияние, и чем оно отличается от воздействия?

*Во дворе, где я рос, жил один участковый. Как Пушкина, его звали Александром Сергеевичем. Был он ростом около двух метров и телосложением напоминал дверной проем. Ходил всегда в гражданской одежде, и фуражка милицейская на голове. Время проводил в основном в подвальной качалке. Так вот, когда он появлялся во дворе, он сразу создавал определенный климат. Сразу все начинали говорить тише, прекращались всевозможные тусовки, вся шпана во дворе разбегалась и пряталась, все хулиганы старались вести себя как можно незаметнее, и все вставали, с ним здоровались. Он воздействовал на кого-нибудь? Он просто шел из качалки в Опорный пункт. Но уже одним своим появлением он оказывал определенное влияние на людей.*

Влияние начинается с облика. С кастовой идентификации. Мы можем оказывать влияние просто своим видом. Когда мы выбираем кастовый облик, мы выбираем инструмент влияния.

На что люди сразу обращают внимание? На внешний вид, осанку. На выбранный стиль одежды. На соответственно выбранную ролевую игру — кого вы играете в этой жизни. Даже увидев человека впервые, мы сразу определяем для себя, кто перед нами: «Унылый умник» или «Обаятельный мерзавец» или наоборот — «Супермен-интеллектуал».

Но если мы выбираем какую-то модель поведения, значит, мы уже целенаправленно действуем, но это действие направлено не на конкретную персону.

Это — влияние. Мы еще ничего не сделали и не сказали, но своей одеждой, движениями, выражением лица мы оказали определенное влияние, вызвали к себе определенное отношение.

## Влияние начинается с облика

### *Влияние цвета*

Один из первых факторов, на которые люди обращают внимание — это цвет одежды.

Выбранный нами цвет не только отражает наше психоэмоциональное состояние, но он, в свою очередь, сам начинает влиять на нас. То есть, если мы приучаем себя к какому-то цвету, мы меняем соответственно этому цвету свое поведение.

Первый цвет, который влияет на психику людей это черный цвет! Если человек приучает себя к черному цвету в одежде — он у себя развивает определенные черты — авторитарность, всемерное неприятие чужих мнений и повсеместное навязывание своего собственного мнения всем.

Противоположный черному цвет — белый. Это цвет адаптации. Он означает стремление войти в контакт, установить общий язык. Любой цвет смешайте с черным, будет черный. Любой цвет смешайте с белым, будет тот же цвет, но чуть пожже.

Между черным и белым находится серый цвет.

Так называемая «штатская форма одежды» — серый костюм. Это эмоциональная пассивность, то есть не вовлекаемость, ни туда ни сюда. «Гражданин, пройдемте», — и гражданин может радоваться, может кричать, может возмущаться, но это не должно никак отражаться на состоянии того, кто сказал: «Гражданин, пройдемте».

Дальше — теплые цвета. Самый горячий цвет красный. Что в природе красного цвета? Кровь!

Огонь! Красный символизирует агрессию. Поэтому когда ВВП появляется на переговорах в Совете Европы в красном галстуке, все становится на свои места.

Я бы даже на его месте «бэйджик» написал такой — «все в стойло!» — это касается всех в Совете Европы.

Вот модель поведения: агрессия — подстройка — агрессия и — черный костюм — подавление. Подавление собеседников.

Желтый — это цвет позитивной активности, цвет солнышка. Нимбы у продвинутых людей рисовали всегда золотыми, то есть желтыми. А оранжевый, соответственно — агрессия и позитивная активность пополам.

Теперь коричневый. Что в природе коричневого цвета? Правильно! Ассоциируется этот цвет отнюдь не с шоколадом, и даже не с кофе. Поэтому — коричневого цвета избегайте всячески. Также держитесь подальше от тех, кому нравится коричневый цвет.

Остались холодные цвета. Синий! В природе синего цвета — небо, и море. Те, кто часто смотрит в небо и на море — мечтатели, романтики. Выбирающий синий цвет культивирует в себе романтизм и сентиментальность.

Лиловый, фиолетовый, сиреневый — тоже холодные цвета. Интроверсия, погруженность в себя, стремление крутить в голове свое кино.

Зеленый — акцентирование внимания на себе.

Всевозможные клеточки, рисуночки, горошки это невротизм, нервная истощенность. Если вы приучаете себя к таким «крапинкам», вы в себе развиваете невротизм. Поэтому я всегда стараюсь отговорить своих последователей от всяких «горошков», «крапинок» и прочего-прочего-прочего.

### Украшения

Тяга к ношению блестящих предметов, всевозможных браслетов, перстней, часов с металлическими браслетами, пряжек от ремней, серебристых и золотистых значков на одежде — это все признаки психопатии. Те, кто предпочитает такие вещи, как правило, слегка психопаты. Это — не хорошо и не плохо.

Это — особенность!

*Кстати, о психотипах. Здесь есть много нюансов, связанных с профессионализмом.*

*Я вам точно могу сказать, что, например, ни один хороший аналитик не может не быть шизоидом. Потому что только шизоид может взглянуть на проблему с разных сторон, а это для аналитика обязательное качество. И любой хороший художник — тоже непременно шизоид. Это человек, видящий все немножко по-другому. Он не может не иметь измененной реальности.*

*С другой стороны, ни один хороший тренер не может не быть психопатом. Психопат это, во-первых — заикленная на одной идее слегка параноидальная личность, во-вторых, он обычно склонен к не всегда адекватным словам и не всегда адекватным действиям. Это не истерик*

— истероид, который все пинает ногами, кричит и бьется в истерике и в слезах.

У психопата реакция может быть обостренной или болезненной, а может быть, наоборот, притуплённой. Хороший тренер просто обязан быть психопатом, иначе он не сможет внушать и воздействовать. Это закономерность, и неважно, в какой он сфере тренирует — в единоборствах, в хоккее или в психологии.

Бухгалтер обязательно должен быть эпилептоидом. Иначе он просто не сможет вдумчиво и кропотливо заниматься одним и тем же.

Только эпилептоид может ходить по магазину и раз за разом спрашивать цены на товары, которые ему не нужны. Или, например, лобзиком пилить деревья. Циклотимики — это личности, у которых семь пятниц на неделе, которые все время меняются. То он — шизоид, то он — параноид.

Менеджеры — по продажам или по закупкам — все обязательно параноидальные личности. Им нужно непременно продать или купить, значит, им приходится зацикливаться. Есть даже отдельное психическое заболевание синдром менеджера. Я не говорю, что это болезнь, это акцентуация. Болезнь — это уже диагноз. А акцентуация — это общее направление.

### **Влияние запаха**

Что начинает влиять, на людей сразу после того, как вы появились, раньше, чем вы заговорили, раньше, чем вы посмотрели? В первую очередь на окружающих оказывает влияние запах.

Почему запах имеет такое значение? В мире животных все воспринимают друг друга по запаху. То же самое происходит и среди людей. От того, что люди стали курить, нюхать разные средства и чавкать резинками, человеческий нюх, конечно, ухудшился, но не пропал совсем. Что-то в запахе еще сохраняется для восприятия.

Запах мужской особи доминантного самца наиболее притягателен. Он подавляет волю других самцов и вызывает позитивную реакцию у самок. От женской особи должен исходить запах доминантной самки, который, в свою очередь, подавляет волю других самок и притягивает самцов.

Меня умиляет одна реклама — показывают девушку, которая едет в трамвае, и у нее нарисована свинья под мышкой. А потом она использует какой-то очередной дезодорант, и все от нее без ума становятся.

Эта реклама — идиотизм полнейший. Запомните: если у вас нормальный обмен веществ, запах пота не может быть неприятным. У лиц того же пола этот запах нейтральный, то есть ни приятный, ни неприятный. У лиц противоположного пола он притягательный. Но это касается только запаха свежего пота. Неприятным запах становится часов через 12, когда пот начинает разлагаться.

Поэтому мыться все-таки советую регулярно. А вот дезодорантами и прочей парфюмерией пользоваться не советую. По одной простой причине: в наше время изобретением духов занимаются всевозможные содомиты-кутюрье, личности нетрадиционной ориентации. Конечно же, они не могут правильно подобрать запахи — ни для мужчин, ни для женщин.

Какие же запахи нужно использовать?

Друзья мои, не надо придумывать велосипеды. Все придумано задолго до вас. Читайте и запоминайте!

Жители Аравийского полуострова, стран Магриба и Северной Африки, жители Ближнего Востока используют эти системы не одну тысячу лет.

Для мужчин запах доминанта — это муск или мускус. Это железы газели кабарги. Водится эта газель в Северной Африке, в Саудовской Аравии, на Ближнем Востоке. У нее есть мускусные железы, из которых и выделяют мускус. Из одного грамма мускуса делают огромное количество специфичного «парфюма».

Самый сильный муск — самый жесткий и доминантный — это черный. Белый — уступает черному в силе и интенсивности, он более мягкий. Есть еще средний — не белый и не черный — красный.

Для женщин запах доминанты — это амбра. Это вещество выделяется у самок кашалота, и самец кашалота чувствует этот запах за десятки километров сквозь воду. И мчится в соответствующем направлении, не ошибаясь. Из амбры настоящие парфюмеры гоже могут сделать много полезного. Как действуют мускус и амбра? В обход человеческого сознания. Вам могут нравиться эти запахи, могут не нравиться — это абсолютно никакого значения не имеет. Потому что у них другие способы воздействия. На самом деле, это в какой-то степени обман природы. Вы добавляете себе определенные ферменты, которые, по большому счету, подавляют волю других людей, и чем они концентрированнее, тем сильнее подавляют.

Итак, запахи мускуса и амбры дают доминантной особи ощущение еще большей доминантности. Как уже говорилось, они подавляют, подчиняют особей того же пола и вызывают притяжение у особей

противоположного пола.

Я настоятельно рекомендую использовать эти запахи. Найти их — не так сложно!

Во всем, что я предлагаю, вообще нет ничего сложного, на самом деле все безумно и сказочно просто.

В принципе, вся психология — очень простая штука. Запомните, работает всегда только то, что просто.

Сложное работать не будет. Кто занимался боевыми искусствами, знает: можно изучить массу красивых координационно-сложных приемов, но пригодятся ли они в деле? В реальных боевых условиях работают два удара ногами, два удара руками, два броска. Ну, или три удара и два броска. Все. Также и в психологии лучше всего работают самые простые техники.

### *Осанка и пластика*

Итак, в первую очередь мы воспринимаем запах персоны. Что мы отмечаем в следующий момент?

Осанку и пластику движений, положение тела.

Мало кто может похвастаться хорошей осанкой ведь с детства нас приучали сутулиться. Нас отучали ходить прямыми, как струна. Если мы выпрямлялись, нам говорили, что мы гордимся, превозносимся и задираем нос. Девочкам полагалось стесняться того, что у них начинает формироваться бюст, и не выставлять его вперед, а прятать, выдвинув плечи и согнувшись.

Более того, нам периодически хотелось выглядеть максимально безобидными перед учителями, а для этого надо было скрещивать верхние конечности на гениталиях, а нижние друг на друге. И при этом, конечно же, приходилось сутулиться и выдвигать плечи вперед, голову вжимать в плечи, а на лице носить очень умное выражение.

Если человека бить или постоянно запугивать, он начнет держать руки, словно закрывая себя, начнет сутулиться. Как он будет при этом себя чувствовать?

Проверьте сами. Попробуйте согнуть спину, ссутулиться. Голову и руки опустите пониже и посматривайте вокруг исподлобья. Каким вы себя ощущаете?

Гордым, свободным, независимым? Наверное — нет!

А теперь распрямитесь! Плечи отведите назад, ногу выставьте чуть-чуть вперед, руку уприте в пояс, голову разогните. Изменились ваши



ощущения, ваша мимика?

Итак, зависит ли наше внутреннее состояние от положения тела и осанки? Конечно!

### • Упражнение 1

Поднимите вверх правую руку, поднимите голову, посмотрите наверх и сильно потянитесь к потолку. Вытягивайте плечо как можно сильнее, так, чтобы хрустнула спина. Не бойтесь, не оторвется! Медленно, через сторону, опускайте руку.

Сделайте то же самое с другой рукой. Тяните до боли, до хруста, чтобы плечо и спина потянулись как можно сильнее.

Теперь обе руки — вверх, до боли, до хруста вверх.

Теперь медленно опускайте плечи и тяните вверх темя.

Плечи вперед, вверх, к ушам, и вниз, назад. Запомните вашу осанку, она должна быть именно такой.

### • Упражнение 2

*Разведите руки в стороны и потянитесь руками туда, куда вам не дотянуться. Сначала правой рукой, потом левой. Медленно опустите руки.*

*И еще раз: плечи вперед, кушам, и вниз, назад.*

Сядьте на стул, держа при этом спину прямой. Руки лежат на верхней части бедра, на середине бедра. Спина прямая, прогните мышцы на спине. Отведите плечи назад. Ягодицы тоже назад, выпрямите спину так, чтобы s-образный изгиб позвоночника уменьшился.

В таком положении можно находиться сколь угодно долго. Вы пробовали куда-нибудь идти с тяжестью на спине? Если будете сгибать спину, устанете через сотню шагов. Вы сможете идти легко, только если спина у вас прямая. Здесь — то же самое. Вы можете работать на компьютере, можете часами сидеть с прямой спиной. Запомните — спинка кресла — для инвалидов! Забудьте про нее. Просто сядьте как можно дальше ягодицами, прогнитесь в пояснице, отведите плечи назад — и все.

Если у вас под тяжестью мозга голова клонится то к одному плечу, то к другому, вам надо с этим бороться. Каким образом?

### • Упражнение 3

*Возьмите себя рукой за голову, подоприте плечом ухо, чуть-чуть потяните голову, наклоня ухо к плечу. Теперь в другую сторону.*

После этого какое-то время голова будет держаться прямо. Потом опять начнет под тяжестью мозга склоняться либо вправо, либо влево. Тогда снова повторяйте упражнение.

### • Упражнение 4

*Сядьте на левую ягодицу, правую ногу приподнимите, оттяните носочек как можно дальше. Сядьте на правую ягодицу. Тяните левую ногу как можно дальше. Сядьте прямо и, сидя, потянитесь теменем вверх.*

Эти упражнения нужно делать постоянно. Косвенные последствия — чуть прибавите в росте, пару сантиметров. Проверено! Вероятно, слегка удлинятся ноги и руки. На самом деле, конечно, кости длиннее не станут, это происходит за счет того, что суставы распрямляются, перестают быть сжатыми.

Пластика движений тоже очень важна.

Чем мягче и пластичнее ваши движения, тем больше ощущение силы, исходящей от вас. Вы должны двигаться всегда как бы немножко с запасом. Как будто вы показываете, что у вас чуть больше сил, чем нужно на это движение.

Был такой штангист — Давид Ригерт. Подняв штангу, он ее всегда подбрасывал немного вверх. Перебрасывал и клал на землю. Усилия это не требовало, потому что штанга подбрасывается ногами — чуть-чуть вверх. Но как это впечатляло зрителей! Даже если он поднимал штангу из последних сил с кругами перед глазами, зрителям казалось, что он сделал это играючи.

Для женщин существует немножко другая пластическая схема. Милые дамы, вы должны постоянно, каждое мгновение двигаться так, как будто огромное количество мужчин смотрит на вас с восхищением, одновременно на ходу облизываясь. И огромное количество женщин смотрит на вас с ненавистью и с завистью. Все время, даже наедине с самой собой, вы должны представлять, что на вас смотрят.

### ***Взгляд и улыбка***

Умеете ли вы смотреть прямо и улыбаться?

Нас с детства учили глазки прятать. Например, идете вы по улице, вас держит за руку мама. Мимо на инвалидной коляске проезжает какой-то человек. Вам интересно, хочется на него посмотреть, но вы слышите: «Не пялься на дядю, это нехорошо!» Пьяная тетя ковыряется в носу, вы на нее тоже уставились, но вам опять говорят: «Не смотри на тетю, неприлично!»

Мы слишком часто слышали: «Что ты на меня так смотришь?» — и научились опускать глаза.

Улыбаться и смеяться нас тоже отучали. Например, учительница в школе садится на стульчик, куда кто-то из учеников заботливо подложил

кнопочку — и подпрыгивает. Это очень смешно, вы захохотали, и вы за это наказаны. Папа забивает гвоздь в стену, ударяет вместо гвоздя по пальцу и раздражается тирадой о несовершенстве мироздания. И вот вы уже смеетесь — и получаете подзатыльник. Нас приучили не улыбаться, не смеяться, носить на лице серьезное грустное выражение.

Вам следует отработать у себя навык улыбаться и с улыбкой на лице разговаривать с людьми. Под улыбкой я подразумеваю не тупой голливудский «cheese», а нечто другое.

#### • Упражнение 5

*Расслабьте мышцы лица, смотрите прямо перед собой в глаза воображаемому собеседнику (можете стать перед зеркалом) и слегка приподнимите уголки губ. Теперь, не опуская уголков губ и глядя прямо перед собой, произнесите какую-нибудь фразу. Отработайте у себя этот навык: говорить с легкой улыбкой, глядя в глаза.*

Эта техника называется мягким подавлением. На подсознательном уровне улыбка — это оскал, прямой взгляд в глаза — агрессия. Сознание же воспринимает улыбку как проявление доброжелательности, а взгляд в глаза — как открытость и искренность. Поэтому у людей при общении с вами возникнет сильнейшее противоречие. Сознательно они будут воспринимать вас как доброжелательную и открытую персону, а подсознательно — как источник подавляющей агрессии.

И вот тут-то и проявится замечательный психологический феномен: трансформация страха в уважение.

Подсознательно опасаясь вас, люди начнут искать в вас положительные черты, найдут их и преисполнятся почтением к вашей персоне.

Если человек не улыбается, и у него постоянно опущены уголки губ, это говорит о том, что перед вами — пессимист, неудачник. А неудача заразна, как грипп. Держитесь от таких людей подальше. Если вы замечаете, что уголки ваших губ начинают опускаться, делайте такое упражнение:

#### • Упражнение 6

*Прикладываете большие пальцы к верхней губе и поворачиваете пальцы вовнутрь, чтобы уголки губ поднялись. И что-нибудь рассказываете, например: «Зима! Крестьянин, торжествуя, выводит из ворот свой "Хаммер"». Медленно отпускаете руки, и оставляете вот эту улыбку. Упражнение делаете по минуте, два-три раза в день, пока уголки губ не начнут подниматься сами.*

Все то, что нам внушали в детстве, отразилось на нашей психике —

мы перестали выдерживать прямой взгляд, мы ослабли.

У сильного человека взгляд должен быть прямой, на лице всегда должна быть легкая улыбка.

Менеджеры корпорации «Сони», в общем, не последние бараны на свете, потратили в 2003 году 150 часов на отработку постоянной улыбки и прямого взгляда — и это в стране, где улыбаться и смотреть в глаза — национальная традиция. Эта отработка была нужна для того, чтобы научиться еще эффективнее подчинять других людей своей воле.

*Вот любопытный эпизод, показывающий, как важно правильно использовать мимику. Это история о том, как погиб в Чечне один французский врач из Международного Красного Креста. Несколько... как это назвать поделикатнее... сотрудников незаконного вооруженного формирования тащили носилки с раненым своим товарищем. А француз, как все европейцы, увидев их, им улыбнулся. Люди вышли из боя и несут раненого товарища, а перед ними стоит какая-то обезьяна и скалится. Какова их реакция? Врача застрелили на месте. Потом только выяснили, что он, оказывается, не злорадствовал, а просто улыбался.*

Поэтому вот этого американского «keep smiling» у вас тоже не должно быть. Если человек идет вам навстречу с улыбкой до ушей, значит ли, что он открыт, доброжелателен, хорошо к вам расположен? В англоязычных странах 80-х годов — может быть. Но в славянском мире такая широкая улыбка скорее будет означать сомнение в умственной полноценности собеседника. Улыбка у вас должна быть легкая, просто ровное, расслабленное положение, слегка приподнятые уголки губ.

## Техники влияния с помощью мимики и жестов

Существуют различные техники влияния на собеседника. Положение тела, жесты, мимика, взгляд все это может быть инструментами вашего влияния на людей.

### Мимика

Мимика является одним из инструментов влияния.

Предположим, ваша цель — подавить персону.

- *Техника проста: вы смотрите мимо человека, на лице у вас легкая полуулыбка — чуть-чуть приподнятые уголки губ. Вы переводите взгляд на человека — и ваша улыбка пропадает. Снова отводите взгляд в сторону — улыбка появляется. И так несколько раз.*

Это практически незаметно, но действует в обход сознания. Через пять-шесть повторений ваши действия — появление и исчезновение улыбки — начинают влиять на психику собеседника, на его внутреннее состояние. Человек начинает подозревать, что с ним что-то не в порядке, оглядывать свою одежду и так далее. При этом он не понимает, почему он чувствует себя дискомфортно.

Если же вы, напротив, хотите поднять персоне настроение, расположить ее к себе, вытащить на позитивное общение — вы должны действовать противоположным образом.

*Вы сохраняете нейтральное выражение лица, когда отводите взгляд от человека, и слегка улыбаетесь, когда переводите взгляд на него. И точно также повторяете это несколько раз. Улыбаться надо именно слегка, широкая улыбка может привести человека к мысли, что вы над ним смеетесь.*

Ваш собеседник получает позитивный эмоциональный фон, привязанный к вашей персоне. Это направленное в обход сознания воздействие на вызов позитивных эмоций.

### Как смотреть на собеседника

В качестве основной техники воздействия я рекомендую держать

взгляд чуть ниже глаз собеседника.

Человек всегда подсознательно старается поймать взгляд того, с кем он разговаривает. А чтобы поймать ваш взгляд, ему придется ссутулиться, то есть принять подчиненное положение, в котором очень сложно сохранять гордость и достоинство. Эта техника тоже действует в обход сознания.

Дедушка Фрейд был очень умный парень. Он писал о том, что мы всегда ведем два диалога: один идет на уровне сознания (слова, которые мы произносим), другой — на уровне жестов, мимики и взглядов.

*Идет конференция психологов-тренеров. Мужчина и женщина беседуют о проведении корпоративных тренингов, об инвестициях в персонал. Дама периодически опускает глаза и скользит взглядом по мужской особи. Мужская особь периодически задерживает взгляд на декольте дамы и неохотно переводит взгляд снова к ее глазам. На уровне сознания они ведут диалог о тренингах и инвестициях. На животном, подсознательном уровне это эротическая самопрезентация, эротическое мировосприятие. Одновременно идут два диалога — и так происходит всегда.*

\* \* \*

*Двое мужчин ведут переговоры по поводу слияния корпораций. Один мужчина откидывается на спинку стула и, раскачиваясь на нем, говорит другому: «Простите, я забыл ваше имя-отчество». Второй закидывает руки за голову, кладет ногу на ногу, подошвой к собеседнику и спрашивает: «Павел Павлович, простите, а вы действительно первое лицо в вашей компании?» На сознательном уровне они уточнили позиции друг друга. На подсознательном уровне все не так просто. Первый мужчина, сделав вид, что забыл, как зовут собеседника, продемонстрировал свое положение хозяина. Второй, приняв соответствующую позу (руки за головой, нога на ногу, покачивание носком ноги) продемонстрировал свое превосходство, крайнюю степень превосходства. На уровне подсознательном их диалог звучал примерно так:*

*— Я — доминант. Низкоранговый, прими униженную позу.*

*— Нет, это я — доминант, это ты — низкоранговый, прими униженную позу.*

*Можно догадаться, что им вряд ли удалось прийти к соглашению.*

## *Положение тела*

Рассмотрим, каким образом можно влиять на людей жестами. Положение тела относительно собеседника тоже имеет большое значение.

Вы стоите напротив собеседника — он ощущает противостояние (рис. 1).



*Рис. 1*

Соответствующий жест руками усиливает противостояние, собеседник воспринимает вашу позу, как агрессивную (рис. 2)



*Рис. 2*

Чем ближе вы подходите, тем сильнее ощущается агрессия (рис. 3).



*Рис. 3*

Если вы становитесь рядом с человеком, противостояние исчезает, даже если вы стоите достаточно близко (рис. 4). Такая поза означает, что вы как бы вместе чему-то противостоите, и не вызывает у собеседника ощущения агрессии, а напротив, объединяет вас.



*Рис. 4*

Вы сидите перед собеседником, слегка подавшись в его сторону — он воспринимает вас, как заинтересованный в общении персонаж (рис. 5).





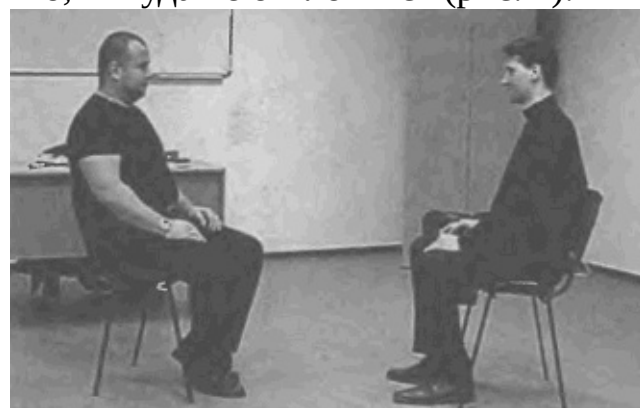
*Рис. 5*

Но если усилить наклон, создав видимость готовности к прыжку (ноги внесены под центр тяжести, руки опираются о верхнюю треть бедра), собеседник ощущает довольно сильную агрессию — как будто вы можете в любой момент вскочить и броситься на него (рис. 6). Он чувствует это на подсознательном уровне.



*Рис. 6*

Вы сидите прямо, никуда не отклоняясь (рис. 7).



*Рис. 7*

Это положение, выражает полную нейтральность. Если вы

откидываетесь назад и принимаете расслабленную позу (рис. 8), вы демонстрируете отсутствие интереса к разговору.



*Рис. 8*

Но если при этом вы садитесь рядом, ощущения собеседника меняются — такая поза показывает, что, с одной стороны, человек расслаблен, с другой стороны — дружелюбно настроен к собеседнику (рис. 9).



*Рис. 9*

Когда вы откидываетесь назад, закидывая ногу на ногу и разворачивая подошву к собеседнику, вы выражаете пренебрежение (рис. 10).



*Рис. 10*

Можно еще усилить это ощущение, закинув руки за голову — крайняя степень пренебрежения (рис. 11).



*Рис. 11*

В то же время, если вы закидываете ногу в другую сторону и отворачиваетесь от собеседника — вы демонстрируете уже собственную неуверенность и испуг (рис. 12). Особенно выразительно получится, если вы держите перед собой какой-то предмет — папку или книжку.



*Рис. 12*

Большинство поз принимают совершенно другое значение, если вы разговариваете с женщиной. Здесь тактика может быть немного другой. Позу «готовности к прыжку», когда ноги под центром тяжести, мужчина воспримет как агрессию, а дама, наоборот, воспримет ее позитивно, как проявление интереса у нее другие ассоциации (рис. 13).



*Рис. 13*

Если вы сидите рядом, с легким наклоном в сторону собеседницы — вы также вызовете позитивные ощущения с некоторой эротической примесью (рис. 14).



*Рис. 14*

Когда вы сидите, откинувшись на спинку стула, дама, с которой вы беседуете, чувствует ваши превосходство и расслабленность (рис. 15).



*Рис. 15*

Закрытая поза, когда вы как бы отворачиваетесь в сторону, вызовет ощущение недоверия и напряжения (рис. 16).



*Рис. 16*

Когда вы, стоя напротив, делаете движение в сторону собеседника, ваше движение мужчину подавляет, а женщину, наоборот, притягивает и вызывает ответное движение навстречу вам (рис. 17).



*Рис. 17*

А вот если вы стоите рядом с дамой, развернувшись в одном с ней направлении, вы демонстрируете ей нейтральность и отстраненность (рис. 18).



*Рис. 18*

Очень близко подойдя к собеседнице, вы вызовете у нее такое же отторжение, как и у мужчины, потому что эта поза выражает слишком высокую степень агрессивности, и никакого ответного движения навстречу вам у нее не возникнет (рис. 19).



*Рис. 19*

Теперь ситуация, когда вы общаетесь, сидя за столом. Если вы садитесь напротив собеседника, вы демонстрируете свое превосходство и подавляете его (рис. 20).



*Рис. 20*

Откидываясь назад, вы показываете крайнюю степень пренебрежения, говорите своему собеседнику, что он — ничто (рис. 21).



*Рис. 21*

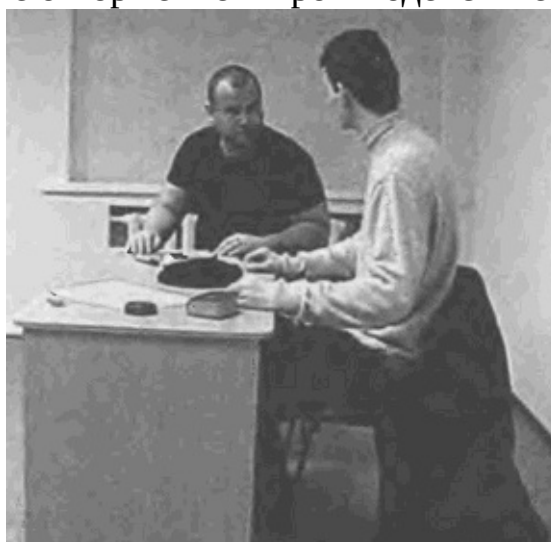
Зато, если вы садитесь сбоку, вы демонстрируете подчиненное положение (рис. 22).





*Рис. 22*

У собеседника возникает позитивное отношение. Еще более выразительная демонстрация вашей безобидности — когда вы слегка разворачиваетесь в одном направлении с собеседником (рис. 23). Вы можете говорить о чем угодно, но в этом положении вы никогда не будете вызывать негативных эмоций. Поэтому, если вы общаетесь с какой-нибудь важной персоной, старайтесь сесть сбоку. Сев таким образом, вы можете что-то объяснять, рассказывать, показывать, и вас будут слушать. А сев напротив, вы вызовете отторжение и противодействие.



*Рис. 23*

Важная персона может быть дамой, от этого ничего не меняется. Помните, что в человеческом обществе критерии «самец» и «самка» смещены. Дама может воспринимать вас как эротический объект только на глубоком подсознательном уровне. А на сознательном — она воспринимает вас как фактор. Не как персону, а как фактор, к примеру, мешающий или

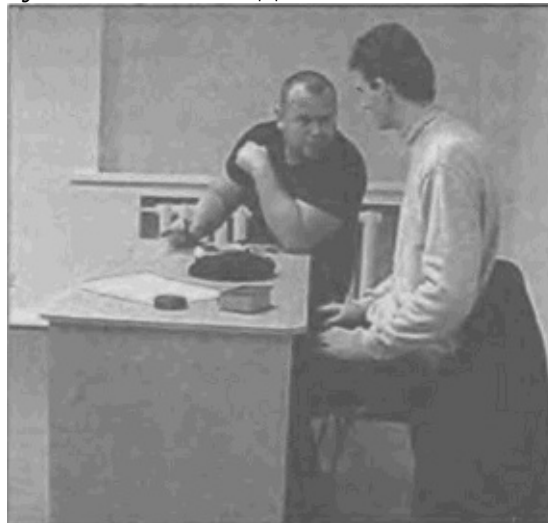
способствующий ее личному обогащению.

Старайтесь не класть руки или локоть на стол собеседника. Лучше кладите какую-то бумагу и показывайте ручкой. Только краем, кончиками пальцев касаясь стола (рис. 24).



*Рис. 24*

Если вы посягаете на территорию собеседника (рис. 25), вы вызываете негативные эмоции. Лучше этого не делать.



*Рис. 25*

Таким образом, вы видите, что изменение положения тела относительно собеседника влияет на его психическое и эмоциональное состояние.

Следующий инструмент воздействия — жесты.

Существуют жесты, направленные на подавление воли собеседника.

В любом обезьяньем сообществе доминантный самец подавляет низкоранговых, когда начинает вести себя в отношении низкорангового самца как в отношении самки. Тот обязан принять униженную позу, показать, что он не самец, а всего лишь самка — закрыть лапами фаллос и ссутулиться. А доминант похлопывает себя по области гениталий, тычет пальцем в область гениталий низкорангового и кричит на него.

Итак, первая жестовая модель: вы направляете жесты из внешнего круга во внутренний. И ориентируете жест на область гениталий (рис. 26).



Рис. 26

Собеседник не понимает, что вы делаете, но ваши жесты подавляют его волю. Вы как будто даете команду: «Низкоранговый, прими униженную позу! Ты не самец, а всего лишь самка!» Учитывая, что в человеческом обществе понятия «самец» и «самка» смещены, женщины тоже могут пользоваться этой технологией воздействия.

Итак, существует целая группа жестов подавления.

Обращали ли вы внимание, какая точная жестикуляция у нашего бывшего президента, ныне премьер-министра? Конечно, с ним работают психологи — профессионалы высочайшего класса. Но, надо отдать ему должное, он их очень внимательно слушает, что редко встречается среди политических деятелей — они предпочитают думать самостоятельно.

*Именно по этой причине такое большое количество переговорщиков в 90-х годах ушли с работы — ведь в славянском мире, как и во Франции XVII века, «любой гасконец с детства академик».*

*Представьте себе трех специалистов, которые ведут переговоры с*

вооруженными сепаратистами. Один из них — востоковед, доктор наук, знакомый с восточным менталитетом, культурой, традициями. Второй — специалист-конфликтолог. Третий — психолог-тренер, кандидат наук. Трое переговорщиков ведут беседу, и вдруг появляется какой-то обладатель мандата, который лучше этих трех специалистов знает, что делать. Он вырывает у них микрофон и начинает сам беседовать с сепаратистами. Или появляется какой-нибудь обладатель больших тяжелых звезда погонах, у которого за спиной — ясли и военное училище, но он тоже знает все лучше, чем конфликтологи и востоковеды. В результате ведение переговоров становится бессмысленным. Ну куда конфликтологу и востоковеду до чиновника или генерала?

Рассмотрим еще одну модель поведения — взаимодействие Путин-Шредер.

В 2002 году произошла встреча на высшем уровне, ставшая первым потрясающим психологическим успехом ВВП.

Вот главы государств идут навстречу друг другу. Таков дипломатический протокол. ВВП идет, поднимая руку, а когда оказывается на расстоянии рукопожатия, руку опускает и с недоумением смотрит на протянутую руку Шредера. Шредер в этот момент ощущает себя крайне неудобно. После этого, наконец, ВВП пожимает Шредеру руку, подавая ее снизу, а потом выворачивая ее вверх. Этот жест автоматически звучит как команда: «Даже если начал я вот так, то закончим мы вот так», и «Прими, Шредер, униженную позу».

Потом ВВП поворачивается к журналистам, чтобы они видели, что главы государств пожимают друг другу руки. Шредер при этом чувствует себя неудобно и пытается вырвать руку. Занятия дзюдо сделали нашему президенту крепкую кисть, поэтому он не дает Шреде-РУ Руку вырвать. Через некоторое время, наконец, Шредер вырывает руку, а ВВП идет и что-то ему говорит. Шредеру остается только бежать за ним и участвовать в беседе, иначе произойдет нарушение дипломатического протокола, чего немецкий канцлер, как человек европейский, допустить не может. А ВВП продолжает идти. Он ниже ростом, так что Шредер вынужден наклоняться к нему, что не мешает нашему президенту периодически смотреть на канцлера сверху вниз. В результате Шредер полностью подавлен, с самых первых минут диалога, и ВВП выигрывает переговоры.

Вот эти модели поведения очень просты. Итак, первый жест — «к ноге» (рис. 27). Он означает: «Прими униженную позу». Продолжение этого жеста — движение на область гениталий. На сознательном уровне это

просто акцентуация внимания, а на подсознательном — то же самое, что делает обезьяний вожак по отношению к самцу более низкого ранга: «Ты не самец, а всего лишь самка, закрой передними лапами фаллос и прими униженную позу».



*Рис. 27*

Другой жест — широкое движение рукой, без движений пальцев (рис. 28). Он означает: «Вот оно — ваше пастбище. Я вам его выделяю. Ходите и паситесь».



*Рис. 28*

Очень эффективно использовать этот жест в связке с предыдущим (рис. 29). Это сочетание как бы говорит: «Вот вам ваше пастбище. Если вы примите униженные позы, паситесь на нем, сколько хотите». Например, вслух: «Мы создадим все условия для эффективной работы малого бизнеса». И два жеста почти одновременно: «Конечно, желающим пасти»

тоже придется приложить определенные усилия, то есть всем принять униженные позы». Эти движения руками незаметны, но они действуют в обход сознания.



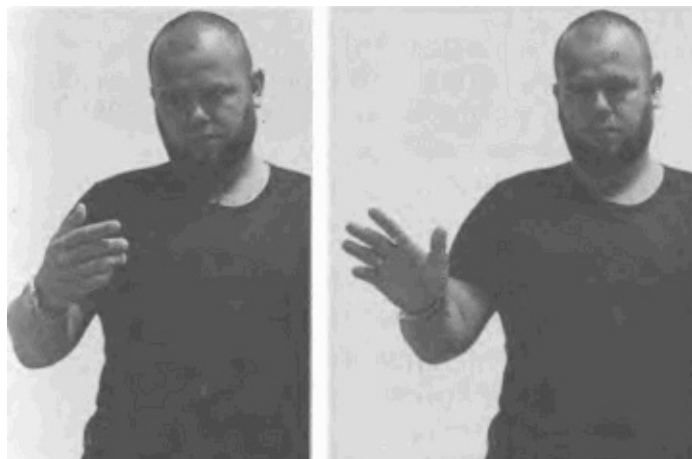
*Рис. 29*

Жест, говорящий: «Стоп, помолчи» (рис. 30). Словами вы говорите: «Продолжайте, пожалуйста, я вас слушаю», но ваш жест говорит: «Стоп, стоп, стоп».



*Рис. 30*

Еще один останавливающий жест (рис. 31). Вы делаете этот жест и говорите: «Входите, пожалуйста», но ваш собеседник будет мяться в дверях. Он получил две взаимоисключающие команды — на словах ему было сказано: «Входите, пожалуйста», но жест показал ему: «Пошел вон», — и в результате ни войти, ни выйти он не может.



*Рис. 31*

На словах: «Простите, что вы сказали, повторите», а жестом: «Стоп, стоп, стоп». И собеседник молчит или мычит что-то невнятное.

Жест, подводящий итог (рис. 32). На словах может быть: «Давайте еще побеседуем об этом», а жест говорит: «Подводим итог, все. Закончили прения, переходим к общим вопросам».



*Рис. 32*

Жест самопрезентации: «Я», «Я», «Я», «Вот он я», «Смотрите на меня!», — говорит этот жест. Его можно делать одной рукой или двумя (рис. 33, 34).



*Рис. 33*



*Рис. 34*

Есть целый ряд комбинаций с использованием жеста самопрезентации. Например, связка, означающая «Внимание на меня» (рис. 35) Ее очень любит делать Ющенко. Эти два жеста говорят: «Внимание!», «Мне — внимание», «Что там говорят, неважно — мне внимание!».



*Рис. 35*



Другая комбинация, с использованием жеста «к ноге» — «Подчиняйтесь мне» (рис. 36). Тот же Ющенко любит применять связку жестов, активно привлекающих внимание. Как правило, он делает три жеста подряд — «к ноге», «вот он я», «внимание на меня».



*Рис. 36*

Это не хорошо и не плохо, просто у него такой стиль общения. Он говорит: «Примите униженную позу по отношению ко мне» и «Внимательно меня слушайте».

И этот прием позволяет ему добиваться внимания даже там, где его слушать не хотят. С ним тоже, наверняка, работают хорошие психологи.

Еще одна комбинация с использованием жеста самопрезентации означает «Только я» (рис. 37). Вслух вы говорите: «Немногие смогут справиться с этой задачей», а жест уточняет: «На самом деле — только я!».



*Рис. 37*

Воздействие жестов во многом еще зависит от того, в какой стране они

используются. Например, жест, который рекомендуют Алан Пиз и Дейл Карнеги (рис. 38). У них там это означает открытость.



*Рис. 38*

А у нас — «Ничего не получилось», то есть признание своего ничтожества. Этот жест забудьте.

Жестами можно сказать очень много, практически что угодно. Например, на семинарах для концентрации внимания аудитории я люблю использовать связку жестов «стоп», «вот он я», «внимание на меня», «примите униженную позу», «вот ваше пастбище». Перевести это можно так: «Прекратили разговоры, я — тот, кто знает ответы на ваши вопросы, поэтому почтительно ловим каждое мое слово, и будет вам счастье».

Чтобы правильно использовать жесты и влиять ими на собеседника, нужно их повторять в процессе разговора по несколько раз. Этих жестов немного, их нужно просто запомнить, и уметь вовремя их запустить. Этого вполне достаточно для любого конструктивного диалога.

### ***Подавление воли при помощи маркера***

Есть еще одно суперупражнение на подавление воли, которое мне очень нравится. Причем, как правило, никто не понимает, в чем суть этого действия.

Ведь многие действия идут в обход сознания. Например, один конкурент сумел сорвать выступление великого флейтиста. Он сел в первом ряду, достал лимон, начал отрезать дольки лимона и жевать их.

Флейтист это увидел, и рот у него наполнился слюной. Концерт был сорван, но вряд ли музыкант осознал, что явилось этому причиной.

Итак, мы моделируем поведение доминантного самца, который подавляет низкорангового. Я рекомендую использовать в этом упражнении

толстый маркер или двенадцатицветную ручку. Они больше всего подходят по объему в качестве фаллического символа. Тоненькая ученическая ручка не подходит, она не даст нужной ассоциации. Курильщики могут использовать футляр для сигар.

Разговаривая с человеком, я направляю на него ручку (фаллический символ) под углом примерно 45 градусов и произвожу с ней определенные манипуляции. Этот жест означает — низкоранговый самец, прими униженную позу, ты не самец, а всего лишь самка. У собеседника эти действия вызывают дискомфорт. Он не понимает, что именно я делаю, поэтому не может и возразить, но его внутренний протест будет возрастать до тех пор, пока он не будет подавлен окончательно.

На женщин это упражнение действует наоборот позитивно, вызывает у них массу положительных эмоций. Вы беседуете с дамой о разных вещах — о цветах, о природе, о погоде — и производите определенные манипуляции с ручкой или маркером. Через какое-то время вы заметите появление ряда интересных феноменов у дамы — акцентированное грудное дыхание, неровный румянец на щеках, блеск в глазах, глотательный рефлекс.

Мы уже говорили о том, что в человеческом обществе понятия «самец» и «самка» смещены. Поэтому дамы смело могут использовать это упражнение, и мужчина будет чувствовать себя дискомфортно. Да, он беседует с дамой, но в данный момент эта дама держит фаллический символ и играет роль доминантного самца, который отдает команду: «Низкоранговый, прими униженную позу!».

*Когда я рассказал об этой технике воздействия на корпоративном тренинге в одной из компаний, получилась интересная картина. На совещаниях первое лицо стало периодически кричать на подчиненных: «Ну-ка положи ручку!», «Так, все положили ручки на стол!» Потому что сначала мои лекции прослушало среднее звено компании, а первое лицо считало себя слишком важным и большим, чтобы посещать мой тренинг. И все подчиненные сидели, направив на руководителя ручки, и манипулировали ими. Ему стало очень плохо, и он попросил, чтобы я с ним позанимался отдельно. Естественно, после занятий он первым делом потребовал, чтобы все прекратили на него наводить ручки и манипулировать его сознанием.*

## Технология обаяния

### *Женское обаяние*

Женское обаяние заключается в попеременной презентации двух вещей:

- а) полной сексуальной доступности;
- б) полной сексуальной недоступности.

*Сядьте прямо, сделайте глубокий вдох, выдохните. Медленно закиньте ногу на ногу, руки перекрещивать не надо. Сделайте еще один глубокий вдох, поправьте волосы, еще один вдох, расширьте глаза и сузьте их. Посмотрите на мужчину с восхищением, как будто вы открыли каталог новых ювелирных изделий и любуетесь им. Сделайте еще один выраженный вдох и выдох грудной клеткой. Сглотните. Медленно перекиньте одну ногу на другую. Поправьте волосы красивым жестом.*

Это — презентация вашей сексуальной доступности.

*Через две минуты посмотрите на мужчину с таким видом, как будто он только что высморкался на пол, помочился на ваших глазах в угол или произнес длинную матерную тираду то есть со смесью отвращения и ужаса. И даже чуть-чуть отодвиньтесь от него.*

Это — презентация сексуальной недоступности.

*• Теперь опять закиньте ногу на ногу, глубоко вдохните, расширьте и сузьте глаза, поправьте волосы, сделайте глотательное движение и медленно перекиньте одну ногу на другую.*

Попеременно повторяя эти две тактики поведения, вы очень скоро добьетесь того, что у мужчины начнут плавиться предохранители.

### *Мужское обаяние*

Мужское обаяние заключается в одновременной презентации двух вещей:

- а) полной сексуальной готовности;
- б) отсутствии сексуальной инициативы.

Вы должны показывать женской особи, что вы до предела ею очарованы. Но при этом вы не должны пытаться ухватить ее за

выступающие части туловища, назначить ей встречу и тому подобное.

*Выньте руки из карманов. Сделайте глубокий вдох грудной клеткой, расправьте плечи. Смотрите на женщину с умным, мужественным выражением лица. Расширьте глаза, потом сузьте и медленно опустите взгляд на уровень бюста собеседницы. Потом медленно и неохотно поднимите глаза вверх. Переспросите: «Простите, о чем мы говорили?», — делая вид, что вы прослушали или потеряли нить разговора.*

*Теперь еще раз вдохните, расправьте плечи, слегка потянитесь и опустите взгляд на уровень нижних конечностей дамы, опять неохотно поднимите глаза вверх, попутно вытирая слюну с подбородка. И продолжайте беседовать, о чем вам угодно — о природе, о погоде, о политике, о наросте прироста...*

Техника этого упражнения очень проста. Это модель обаяния. Вы вроде бы не выполняете никаких действий, но вы воздействуете, и очень сильно. Вы просто разглядываете женщину и при этом периодически сбиваетесь в общении. Помните — женщины прощают мужчинам тупость, но не отсутствие внимания.

# Эротическое психопрограммирование

## *Воздействие на женщин*

Жестами можно выполнять программирование, в том числе и эротическое психопрограммирование собеседника. Эта техника основана на ассоциативном мышлении.

- **Первый вариант:** поглаживание любой поверхности. Делать это нужно незаметно, мягкими ласкающими движениями.

- **Второй вариант:** мягкая округлая жестикуляция, имитирующая основные ласкающие движения. Вы разговариваете о чем угодно, но в процессе беседы выполняете ряд подобных мягких ласкающих движений.

Периферийным зрением женщина непременно заметит ваши движения — поглаживание поверхности или округлую жестикуляцию — и бессознательно начнет переносить их на свое туловище. Через какое-то время женщина начнет впадать в возбужденное состояние, не понимая, почему это происходит. Вам достаточно один или два раза выполнить подобную технику, и когда вы появитесь в третий раз, уже никакой техники не будет нужно.

Вспомните великого и мудрого Ивана Петровича Павлова. Звонит звонок — обезьяне дали банан.

Второй звонок — она получила второй банан. Третий звонок — ничего не дали, но у обезьяны текут слюни, потому что она ждет банан. Люди реагируют точно так же, как павловские обезьяны. И вы, появившись в третий раз, сразу вызываете у женщины нужную вам реакцию.

Очень показательна история криминального авторитета Сергея Мансурова, которому следовательница принесла в камеру револьвер на допрос. Она не могла не знать, что за это ее посадят. Просто она стала жертвой вот этого простейшего эротического зомбирования.

Самое смешное, что женская особь не понимает, что вы вытворяете! Она начинает сама себя накручивать по материалам прочитанных книг, просмотренных фильмов, услышанных историй — и находит в вас черты, которых у вас отродясь не было, наделяет вас качествами, которыми вы никогда не отличались.

Женщина также может воздействовать на представительниц своего пола, потому что девяносто восемь процентов всех женщин бисексуальны,

и только два процента этого компонента лишены, а двумя процентами можно пренебречь. Но только тридцать процентов свою бисексуальность сознают, а шестьдесят восемь проживают всю жизнь, так этого и не поняв.

Если женщина, на которую воздействуют, сознает свою бисексуальную природу, она будет восхищаться женщиной-манипулятором, говорить: «Ах, какая она!» Если она своей природы не осознает, она будет восхищаться умом, сообразительностью или какими-то другими качествами своей собеседницы. Но главное, что восхищаться она все равно будет.

### ***Воздействие на мужчин***

Мужское мировосприятие на порядок примитивнее женского. И воздействовать на мужчин еще проще, чем на женщин. Это делается в четыре простых мимических движения. Обращаю ваше внимание, что описанная ниже техника выполняется исключительно женщинами и исключительно в отношении мужчин!

- *Первая фаза* — выдвинуть нижнюю губу на два-три миллиметра вперед. Вернуться в исходное положение.

- *Вторая фаза* — выдвинуть верхнюю губу на два-три миллиметра вперед. Вернуться в исходное положение.

- *Третья фаза* — обе губы выдвинуть на два-три миллиметра вперед. Вернуться в исходное положение.

- *Четвертая фаза* — провести языком по внутренней поверхности губ, не размыкая их.

Этих четырех движений вполне достаточно. При этом, беседуя с мужчиной, надо периодически опускать взгляд на нижнюю часть живота, а потом медленно и неохотно поднимать его вверх. У мужских особей «пробки» начинают перегорать минуты через три.

Это эротическое психопрограммирование, направленное на мужских особей. Оно незаметно, но запускает у мужчин ассоциативное мышление. Мужская особь начинает впадать в возбужденное состояние, не понимая, почему это происходит. Так как внимание закорено на вас, то он начинает искать в вас какие-то свойства, наделять вас какими-то особенностями, которых у вас никогда не было.

На первый взгляд техника может показаться примитивной, но работает она весьма эффективно. Любая женщина может поэкспериментировать и непременно добьется успеха. Впрочем, после этого перед ней может встать другая, более сложная, задача — как от этого мужчины избавиться.

## **Ролевые модели**



## **Использование поведенческих ролей**

### ***Подстройка под позитивный образ***

Вы можете, добиваясь своей цели, играть разные роли, в зависимости от ситуации подстраиваясь под нужный образ — тот, на который интересующая вас персона будет позитивно реагировать.

Любая роль — это манипуляция собеседником, обман поведением. Одни роли могут даваться легко, разыгрываться спонтанно, а другие роли — тяжело. Часто человек привыкает к какой-то роли и даже считает ее своим естественным поведением, но это все равно только роль.

Например, мужчине хочется, чтобы женщина улыбалась — и женщина ему подыгрывает. В ответ на заданную им модель она начинает разыгрывать определенную роль — не столько по собственному желанию, сколько по какому-то подсознательному движению.

У нее хорошо получается быть «милой глупенькой девочкой», она привыкла использовать эту модель поведения в любой сложной ситуации. На самом деле «милая глупенькая девочка» — это не она сама, а всего лишь ее роль, которую не имеет смысла использовать во всех жизненных ситуациях. Милые дамы, вы — существа хитрые, опасные и коварные. И вам стоит напрячься и раскрыть другие грани своей натуры.

Я хочу научить вас сознательно выбирать модель поведения и использовать самые разные роли для достижения поставленной цели.

Допустим, вы оказываетесь в среде преподавателей высших учебных заведений и представителей научной общественности. Вы должны немедленно подстроиться под определенную модель поведения, чтобы данная социальная группа адекватно воспринимала ваши слова и действия. У вас должна быть соответствующая жестикуляция, соответствующие движения, соответствующий взгляд, соответствующий тембр голоса и соответствующие сленговые параметры речи.

Аналогично, оказавшись и в обществе военных, и в обществе людей искусства, вы должны использовать определенные, соответствующие данной среде ролевые модели. Таким образом, вы сможете вести себя адекватно в любом обществе и вас везде будут адекватно воспринимать.

### ***Эффективные модели поведения***

Существуют эффективные модели поведения, позволяющие добиться нужной реакции у собеседника.

Во-первых, это аналогия, то есть подстройка под ожидаемую модель поведения, во-вторых, это антоним, полная ей противоположность.

*Представьте себе человека, который едет на машине и разговаривает по телефону с представителем научной общественности. Он обсуждает возможность издания в «Университетском вестнике» ряда своих работ и ведет беседу со всеми соответствующими сленговыми параметрами.*

*Тем временем посреди улицы, заблокировав дорогу, встает автомобиль с милицейскими номерами. Человек, только что беседовавший на научные темы, опускает стекло, высовывается из окна своего автомобиля и говорит: «Эй, сотрудник, машину убери с дороги!». Модель поведения — авторитарная и слегка пренебрежительная. Дело происходит в центре Петербурга, недалеко от Смольного, администрации города, и от дома № 4 по Литейному проспекту, где находится Управление ФСБ. Кто может обратиться к милиционеру с такими словами? Либо чекисты, либо члены городского правительства — так должен рассуждать сотрудник милиции. Конечно, ему даже не приходит в голову спрашивать документы, и он без спора освобождает дорогу.*

### **Три категории ролей**

Иногда для управления людьми необходимо уметь разыгрывать подчиненную роль. Моделью поведения можно обманывать гораздо эффективнее, чем словами и действиями. Для этого вам надо самым примитивным образом «раскачать» себя, научиться играть все, что угодно — от подчиненной до доминантной роли.

Если ваша цель — воздействовать на людей, вы должны выбирать не ту роль, которая вам больше нравится, а ту, которая будет наиболее результативна в данных конкретных условиях.

Не у всех и не всегда получается играть убедительно. Роль выбрана, но кому-то она дается легко, а кому-то — с большой натугой. Тем не менее, вам необходимо попытаться освоить самые разные модели, чтобы вы могли, подстраиваясь к ситуации, разыгрывая любую из ролей.

Роли делятся на три категории:

- Первая категория — *роли доминантные*, когда вы доминируете в ситуации. Но доминировать можно по-разному — вызывая у людей

раздражение или же вызывая благоговение.

- Вторая категория — *роли подчиненные*, рецессивные, подавленные.
- Третья категория — *роли равные*.

Чтобы управлять поведением любого человека, ему надо навязать какую-то роль. Для этого необходимо самому сыграть определенную роль — и собеседник под нее подстроится.

Чтобы выбранная вами роль сработала, вы должны исполнить ее убедительно. Если вы способны играть только один тип роли, значит, вы не можете манипулировать, не можете лгать своим поведением.

Вам нужно научиться совершенно свободно менять свои роли — и тогда вы сможете навязывать роли другим людям.

Допустим, что мне нужно заставить мужчину разыграть роль умной, важной персоны, говорящей умные и важные вещи.

Для этого мне надо подстроиться под его роль:

«Я слышал, что вы очень хорошо разбираетесь в мобильных телефонах. Вы мне не поможете? Мне посоветовали купить мобильный телефон такой-то марки, как вы считаете, он удобен в эксплуатации?»

Таким образом я убеждаю человека в его значимости и в моей собственной некомпетентности.

Как мне заставить этого же человека занять подчиненное положение?

Я использую доминантную модель поведения, и мой вопрос будет звучать так: «Я слышал, вы немножко разбираетесь в мобильной связи, мне рекомендовали вас как компетентного человека. Один мой знакомый хочет вот такую модель приобрести, стоит это делать или нет?»

Я задал один и тот же вопрос, но использовал разные модели поведения — и заставил собеседника играть разные роли. Разыгрывая определенную роль, можно использовать человека в нужных вам целях.

### ***Как подбирать роли***

Очень важно правильно определить, какую именно роль следует использовать в каждом конкретном случае — доминантную или рецессивную. Существуют алгоритмы выбора, но элемент творчества присутствует всегда. По большому счету, мы подбираем роли интуитивно.

Чтобы заставить мужскую особь играть роль «заботливого дядюшки», женщина должна демонстрировать свою беззащитность и восхищаться мужчинами, которые проявляют заботу и внимание.

Также и мужчина, желающий заставить даму играть роль «заботливой

тетушки», должен демонстрировать свою неустроенность, неприспособленность к жизни, и одновременно подчеркивать притягательность этой женщины.

*В доме, где я жил много лет, моим соседом сверху был очень состоятельный господин, а подо мной жила даже не семья, а какое-то сообщество алкоголиков. И стоило только состоятельному соседу подъехать к дому, как вся толпа алкоголиков выбегала во двор и начинала восхищаться — его автомобилем, его начищенными ботинками, тем, какой он большой и важный. Естественно, они просто выманивали деньги. Своим поведением они заставляли соседа разыгрывать роль важного и щедрого господина.*

### **Как сделать из мужчины джентльмена (пример разыгрывания роли для женщин)**

Предположим, дама желает использовать мужскую особь, но так, чтобы эта особь ни на что не претендовала.

Добиться этого очень просто, главное — начать восхищаться. Объяснить, что вокруг полно жалких и отвратительных типов, у которых мысли направлены только на одно. Но данный мужчина выгодно от них отличается, потому что является джентльменом, и это так прекрасно, это вызывает восхищение...

Если женщина правильно разыграет ролевую модель, то мужская особь начнет надувать щеки и изо всех сил пытаться изобразить из себя джентльмена то есть будет годиться к полному и всестороннему использованию, без претензии на что-нибудь еще.

### **Притягательная роль**

Роли, которые вы разыгрываете — это краеугольный камень манипуляции. Обмануть можно поведением, обмануть можно действием. Обмануть можно словами, обмануть можно правдой.

*На выборах в органы власти одного курортного района баллотируются два человека. Шансы победить есть у обоих. Один из них — талантливый экономист, доктор наук, составивший великолепную программу экономического развития района. Второй — отставник, уставник и строевик, не имеющий вообще никакого представления об*

инфраструктуре района, думающий только о том, как бы пройти в органы власти, чтобы начать воровать все что можно.

Я предложил экономисту подготовить его перед выборами, но он отказался. Он считал, что вполне достаточно иметь замечательную программу привлечения инвестиций — простенькую, всего на пятистах листах, которую самый тупой избиратель сможет прочитать и понять. Мне не удалось его убедить, что никто из избирателей просто не будет читать эти пятьсот страниц.

Идут теледебаты. Экономист представляет программу развития района. На что его оппонент говорит: «Да видел я твою программу, хрень твоя программа, и сам ты дурень, тебя из какого класса школы выперли? Двоечник». Экономист пытается объяснить, что он успешно закончил ФИНЭК и прошел докторантуру но все телезрители уже хохочут.

А когда он, в свою очередь, интересуется экономической программой оппонента, тот отвечает: «У меня программа? У меня — хорошая программа! У меня такая программа, чтобы все в районе хорошо жили. Вот такая у меня программа». Это, конечно, бред, но, тем не менее, на выборах побеждает не экономист и район до сих пор прозябает.

Отставник со своей «программой» — чтобы всем хорошо жилось — разыграл наиболее притягательную для избирателей поведенческую роль. В отличие от экономиста, он выбрал правильную модель поведения

### **Пример: выбор роли для начальника**

Начальники бывают разные. На одних боссов всем наплевать. Других подчиненные боятся и не хотят подводить. Это зависит от той роли, которую начальник разыгрывает в отношении своих сотрудников.

Тоталитарность — это единственный эффективный способ управления — и семьей, и фирмой, и страной. При этом не так важно в чьих руках власть — ведь безвластие все равно гораздо хуже. Но тоталитарность не должна быть внешней. Роль диктатора не конструктивна и не эффективна. Диктатора ненавидят и боятся, от него в ужасе разбегаются, но с ним могут не соглашаться.

Роль отца-командира гораздо эффективнее. К нему тянутся, его стараются не подвести, стараются во всем ему помочь.

### **Как вызвать человека на откровенность?**

### **Алкоголик-собеседник**

Какую роль стоит разыграть, чтобы вызвать собеседника на откровенность?

Роль священнослужителя, к которому пришли на исповедь, вряд ли подойдет для этой цели. Во-первых, перед священнослужителями исповедуются только последователи религии римских рабов, потому что в других религиях исповедуются перед Всевышним.

Во-вторых, роль исповедника чрезвычайно сложна в исполнении. В-третьих, даже среди религиозных людей далеко не все склонны ходить на исповедь.

Но существуют ситуации, в которых люди исповедуются легко и охотно.

В России практически нет профессии психоаналитика, потому что эту роль у нас играет крепкий алкогольный продукт и собеседник, вместе с которым этот продукт поглощается. Вот вам российский образец психотерапии и психоанализа.

Роль, располагающая мужчин к откровенности, это друг, собутыльник. А если человек не употребляет алкоголь, он может разоткровенничаться со случайным попутчиком.

Для женщин лучший психоаналитик на свете — это подруга, чтобы там ни говорили про женскую дружбу. С подругой женщина может беседовать часами, повиснув на телефоне и изливая душу. Причем в течение этого сеанса психотерапии дверь непременно должна быть закрыта, чтобы до находящейся рядом мужской особи ни звука не долетало.

Один мой хороший знакомый был очень заинтригован тем, что его жена, закрывшись в своей комнате, по два часа трещит по телефону. Он никак не мог понять, что происходит, и у него стали появляться всякие подозрения. Он был специалистом по системам безопасности, поэтому для него не составило никакого труда поставить на собственный домашний телефон прослушку и записать восемь часов разговоров жены. Прослушав запись, он пришел в полнейшее недоумение — он так и не понял, о чем, собственно, женщины говорили столько времени. А дамы беседовали обо всем и ни о чем, они просто проводили сеанс психотерапии, играя роль психотерапевта друг для друга.

### **Псевдооткровенность**

Общие интересы не заставляют людей довериться и раскрыться. Это алгоритмы западных психологов, но на нашей почве их техники не работают — у нас мозги другие.

Для того чтобы заставить человека разоткровенничаться, прекрасно

подходит роль «своего парня».

Вы должны сыграть псевдооткровенность, чтобы в ответ получить откровенность настоящую.

*Очень эффективно действуют жалобы на жизнь. Мне вспоминается шикарный эпизод из одного фильма. Женщину украли и отвезли в гарем. К ней пришел фотограф, а она фотографироваться отказывается. И тогда фотограф принялся давить на жалость, рассказывать истории о неизлечимо больном брате, который каждое утро начинал с вопроса: «Скажи, я ведь скоро умру?», — и которого родные убеждали, что он будет жить... И брат продолжал жить благодаря этим ежедневным убеждениям. Украденная женщина расчувствовалась, стала утешать собеседника, в свою очередь разоткровенничалась и рассказала какие-то эпизоды из своей жизни.*

Алгоритм прост: чтобы развести на откровенность любое существо, стоит только пожаловаться ему на жизнь. Лучше всего это получается у женщин, когда они беседуют с мужчинами — по прочитанным книгам, просмотренным фильмам, услышанным историям, по каким-то собственным измышлениям мужская особь начинает становиться выше ростом, шире в плечах, делать крупное мужественное лицо и рассказывать даме все, что ей хочется услышать. И чтобы поддержать этот рефлекс, остается только вовремя задавать наводящие вопросы.

Так же элементарно, через использование лжи, дама может вызвать на откровенность особь своего пола.

Для мужчин — то же самое. Допустим, вы хотите вывести на откровенность одного мужчину, узнать как можно больше о его жизни. Вы с ним знакомы, когда-то вы вместе были на тренинге Вадима Шлахтера. Чтобы заставить его разоткровенничаться, вам надо солгать, создать какую-то придуманную конструкцию. Если он спрашивает, как поживает ваша супруга, сделайте скорбное лицо и скажите — умерла. Вдовец я, страдаю, ни о чем думать больше не могу. Дети — тоже умерли, сам я болен проказой, скоро окажусь в лепрозории...

Я, конечно, утрирую, но модель поведения ясна.

Как можно больше давите на жалость — и человек, в свою очередь, будет испытывать потребность пожаловаться вам на свою жизнь.

Не злоупотребляйте такой моделью поведения, второй раз с тем же самым человеком она может не сработать. Это как в борьбе — одним и тем же броском, передней подножкой, человека можно бросить раз или два, на третий раз он уже не попадетсЯ. Но если вы по одному разу используете эту модель на всех своих партнерах, противниках, сторонниках,

доброжелателях, недоброжелателях, то уже добьетесь успеха.

### **Как сделать, чтобы вам помогли?**

#### **Давите на жалость**

Особенность нашего российского менталитета всех жалеть и всем хотеть помочь. Западный менталитет немного другой, там люди гораздо больше — животные, и у них подобные вещи проявляются меньше.

У восточных людей жалость тщательно скрывается, но, тем не менее, у них она очень сильно развита.

Чтобы заставить людей вам помочь, можно просто о помощи попросить. Но есть и другие способы. Иногда действует вариант: «мы с тобой одной крови», но его возможности ограничены.

Есть особая каста людей — «латвийские пограничники». Это еще круче украинских таможенников, про которых рассказывают массу анекдотов. Однажды я забыл медицинскую страховку. Конечно, она у меня была, потому что без нее мне не дали бы визу. «Латвийский пограничник», посмотрев мою визу в паспорте, говорит: «Ваша медицинская страховка пошалуиста!» Я поискал, говорю: «Я, наверное, ее забыл». Он: «Ваше путешествие закончилось. Вы возвращаетесь в Россию». Я говорю: «Офицер, но ведь мы же с вами оба — европейцы! Мы — цивилизованные люди!» Он: «Петербург пока не входит в Евросоюз!»

Что происходит на другом уровне в этом диалоге? Я пытаюсь ему толковать: мы с тобой одной крови. А он мне отвечает: нет, разной!

Я говорю: «Давайте, как цивилизованные люди, решим этот вопрос по-другому». Он: «Мы можем решить этот вопрос в течение трехсот евро». Я: «Офицер, вот если бы мы с вами были на Бурят-Монгольской границе, то там мы могли бы решить этот вопрос в течение трехсот евро. Но вы — европейский офицер, я — европейский ученый! Мы с вами — элита общества, мы с вами — цивилизованные люди, мы можем решить этот вопрос в течение тридцати евро». Он: «Цивилизованные люди страховку дома не забывают!»

Я по-прежнему подвожусь его к тому, что мы с ним одной крови. А он упирается: нет, разной. Я пытаюсь с ним соединиться, а он пытается от меня отделиться. В общем, в течение сорока евро мы с ним решили этот вопрос.

Можно использовать родственные связи или общих знакомых. Ты этого человека знаешь, и я его знаю, так давай друг другу поможем. Но этот



вариант менее эффективен.

Нам нужно назвать алгоритм беспроблемный, который работал и будет работать не зависимо ни от каких условий и факторов.

Итак, чтобы вам пошли навстречу и захотели помочь, вам необходимо вызвать к себе сочувствие. Приятно сочувствовать и помогать тому, у кого временные неприятности, кто находится в тяжелых обстоятельствах, но при этом не сломлен и все равно остается на высоком уровне.

Чтобы обмануть поведением, вы должны создать ролевую модель бедной, обиженной, униженной, оскорбленной, но устоявшей и сохранившей мужество персоны.

### ***Ролевая игра для женщин: униженная, но не сломленная***

Как может женщина заставить пойти себе навстречу ДРУГУЮ женщину — руководителя?

Лучший способ вызвать ненависть — это очень красиво одеться, уложить волосы в великолепную прическу, накраситься и сделать вид, что у вас нет проблем.

А чтобы вызвать сочувствие и желание помочь, нужно заявиться с потекшей тушью под глазами, с жалобами на жизнь, рассказать слезную историю: о том, что умер любовник, бросил муж, или наоборот, умер муж, бросил любовник — посмотрите какой-нибудь сериал, там море этих историй. Хорошо также поговорить минут пять по телефону с сыном (настоящим или воображаемым), побеспокоиться о том, сумеет ли он разогреть еду и так далее. Ваша задача — вызвать понимание, вызвать жалость, вместе посидеть и поплакать.

Одна моя хорошая знакомая судилась с какой-то компанией. Перед судом она заехала ко мне в офис и попросила настроить ее на победу. Узнав, что судья — женщина, я сказал знакомой, что она заранее проиграла дело.

Что было в ней не так? Дама высокого роста, красивая. Великолепный бюст обтянут красивым одеянием — декольте, длинные, стройные ноги обтянуты леггинсами, туфли на высоком каблуке, волосы уложены в красивую прическу, макияж замечательный.

А теперь представьте судью, которая с утра растолкала мужа, отвела ребенка в детский садик, за семь минут успела на лице нарисовать что-то человекоподобное и примчаться в суд, где ей совокупляют мозги в течение пяти часов. Нет никаких сомнений, что красивая, ухоженная,

уверенная в себе женщина вызовет у судьи только отвращение и ненависть, и шансов выиграть дело у нее нет.

Я велел этой даме смыть всю косметику и оставить только тушь, потекишую под глазами. Купить в магазине «Оптика» очки без диоптрий в роговой оправе, самой отвратительной и толстой. Волосы стянуть в хвост на затылке. Слезть с каблуков, надеть мешковатые брюки и мешковатый свитер, чтобы бюста не было видно. И главное — сделать жалобное лицо и периодически платочек доставать — вытирать сопли и слезы.

На суде с одной стороны вышел адвокат, представляющий интересы компании — один из самых высокооплачиваемых в городе, высокоранговая мужская особь с авторитарной, отстраненной моделью поведения. С другой стороны — дама несчастного вида, которая платочком вытирает глазки с потекшей тушью.

Естественно, женщина-судья немедленно заняла сторону униженной, бедной дамы. А дорогой адвокат, сверкавший «ролексом» на руке, вызывал у судьи только глухую неприязнь.

### ***Ролевая игра для мужчин: герой, потерпевший поражение***

Мужчинам подходит другая роль — мужественный герой, потерпевший поражение.

Например, множество людей, никогда в жизни не державших в руках больше определенной суммы, любят рассказывать о том, как они когда-то были очень богаты и разорились. Во-первых, эти люди создают себе образ, во-вторых, пытаются вызвать жалость и добиться снисхождения. Это тоже обман поведением.

### ***Женщина и мужчина: эротическая мотивация***

Если говорить об отношениях мужчины и женщины, то в этом случае всегда бывает задействована эротическая мотивация.

В чем особенность мужского и женского мировосприятия? Когда мужчина смотрит на годную к использованию женскую особь, в его голове проносится короткометражный порнофильм. Когда женщина смотрит на годную к использованию мужскую особь, в ее голове проносится короткометражный сериал со счастливым финалом. Подстройка под роли

происходит по законам психологии, по законам человеческого мышления.

Женщина может думать, что мужчина ей просто по-человечески понравился, мужчина может думать то же самое про женщину, но это иллюзия, такого никогда не бывает. Человека можно использовать до тех пор, пока он находится в плену подобных иллюзий.

Как только иллюзии уходят, использовать человека становится невозможно.

Поэтому никогда не забывайте: эротическая мотивация не только непременно присутствует, но и, как правило, является доминирующей в общении с противоположным полом.

## Подбор доминантной роли

### *Какую роль вы играете в жизни?*

Какую роль вы играете в жизни? Может быть, роль светской дамы или роль спасателя из мультфильма «Чип и Дейл спешат на помощь»... Нравится ли вам ваша роль, подходит ли она вам?

В жизни нужно играть доминантные роли. Рецессивная роль имеет смысл только в том случае, если вы хотите с ее помощью получить какие-то тактические преимущества.

Есть роли позитивные, которые приносят вам радость и привлекают к вам людей. Есть роли негативные, которые несут вам слабость, а окружающих от вас отторгают.

Существует ряд признаков, позволяющих понять, что вы играете в жизни не ту роль, которая вам подходит, которая бы вам нравилась.

Во-первых, в этом случае вы испытываете острое чувство неудовлетворенности. Помните строчку из песни Высоцкого: «Все — не так как надо». Все не так, вы чувствуете, что живете не своей жизнью, а ваша жизнь проходит мимо.

Во-вторых, особи противоположного пола, которые вам нужны и интересны, смотрят на вас поначалу как на пустое место, и вам приходится прилагать немалые усилия, чтобы добиться их внимания. А те особи противоположного пола, которые вам не нужны и не интересны, напротив, бросаются на вас как «Матросов на амбразуру».

Чтобы избежать этого, вам нужно переключиться на другую поведенческую модель. Ваша модель поведения должна притягивать тех дам (или мужчин), которые вам интересны, и одновременно отпугивать тех, которые вам не нужны.

В этом случае противоположный пол является не целью, а индикатором. А цель — это ваше внутреннее позитивное состояние. Для начала вы должны понять, какой тип особей для вас наиболее притягателен, и строить свою роль, исходя из того, какой тип будет наиболее притягателен для них.

### *Примеры доминантных ролей*

### **«Обаятельный мерзавец»**

Предположим, из всех женских особей вас больше всего привлекают красивые стервы (и тут, вы, поверьте, не оригинальны). Эти женщины держатся уверенно, ведут себя раскованно и даже нахально.

Нужно определить, какой мужской поведенческий типаж наиболее притягателен для такой женщины. Дерзкий, цепляющий, кидаящий вызов... Назовем этот тип — «Обаятельный мерзавец».

*«Обаятельный мерзавец» похож на персонажа американских фильмов — такой подонок-латинос.*

*Он двигается свободно и пластично, так, как будто у него в ушах плеер, и он словно пританцовывает под музыку.*

*На людей он смотрит с пренебрежением, свысока, как на насекомых. Разговаривает тоже свысока, пренебрежительно.*

*На женщин смотрит как на туловища.*

*Стиль одежды «Обаятельного мерзавца» — брюки со стрелочкой, об которую можно порезаться, не просто темная, а сияющая обувь, и яркая рубашка — алая, желтая, зеленая. Обязательно должна быть какая-нибудь блестящая штука — на шее, на руке или на пальце — не важно. Не помещает постоянно крутить в руках какой-нибудь предмет, например, четки.*

*Волосы нужно зачесать назад и покрыть гелем под Аль Капоне. И я бы посоветовал отрастить такие усики опереточного мерзавца. Это исключение из правил, больше ни для какой роли я не советую носить усы.*

### **«Настоящий полковник», или «Офицер в штатском»**

Вас привлекает тип «настоящей леди» — женщины ухоженной, с чувством стиля. Неглупой, обладающей чувством юмора, но не шустрой и не суетливой.

Уверенной в себе, но признающей первенство мужчины, смотрящей на партнера немного снизу (и никогда не демонстрирующей остроумие в отношении своего мужчины).

Какой мужской типаж наиболее притягателен для такого женского образа? Я бы назвал эту роль «Настоящий полковник» (он же «Офицер в штатском»).

*«Настоящий полковник» должен выглядеть, как человек, который только что сменил мундир на гражданскую одежду, потому что сегодня ему по какой-то причине необходимо быть в штатском.*

*Пластика его движений слегка сдержанная. Он ходит так, как будто привык, что на боку у него висит пистолет в кобуре, и он постоянно при ходьбе эту воображаемую кобуру придерживает.*

Это идеальный образ начальника отдела кадров, который смотрит на людей, как будто он только что понял, что они невиновны, и только что их оправдал, а теперь эти невиновные только болтаются под ногами и мешают работать. В структуре, где я некоторое время работал, был кадровик, который при стуке в его дверь говорил: «Введите!»

Модель поведения этого типажа чуть-чуть старомодна. Он может употреблять такие обороты речи, как: «любезнейший», «милая дама», «дорогие друзья, коллеги». Также в речи должны быть элементы милитаризма. Например, не возбраняется будить женскую особь словами: «Так, подъем! Трусливые — бегом с кровати!»

Стиль одежды «Офицера в штатском» — это серый костюм, белая рубашка и черный галстук.

### **«Герой-одиночка»**

Вам нравятся женщины-девочки, подвижные, любительницы спорта, в меру веселые, в меру домашние, в меру зависимые.

Оптимальный мужской типаж для такой женщины — «Герой-одиночка».

«Герой-одиночка» выглядит как персонаж Брюса Уиллиса. У него соответствующий стиль поведения, соответствующий внешний вид.

Он ведет себя как полутелохранитель-полугангстер.

Ходит и двигается так, как будто у него два пистолета под мышками.

Смотрит на людей, словно сквозь прицел.

На женщин смотрит как на инструмент, выставленный на витрине — то есть, оценочно, нужно ему это, или не нужно.

### **«Взбалмошная аристократка»**

Вас привлекают мужчины, уверенные в себе, умеющие себя подать, успешно решающие жизненные проблемы. Такие, как Дон Корлеоне, сицилийский мафиози.

Какие женщины особенно притягательны для такого мужчины?

Мы говорим не о той женской особи, на которой Дон Корлеоне может жениться — это может быть домохозяйка, которая будет у него на кухне извлекать полезные ископаемые. Нас интересует женщина, от которой Дон Корлеоне потеряет голову.

Я назову этот женский типаж — «Взбалмошная аристократка».

«Взбалмошная аристократка» всегда находится в жизни на первых ролях.

В ней обязательно должна быть заявлена «порода», это образ женщины максимально высокого ранга.

*«Аристократка» ведет себя немножко истерично и глумливо. Она немного вздорная и даже слегка психованная. Эту «психованность», вздорность надо научиться в себе чуть-чуть генерировать.*

*Смеется легко и свободно, но тут же может придать своему лицу серьезное выражение.*

*Стиль одежды — как можно более яркий и даже вычурный.*

В наш бездарный век это тяжело, но я считаю, что каждая женщина должна приложить силы к тому, чтобы научиться чувствовать себя аристократкой — высокоранговой женской особью.

### **Примеры смены ролей**

#### **Из «Ученого кролика» в «Небритого мачо»**

Ко мне обратился мужчина, от которого ушла жена.

Они прожили вместе восемь лет. Он по виду — типичный «Ученый кролик», похож на персонаж из мультфильма «Винни-Пух». На нем розовая рубашечка, какой-то розовый галстучек, очки. А его жена, судя по фотографии, которую он мне показал, относится к типу «истеричной стервы». Для меня не было удивительным, что жена от него ушла, скорее можно было удивиться, что она его столько лет терпела.

Я говорю: «Готов мне слепо доверять? Если готов, то ты ее вернешь к концу недели. Если нет — до свидания». Когда я веду такие занятия, я разговариваю с мужчинами достаточно жестко. С женщинами еще могу сюсюкать, но с мужчинами — никогда. Он говорит: «Готов!». Я спрашиваю: «Слепо готов?» — «Да». Интересуюсь: «Сколько у тебя при себе денег?» — «А вам зачем?» «Так ты же готов мне слепо доверять? Вот и скажи, сколько денег при себе?» — «Около пятисот евро...» Я говорю: «Бегом в магазин, купить армейскую куртку, черные джинсы, армейские ботинки и нож в чехле, на поясе. Оттуда — бегом в парикмахерскую и — «сантиметр» на голове. А оттуда — бегом ко мне».

Прибежал через некоторое время: «сантиметр» на голове, «косая» куртка рокеровская, черные джинсы, армейские ботинки, нож на поясе в чехле, правда, «вверх ногами» прицепил. Дальше спрашиваю: «Какое у тебя зрение?» — «Минус два» — «Минус два это нормальное зрение. Очки снять! Больше не надевать!»

Потом мы с ним в течение часа отрабатывали походку «десантника, идущего по оккупированной территории». Отрабатывали гордый, надменный взгляд, лениво-небрежную манеру общаться с женщинами.

Через три дня он понял, чего я от него хотел добиться.

Мы пошли в кафе, где я принял у него зачет. Он позаигрывал с официанткой, поулыбался девушкам за соседним столиком, обменялся с ними телефончиками. Сидел, развалившись, и лениво-небрежно на всех посматривал. Чуть не спровоцировал потасовку с несколькими мужчинами, которые сидели в углу — им не понравилось, как он на них посмотрел. Потому что вид у него был вызывающий.

На следующий день он договорился с женой о встрече, якобы для обсуждения деталей развода. Когда его жена, напомним, «истеричная стерва» в чистом виде, вместо своего кролика в очках увидела небритого «мачо», который сидел в армейских ботинках, развалившись, периодически ковыряя под ногтями вынутым из чехла ножом, она от него отлипнуть уже не смогла.

### **Из «Железной мамочки» в «Сексуальную дуру»**

Пришла как-то ко мне женщина, которую бросил муж. Как и в предыдущем случае, я этому не удивился. Женщине 39 лет, она не выглядит ни на день моложе своего возраста и не просто не старается подчеркнуть свою женственность, а активно от нее отказывается. Одета в костюм жуткого светло-коричневого цвета, ну не шоколад напоминает, совершенно, на ногах — туфли полумужского вида, без каблука. Прическа наводит на мысль об учительнице младших классов. Роль — какая-то помесь «мамочки» и «железной леди». А муж, сбегавший к любовнице, по описанию явный «Диктатор Пиночет». Интересно, почему она решила, что его должен привлекать такой гибрид?

В тот момент ее муж был болен и лежал в больнице, но не при смерти, и она хотела воспользоваться этой ситуацией.

Я велел этой женщине навсегда забыть про ее костюм и туфли, а вместо этого посмотреть журналы для мужчин, чтобы представлять себе, какие одежда, обувь и белье могут привлечь представителей противоположного пола. Потом пробежаться по магазинам, посетить стилиста и наведаться в салон красоты.

Она пыталась сопротивляться, но я сказал ей, что это единственный способ вернуть мужа и что ей вполне может самой понравиться ее новый облик.

Когда эта женщина пришла ко мне во второй раз, она была совершенно неузнаваема. Может, ей было поначалу неудобно — ведь она привыкла к другой роли, в которой ей было комфортно.

После этого я посоветовал ей в этом новом виде пойти к мужу в больницу. И в процессе разговора залезть к нему рукой под одеяло и



мануально его простимулировать. А если вдруг в палате окажется любовница, то и ее без внимания не оставить, например, по коленке погладить, по плечу, по сексуальнее. Это как минимум заинтересует мужа, заинтригует.

Подробностей всех не знаю, но в результате муж от любовницы ушел и вернулся к жене. Живет с ней уже несколько лет и снова уходить не собирается.

Вот к каким последствиям приводит смена роли. А люди ведь остались теми же самыми. Изменилась только их ролевая игра, ролевая модель.

### **Из «Супермена-интеллектуала» в «Мудреца-экстремиста»**

С другой стороны персона является тем, кем себя считает. Мы — есть то, что мы о себе думаем, кем мы себя считаем. И когда мы меняем роль — мы меняем свое поведение.

Я много лет играл роль, которую можно назвать «Супермен-интеллектуал». Я не был на самом деле суперменом-интеллектуалом, это была только моя роль. Я всегда носил короткую аккуратную прическу, мое лицо было чисто выбрито, а на лице я носил умное, мужественное выражение. Я ходил всегда в брюках со стрелочкой, об которую можно порезаться, в обуви, надраенной до сияния. Под костюмом у меня были либо рубашка с расстегнутым воротом, либо футболка.

В какой-то момент я почувствовал, что эта роль перестала меня удовлетворять, и мне захотелось сменить роль. Я взял станок и побрил голову, отпустил бородку. Я стал носить брюки, на которых нет стрелочки, что раньше было для меня вообще кошунством.

Я стал иногда надевать ботинки «Гриндерс» — «мечту скинхеда». Я изменил весь свой внешний вид и соответственно изменил и свое поведение. И в этой новой роли — я бы назвал ее «Мудрец-экстремист», я почувствовал себя так, как мне хотелось.

Поэтому, меняя роль, мы меняемся сами.

## Кастовая идентификация

В любом, сколько-нибудь организованном человеческом сообществе можно выделить четыре основные касты:

- Брахманы — ученые, священники, маги;
- Кшатрии — воины, правители, администраторы;
- Вайшьи — купцы, производители, землевладельцы;
- Шудры — низкоранговые особи человеческого стада, маргиналы.

В традиционных обществах с выраженным сословным делением эти касты были признаны под разными названиями официально, принадлежность к ним передавалась по наследству, или за выдающиеся достижения можно было свое положение улучшить и касту повысить. Но не следует думать, что в современном мире касты исчезли. От того, что приняли декларацию прав человека, касты никуда не делись, общество продолжает делиться на касты, только теперь это деление стало менее явным.

Представители касты, находящейся у власти, определяют идеологию общества, его целеполагание и умонстроение.

«Классическая» схема государственного управления такова: у власти находятся кшатрии, направляемые брахманами, выступающими в качестве идеологов, ниже находятся вайшьи, отвечающие за материальное обеспечение общества, и в самом низу — шудры. При этом брахманы, не имея официального статуса руководителя, пользуются наибольшим почитанием и уважением со стороны всех каст. Такое общество предельно регламентировано, имеет идеологию, сплачивающую его граждан и отделяющую их от других сообществ, целью его существования является служение великой идее. Что это будет за идея — Бог, прогресс, мир во всем мире, познание Вселенной — в данном случае не так важно. Важно то, что она дает смысл и направление существования как всему обществу в целом, так и каждому его члену.

Переход к единоличной власти кшатриев будет отмечен укреплением вертикали власти, развитием государственной коррупции, усилением вооружения.

Схема, при которой общество достаточно расшатано, но еще жизнеспособно: у власти находятся вайшьи, остальные касты уравнены в правах. В таком «демократическом» обществе во главу угла ставится экономическая целесообразность, которая и является единственным

критерием принятия решений. При этом особое внимание уделяется экономическим программам и тотальной рентабельности всего и вся.

Что происходит, когда к власти приходят шудры, а остальные касты теряют свое влияние? Происходит упадок и деградация под видом свободы. Потому что свобода — это один из самых распространенных мифов в человеческом обществе. Доминирующий миф нашего сознания: «Людям нужна свобода». А что дает людям свобода? Что они с ней делают?

Дайте свободу детям, что они сделают? Дети будут жрать только мороженое и шоколад, пока не посадят себе печень и желудок. Дайте свободу мужчинам, и подавляющее большинство будут валяться пьяными животными возле залов игровых автоматов и казино. Дайте свободу женщинам и — тут я не удержусь и процитирую одного известного исламского священнослужителя — «они будут ходить голые и сидеть в правительстве», то есть, пойдет отказ от репродуктивной функции и поиск удовольствий.

Некоторое время назад в одной великой империи к власти пришел шудра и предложил «Берите свободы, кто сколько сможет». В результате одной великой империей на свете стало меньше.

В современном обществе — тут, нам, можно сказать, повезло — люди сами вольны выбирать свою касту — достаточно выбрать определенный род занятий и принять соответствующую модель поведения. Ваши исходные жизненные условия могут вам помочь или помешать, но выбор всегда остается за вами. Только следует помнить, что принадлежность к любой касте, кроме низшей, требует от вас сознательных усилий.

Как приобрели, так можете и потерять, и превратиться из брахмана в шудру гораздо проще и быстрее, чем совершить обратный путь.

Каковы внешние и внутренние признаки принадлежности к той или иной касте и как общаться с их представителями?

**Брахманы.** Отличительные черты — строгость и опрятность. Голова выбрита наголо или очень короткие волосы. Отстраненное поведение. Авторитарность и дружелюбие, интеллект, эрудиция. Доблестью для брахмана является служение Богу, прогрессу, научному знанию, способность творить.

Поступки брахмана зачастую бескорыстны с общепринятой точки зрения. Для чего врачи прививали себе чуму, оспу и сифилис, от которых, в результате успешного опыта, часто и умирали? Ради денег? Известности? Власти? Нет, абсолютно не ради этого.

Чего они хотели? Спасти мир и избавить человечество от страданий — и не меньше!

О чем надо говорить с брахманом, чтобы к нему подстроиться? О том же — о прогрессе, приобретении новых знаний, решении научной задачи, служении великой идее.

**Кшатрии.** Во внешности — строгость и элегантность. Переход к официозу, полуармейская, получиновничья манера поведения. Доблестью для них является справедливость, отвага, дисциплина.

Мечта кшатрия — служить Отечеству, за большие деньги, то и другое по отдельности им не интересно.

И это не особенность нашего времени, приличное вознаграждение за преданную службу всегда имело решающее значение для этой касты. Говорить с ними надо о доблести (прежде всего, их собственной), о власти и привилегиях.

**Вайшьи.** Элегантность, роскошь, барская манера поведения. Доблесть вайшьи состоит в умении извлекать прибыль и говорить с ним надо именно о выгоде, проистекающей для него в данной ситуации.

**Шудры.** Для них важны, прежде всего, удобство и комфорт. Поэтому определить шудру можно по одежде, не требующей ухода и общей неряшливости облика. Для них тоже есть своя доблесть, и это — покорность и терпение. А говорить с ними надо о комфорте, удовольствиях и возможности получить что-либо даром.

## Сказка о Великом и Могучем Богатыре-Лежебоке и о его Славных Предках

Жил да был один могучий, тупой и ленивый раб.

Сила богатырская нужна ему была для того, чтобы с восьми до шестнадцати таскать тяжести для господина. Потом пожрать и спать завалиться. Да не просто так, а с плеером, который хозяева ему дали, чтоб слушал богатырь и не выживался.

А на плеере были записаны песни хвалебные, что никакой он не раб, а самый что ни на есть сильномогучий витязь. И предки его великие не говно за коровами выметали, а миром правили.

А хозяев-то никаких и нет вовсе, потому; что он сам себе голова. Только утром встать надо, тяжести потаскать, ну так, для пользы дела.

Сожрать пуд хлеба, выпить ведро водки, плеер в уши и спать! А в плеере сладкий голос длинноволосого пидораса в юбке, хозяйского прислужника опять учит его, что так уж заведено перед хозяином гнуться.

Менялись хозяева, но длинноволосый пидорас в юбке всем служил. И Богатырю-лежебоке, рабу хозяйскому, записи в плеере менял, чтобы не проснулся богатырь и не спросил «А иде прежний хозяин? Этот, как его там, Батый али Батай?»

\* \* \*

Однажды трясут за плечо Лежебоку: «Проснись, Богатырь, у тебя все имущество украли!» Зевнул Богатырь: «Да х... с ним». А в плеере в это время длинноволосый пидорас в юбке как раз про кротость и нестяжательство ему вещал.

Спит Богатырь.

Снова трясут его за плечо: «Проснись, о Могучий! Жену твою и деток в рабство уведят!» А в плеере в это время пидорас длинноволосый про смирение грузил. «Ладно, — вздохнул Богатырь не просыпаясь, — видать судьба такая!»

\* \* \*

Но пришли однажды злые люди. Пидораса длинноволосого избили и прогнали. Стали будить Богатыря: «Вставай, Богатырь! Вставай, животное!»

«Отвалите!» — в ответ Богатырь.

«Ах, так?!» — сказали злые люди.

Выдернули из ушей плеер, позвали пидораса длинноволосого, чтоб подпевал и ну резать богатырю задницу ножами и жечь пятки каленым железом. Вскочил ох...вший Богатырь, спросонья ни хрена не соображает, сунули ему в руки дубину и орут: «Революция! Режь, бей, Богатырь, наших врагов, мы тебе за это водки нальем не ведро, а два! И хлеба дадим. И бабу! И хозяином фермы сделаем».

Устал Богатырь. Синяков, шишек набил. А дали ему два ведра водки, пуд хлеба и спать. С плеером. Но никто хорошо записи делать не мог. Поэтому снова пидораса длинноволосого позвали. С бабой только кинули. И с фермой. Но зато про великих и мудрых предков рассказали, которые весь мир совокупляли.

И еще пару раз Богатыря будили. Ферму хозяйскую защищать. От захватчиков иноземных и от прежних хозяев.

\* \* \*

Но появился один тип беспокойный.

И начал сон Богатырю портить. Наушник пидораса длинноволосого сдвинул и орет в ухо: «Богатырь! Тебя имеют пока ты дрыхнешь и пидорские речи слушаешь! Еще немного и ты уже не богатырем, а пидорасом станешь! Не слушай плеер с речами сладкими, а послушай правду горькую!»

Но спит Богатырь, как свинья упившийся.

И знает беспокойный тип, что Богатыря поднять можно, если только пятки ему жечь железом, а задницу резать ножом. Но как-то жалко его, земляка, что ли...

А потом... Разбудить, сунуть оглоблю в руки, порубать вместе с ним зажавшуюся хозяйскую сволочь — не проблема!..

Дальше что? Как отучить его водку жрать и пидорасов слушать? Как приучить его дрыхнуть поменьше? Как приучить его хозяином быть на ферме и женщин любить вместо свинячьего образа жизни?

\* \* \*

А может, ну его нах?

Ферму уже новые хозяева к рукам прибирают. Беспокойного типа на службу зовут... И гадит Богатырь по их мнению слишком много. И места занимает.

И висит судьба Богатыря на волоске.

\* \* \*

**У этой сказки есть продолжение, написанное одним из моих учеников.**

Мир Героям и милость Создателя!

.....и снилось Богатырю-лежебоке в похмельном тугом сне, что в очередной раз пришли его будить не русские люди, а какие-то мелкие и косоглазые солдатики, которых было так много, что будь он хоть и не пьяным и полным сил, он бы не совладал с таким количеством косоглазых недоделков. Выгнали Богатыря из избы, пить водку боле не приносили, а мудохали почему зря палками да и загнали на свиноферму; убирать говно за ему же подобными созданиями...

... И другой похмельный сон снился Богатырю на печи, что будто бы протрезвел он, вышел на улицу из дому и не узнал все вокруг: люди какие-то все трезвые, глаза ясные, друзей-алкашей не видно, водки нет ни в магазинах, ни у самогонщиц-старух, люди работают все, вместо полуголых рамалеванных проשמандовок — скромно одетые девушки в платках, мужики все трезвые, вместо пидарно-выщипанных бровей, подкрашенных мерзких харь, Богатырь вдруг увидел суровые мужские лица с бородами, опрятную строгую одежду, вместо прически «петушок с косичкой» — аккуратные короткие прически. Подошел он к церкви и ужаснулся — вместо привычного креста на куполе — полумесяц, пьяного тостопузого попа Василия не видно, вместо горстки старушек в «церкви», полным-полно молящихся мужчин с мала до велика...

Тут Богатырь хотел было удавиться от такой жизни, но что-

то сдержало его. Начал кое-как жить, а потом втянулся, понравилось, жену себе нашел, вновь на военную службу пошел, дети появились...

\* \* \*

Вдруг проснулся Богатырь в холодном поту, выглянул на улицу — а там и вправду все изменилось до неузнаваемости — только пока спокойной жизни не было — дегенератов, алкашей, наркош, пидорасов и прочих богомерзких сущностей сгоняли в гетто какие-то молодые люди в черных одеждах с автоматами в руках, толстопузых богачей на «майбахах» тоже было не видно — рассосались за периметр страны, побросав свое имущество, поняв, что спросят у них за воровство и руки оттяпают и палками на площади мудохают будут до смерти.

А на территории Руси начинал налаживаться новый порядок, который со временем перекинулся на весь глиняный шарик под названием Земля!!!

Тут уж наш Богатырь выбирать не стал — в гетто вместе с дегенератами и прочими чертями он не хотел, а вот непривычные его некогда непросыхающему глазу молодчики в черных одеждах, недвусмысленно дали понять: «Или с нами или с чертями!».

Выбора у Богатыря более не было!

АМИНЬ.



## **Поэтапное психологическое воздействие**

А теперь разберем технологию поэтапного воздействия — самый сильный, вернее, единственный эффективный способ оказать желаемое психологическое влияние на человека. Подавляющее большинство специалистов рассматривают психологическое воздействие как однократное вмешательство, и в этом они глубоко заблуждаются.

## Смысл разделения на этапы

Попробуйте ответить на вопрос о том, почему при противодействии находящихся рядом женщины и мужчины первая почти всегда добивается большего?

Никак не наоборот. При условии, конечно, что женщина обладает женским умом, а мужчина — мужским.

Я не говорю про взбалмошного, непоследовательного мужчину, и мыслящую по-мужски женщину. Я рассматриваю классический случай!

Почему победа чаще всего оказывается на стороне женщины? Да потому что мужское воздействие носит точечный характер, а женское — распределено во времени! Что это означает? Если мужчина «бьет» сильно, но один раз, то женщина предпочитает множество последовательных «ударов». Или как в пословице, «лучше сорок раз по разу, чем один раз сорок раз». Разумеется, эффективнее сорок раз последовательно напомнить о чем-то, чем проорать за один раз сорок наименований.

Женское воздействие подобно каплям воды. Есть у нее стаканчик, вот женщина и капает из него по одной капле. Капает, капает, капает, капает, пока объект не поднимет лапки вверх. Как поступает мужчина?

Он выплеснет стакан вам в лицо. Неприятно, но ничего страшного. Высохнете. Видите разницу? Именно поэтому женщина всегда «построит» мужчину.

Если, конечно, ей изначально будет предоставлена возможность поговорить. В разумно устроенном обществе женщины проживают на собственной половине, чтобы они не «капали» на мозги мужским особям. Не мешали им думать.

*Рассмотрим применение техники поэтапного воздействия на примере. Если человеку тридцать три раза сказать, что он свинья, на тридцать четвертый он в ответ хрюкнет. И наоборот, если вы накричите на человека, топнете ногой, заявите, что имеете дело со свиньей, он, даже если стерпит оскорбление, подумает «сам дурак». Почему в первом случае вы добились цели, а во втором нет? Потому, что сначала вы использовали метод поэтапного, а во второй раз — однократного воздействия. В чем состоят тридцать три этапа? Сначала, вы заявляете, что у человека не ноги, а копыта. Почему? Потому что ноги выглядят по-другому. А тут копыта. Затем характеризуете вкусы объекта воздействия как низменные. На третьем этапе вы*

*убеждает человека, что на четвереньках он передвигается гораздо увереннее, чем на «задних лапах». Далее вы переключаетесь на форму носа и проводите массу параллелей с пятачком. При этом доказываете, что жить, и неплохо, можно и с таким элементом не лице. И, наконец, вы тыкаете пальцем и говорите: «Свинья». В ответ вы услышите похрюкивание.*

Как видите, сама по себе система поэтапного психологического воздействия очень проста. Женщины в процессе эволюции пришли к ней интуитивно.

Получили эффективную систему воздействия в качестве компенсации за отсутствие больших и сильных мышц. Взамен скорости реакции и других боевых качеств. Мужчины лишены этого врожденного навыка. Зато научившись осознано использовать технологию поэтапного воздействия, они получают мощный инструмент влияния на окружающий мир.

## Алгоритмы поэтапного воздействия

Что такое этап воздействия? Простейший пример. Предположим, вам нужно привести человека от состояния «А» к состоянию «Б». В состоянии «А» объект предполагаемого воздействия считает, что вы полный идиот! В состоянии «Б» он воспринимает вас как великого мудреца. Можете ли вы, появившись перед ним сказать: «Я не идиот, а великий мудрец?!» Конечно. Изменит ли человек свое мнение? Нет. Даже в том случае, если вы в совершенстве владеете гипнозом. Ну, скажете вы ему: «Спать! Запомни, что я не идиот, а великий мудрец!» Когда человек проснется, его восприятие не изменится.

Как добиться желаемого и заместить одну идею другой? Что делать? Для того чтобы добиться цели, вам необходимо осуществить несколько последовательных этапов воздействия. Ведь вы способны убедить человека в том, что нас окружает множество идиотов? Без проблем. Согласится ли он, если вы предположите, что на свете встречаются и настоящие мудрецы? Конечно, как без них. Но истинных мудрецов очень мало, и неподготовленному человеку трудно отличить их от идиотов. Разумный довод. Вы подготовили почву, получив возможность перевести разговор на свою персону. Да ведь я и есть тот самый великий мудрец, которого ты, слепец, принял за дурака!

Смысл разбиения процесса на этапы состоит в том, что вы не пытаетесь немедленно навязать человеку готовое мнение. Каждое промежуточное утверждение выглядит нейтральным и безобидным. Если вы приведете убедительный довод, человек непременно согласится с ним. Последовательно выражая согласие с вами, он, в конце концов, «самостоятельно» придет к нужному выводу.

Разбивая воздействие на этапы, вы получаете возможность добиться самых разных целей или вызвать у других людей желаемое для вас отношение. Например, вы можете заставить человека бояться вас. Панически бояться.

*На первом этапе вы сообщаете собеседнику; что на днях беседовали с одним патологоанатомом. Так вот, он рассказал вам, что ранение, нанесенное заточкой, острым таким, длинным шилом, куда страшнее, чем удар широким ножом. Удар заточкой в живот вызывает внутреннее кровотечение, а осознание повреждения ввергает человека в ужас. К тому же ему грозит перитонит. Ничего личного. Вы делитесь с собеседником*

информацией.

Затем вы переходите ко **второму этапу**. Недавно вы купили отвертку с победитовым резцом. Пришлось повозиться, чтобы заточить ее. Но получилась такая штучка... Вы проткнули этой заточкой двухмиллиметровый стальной щит. Удачная «отвертка»...

**Третий этап.** Поинтересуйтесь у знакомого, нет ли у него знакомого адвоката? «Мне тут недавно нагрубил. Вогнал заточку в живот мерзавцу. Да еще провернул ее. Если меня найдут, возможны проблемы».

В **следующий раз**, держа руку в кармане, задаете вопрос, правильно ли вы поняли то или иное высказывание собеседника.

Еще один пример. Вы хотели бы убедить руководителя в том, что заслуживаете продвижения вверх по служебной лестнице. Какие этапы здесь можно выделить?

**Первый этап.** Поговорите с руководителем об окружающих. Перечислите упущения в работе вашего соперника, возможного кандидата на повышение. Обязательно упомяните, что коллега — прекрасный, просто замечательный человек. Ну не умеет он работать, что же тут поделаешь? (А если умеет, то очень талантливо это умение скрывает.)

**Второй этап.** Расскажите начальнику о своем знакомом, который получил повышение, но не справился с новыми обязанностями. Нормальный вроде бы парень, производил хорошее впечатление. Ну, его и продвинули, а он завалил работу. Потому что ленив и не слишком умен.

На **третьем этапе** необходимо убедить руководителя, что в наше время грамотный сотрудник — большая редкость. Опишите случаи из жизни, когда правильный человек на нужном месте буквально спасал положение и все разрешалось ко всеобщему удовольствию. Главное — это лояльность подчиненных. Чтобы добиться преданности сотрудников, следует продвигать знающих, умных людей. И наконец, **заключительный этап** — самопрезентация.

Приведенные примеры позволяют понять механизм поэтапного воздействия. Ведущая к цели дорога подразделяется на этапы, на каждом из которых достигается определенный промежуточный результат. В начале пути конечная цель кажется почти не достижимой. Но каждая промежуточная задача ничего сложного собой не представляет и вполне выполнима.

Ваши действия кажутся немного хаотичными, ведь установить взаимосвязь промежуточных задач не так-то просто. Позитивный результат вы получаете лишь на последнем этапе, пройдя все ведущие к нему ступени.

Как разработать алгоритм движения к цели? Придется проявить творческий подход. Вы должны сесть и продумать алгоритм воздействия, просчитать количество этапов и рассмотреть их последовательность.

Возможно, имеет смысл записать все промежуточные результаты для 4–5 этапов. Оптимальное их количество — от четырех до шести. Предположим, ваша цель состоит в том, чтобы добиться беспрекословного, абсолютного подчинения человека. Почему кто-то должен подчиняться вам, на каком основании? Определите уязвимые места в психике человека, объекта вашего внимания. Чего он боится, на что он надеется?

И увяжите все на себя. Понимаете? Все на себя. Аналогично прямому программированию, но поэтапно.

Вы подчините себе собеседника только после того, как пройдете по всем «ступенькам». И не раньше.

Помните, главное — конечная цель, а этапы... На каждом из них вы решаете промежуточные задачи.

Только конечная цель определяет, к чему вы стремились, чего вы хотели добиться.

Вообразите себе заводской цех. Один из рабочих после окончания смены выточил какую-то трубочку.

Для дома. На другой день — шпингалетик. И его куда-то унес. Все по чертежикам, все как надо. На третий день выточил рамочку, на четвертый — еще какую-то деталь. Никто ничего не понимает — что, для чего, как? Какая-то там иголочка на конце... В один прекрасный день из всех этих деталей человек собирает пистолет Макарова. Понимаете, насколько все просто?

Или по-другому. Пять человек пронесли в салон самолета в ручной клади по одной детальке. Шестой уже на борту собрал все это железо воедино, накрутил на ствол глушитель и приступил к выполнению задачи в экстремальных условиях. Поймите, это очень просто. Первые пять пассажиров вроде бы ни в чем не виноваты. Каждый всего лишь пронес по одной детали и передал их в салоне преступнику.

Просто? Так же и с поэтапным воздействием. Учтите, что желаемые воздействия может осуществлять не один, а несколько человек. Пять человек, по очереди, подходили к объекту и говорили по несколько слов. Шестой произнес заключительную фразу. В результате объект слег с сердечным приступом. Тоже алгоритм. Поэтапное воздействие способно творить такие чудеса... Оно влияет не только на психику, но и на психосоматику человека. Но это, как говорится, совсем другая история.

## Практические примеры

### *Я — супер! Служи мне! (вариант для женщин)*

Рассмотрим еще одну область применения техники поэтапного психологического воздействия — общение с представителями противоположного пола.

Предположим, вы, женщина, начали встречаться с мужчиной. Ваша задача убедить потенциального партнера в том, что ему: а) невероятно, немыслимо повезло, что он встречается с вами; б) вы — предел всех его мечтаний и в) ему необходимо будет приложить все силы, для того чтобы завоевать вас, потому что «конкурс» составляет человек пятьдесят на «место», причем куда более достойных, чем он.

Добиться поставленной цели посредством однократного воздействия невозможно. Но вы достигнете цель с помощью поэтапного воздействия. Кстати, для решения задачи не обязательно проводить четыре-пять встреч. На одной встрече вы можете продвинуться к цели на два или три этапа сразу — все зависит от ситуации.

К чему вы будете стремиться на первом этапе? Не пытайтесь сразу объяснить мужчине, что вы — девушка его мечты. Рано, он не готов вам поверить — пока!

Для мужчины вы пока всего лишь годная к использованию женская особь, с которой он готов провести некоторое время. Ведь вы, вроде бы, нормально к нему относитесь. Сейчас он думает только о том, сколько времени пройдет до момента, когда он использует вас. Лучше, конечно, сегодня, в крайнем случае — завтра. Послезавтра уже не надо. Мужчина будет искать более достойную, с его точки зрения, особь. Искать в вас какие-то скрытые дефекты, чтобы объяснить себе, почему он от вас отказался. А что делать? Таковы законы психологии, законы мужского мышления!

Но вы должны убедить мужчину в том, что вы — его идеал, вы — само совершенство. Ему очень повезло.

Мужчина должен прыгать вокруг вас, и быть счастливым, что ему предоставлена такая возможность. Ничего не требуя, только попрыгать. Но мужчина придет к этой мысли не раньше, чем на пятом этапе.

Какую мысль вы собираетесь донести до мужчины на **первом этапе**?

На что вы его программируете? На то, какой он замечательный. Прекрасный. Вы смотрите на мужчину восхищенным взглядом и говорите о том, какой он восхитительный.

**Второй этап.** А вот с женщинами в наше время просто беда, настоящий ужас. Вы должны убедить в этом мужчину. В чем проблема? Они некрасивые, они невнимательные, они плохие хозяйки. Да они вообще в массе своей либо алкоголички, либо наркоманки, либо предпочитают общаться исключительно с домашними животными. И главное — как они относятся к мужчинам? Отвратительно! Смотрят на них как на помесь банкомата с вибратором. Уместно привести несколько примеров из жизни, рассказать о том, какими бывают женщины.

**Третий этап.** Возможно, следует выдержать небольшую паузу. Вы извинились, вышли, и вернулись через какое-то время. Не торопитесь привлечь внимание собеседника к тому, что на вашу руку (а также сердце и остальные части тела) имеются и другие претенденты. Мужчина, как правило, существо слабое и трусливое. Если он увидит, что вы пользуетесь вниманием других мужских особей, не факт, что он тут же станет выше ростом и шире в плечах. Может быть, он ссутулится и убежит. Со словами: «Да зачем мне делить с кем-то этот торт? Лучше я буду есть дерьмо, но один».

Поэтому на третьем этапе вы можете рассказать о своей подруге, которая абсолютно ничего собой не представляет, но вот ее муж... Ах, какой у нее муж!

Похож на молодого Алена Делона, накачанный, как Шварценеггер, умный, как Эйнштейн, богат, как султан Брунея. При этом танцует, как Пржевальский.

Или не танцует, а поет. А она сама, ну ничего собой не представляет, наркоманка, алкоголичка, игроманка и просто уродина. Кстати, у нее и любовник есть, да и не один.

Да-да, побольше сравнений. Не забывайте, что мужчины мыслят конкретно и гораздо более примитивно, чем женщины. Те быстро и легко перескакивают с одной мысли на другую, как кузнечики, а мужчина едет по рельсам, как локомотив, никуда не сворачивая. Вы уже перескочили, а он все еще по рельсам едет. Это, кстати говоря, беда большинства женщин.

Они теряют раппорт, контакт. Потому что мужское мышление, как правило, куда примитивнее женского.

**Четвертый этап.** Пришла пора донести до мужчины мысль, что вы пользуетесь популярностью. Вам никто не интересен, но что же делать, если вы столь привлекательны? Вы рассказываете, что среди ваших



знакомых есть один — умный, как Эйнштейн. Другой — богатый, как султан Брунея. Он вам периодически звонит, разговоры разговаривает. А еще один знакомый, коллега по работе, похож на молодого Алена Делона. Но вы упоминаете об этом вскользь, между прочим. Сидя за столиком в кафе удивляетесь, что бывают люди, для которых самая большая проблема заключается в том, как потратить деньги. Взять хоть вашего знакомого, богатого, как султан Брунея. Ну да, распродает страну частями, и потому жутко богатый. А потом переведите разговор на собеседника: «Вы, наверное, в спортзал ходите, тренируетесь постоянно? Есть у меня один приятель, на фитнесе познакомился. Вообще, как Шварценеггер!». Как почувствует себя объект вашего внимания? Малость пришибленным. Пониже ростом, поуже в плечах.

На **пятом этапе** вы должны объяснить мужчине, что его недостатки можно компенсировать. Все до одного. И среднестатистический интеллект, и не самую развитую мускулатуру, и внешность, и отсутствие выдающегося состояния. Чем он может это компенсировать? Главное, что мужчина бегают вокруг, периодически совершая прыжки по вашей команде.

И поэтому вы переходите к рассказу об одной своей благородной, умной, красивой знакомой. Муж у нее ничего собой не представляет, зато как заботится о жене! Служит ей, бегают вокруг нее, ходит на задних лапках, хвостом виляет, голос подает — все по команде... За это можно все простить! К чему вы подталкиваете мужчину? К тому, чтобы он вокруг вас бегал!

И тогда он почувствует себя полноценным человеком. Ничуть не хуже султана Брунея, Шварценеггера, Эйнштейна, или Пржевальского, не говоря уже про Алена Делона.

### ***Я — супер! Служи мне! (вариант для мужчин)***

Алгоритм поэтапного воздействия для мужчин мало чем отличается от рассматривавшегося нами выше.

Он состоит из тех же четырех-пяти этапов.

На **первом этапе**, проявив к девушке здоровый интерес (иначе ничего не получится), поговорите о вырождении мужчин в наши дни. О процессе, напоминающем исчезновение динозавров шестьдесят миллионов лет назад: те, что не вымерли — измельчали. Ну какие сейчас мужчины? Сплошь алкоголики, наркоманы, трансвеститы или, извиняюсь за выражение, содомиты. Кто еще? Футбольные болельщики, рыбаки, игроманы и

представители других групп риска. Упомяните, что вы не относитесь ни к одной из перечисленных групп. Для первого этапа достаточно.

**Второй этап.** Расскажите о приятеле, который ничего особенного собой не представляет. Но жена у него — потрясающая женщина: лицо, как у Анджелины Джоли, нижняя часть спины — как у Дженнифер Лопес, ноги — как у Екатерины Гамовой. При этом умна, как Маргарет Тэтчер. Конечно, у него есть и любовница, аналогичный образец женского совершенства. И танцует, как Айседора Дункан. И обе совершенно от него без ума. Приведите еще пару подобных примеров. Мужчина ничего собой не представляет, но его женщины — просто сказка.

На **третьем этапе** приходит черед самопрезентации. Расскажите о знакомых женщинах, сравнивая их с Анджелиной Джоли (лицо), Гамовой (ноги) и Дженнифер Лопес (понятно). И больше ни о чем другом не говорите. В конце свидания сделайте вид, что вам стало скучно. Что произойдет? Что должна почувствовать женщина, услышав описания красоток, с которыми вы на короткой ноге? Легкую собственную неполноценность.

И, наконец, **четвертый этап.** Предоставьте женщине возможность компенсировать свои недостатки. Что надо сделать? Рассказать о знакомом, который просто форменный Супермен, Человек-паук или Бэтмен. Ну, в общем, из серии про героев. Его жене далеко до Анджелины Джоли, Дженнифер Лопес или Екатерины Гамовой. Да и умом она не блещет. Но все это не имеет значения, потому что жена вашего приятеля посвятила себя мужу. Она вокруг мужа бегаёт, в глаза ему преданно смотрит и всячески его ублажает. Его слово для нее — закон, и называет она вашего друга «мой господин» и «мой повелитель».

Мы уложились в четыре этапа. Ведь я упоминал, что мы, мужчины, мыслим примитивно? Пять, тем более шесть, этапов просто не умещаются у нас в головах. Разработайте алгоритм воздействия из четырех этапов и действуйте.

### ***Юридическое сопровождение бизнеса***

Разберем еще одну схему внушения на примере юридического сопровождения бизнеса. Допустим, вы — юрист, беседуете с бизнесменом. Ваша главная задача состоит в том, чтобы собеседник обратился к вам за помощью. И еще вы рассчитываете, что будете оказывать ему услуги на постоянной основе. Как добиться поставленной цели?

Разбиваем процесс воздействия на этапы. Что вы должны сделать на **первом этапе**? Необходимо внушить собеседнику, что он нуждается в профессиональных услугах юриста. О чем вы должны говорить? Об ужасных законах в нашей стране!

Вообще законы пишутся для того, чтобы им невозможно было следовать. Как сделать преступниками всех граждан страны? Нужно создать законы, по которым невозможно жить. Как превратить всех водителей в нарушителей? Принять правила дорожного движения, которым невозможно следовать. Тогда все, кто едет — будут нарушителями. А еще — развесить по всему городу знаки «остановка запрещена».

Тогда все, кто стоит, тоже совершают административное правонарушение.

Вы рассказываете историю о том, к каким ужасным последствиям приводит отсутствие квалифицированного юридического сопровождения. Например, про одного бизнесмена, который прекрасно вел дела, во всем следовал законам и правилам. Но вот его юристы... Дипломы у них, может быть, есть, а вот квалификации — ноль. Вашему знакомому пришлось долго отписываться и отмазываться. Потому что он упустил из виду одну, казалось бы, мелочь. Он оказался в сложной ситуации из-за того, что рядом не было грамотного юриста. Сейчас ваши знакомые помогают бизнесмену выпутаться.

Для первого этапа достаточно.

На **втором этапе** вы рассказываете о значении профессионального юридического сопровождения бизнеса. Например, другой ваш знакомый вел бизнес не по правилам, творил удивительные вещи. Но хорошие адвокаты вытаскивали его из любых ситуаций, даже самых неприятных. Совсем недавно возникли мелкие шероховатости, но классные адвокаты помогли их моментально устранить. Бизнесмен добился огромных успехов. Вот что значит грамотное сопровождение бизнеса.

Для второй встречи хватит. Вы прощаетесь и убегаете по своим делам.

Что можно сказать на **третьем этапе**? Хотя бы произнести речь по поводу огромного количества неквалифицированных юристов. К тому же, все они беспринципные и продажные твари! Все думают только об одном: как бы подставить и обобрать своего клиента. Желательно подкрепить ваши утверждения леденящими душу примерами.

На **четвертом этапе** вы должны ненавязчиво объяснить, какой вы замечательный. Вы просите поздравить вас — вы сейчас прямо с судебного процесса. Очень успешного для клиента и для вас. Вам удалось почти что чудо, вы вытащили сложного клиента, который некорректно вел бизнес и

запутался во всех делах. Все было против него, но вы справились с задачей. Рассказывая о проблемах вашего подзащитного, можете перечислить трудности, с которыми в действительности сталкивается человек, который, как вы рассчитываете, будет вашим клиентом (конечно, если вы имеете примерное представление о его делах).

Вы ничего не предлагаете бизнесмену. Понимаете?

Вы не уподобляетесь назойливой администраторше девушек по вызову. У вас праздник — вы выиграли процесс. Вы никому не навязываете своих услуг. Ваш собеседник первым сделает шаг навстречу.

## Притча о кошке

Однажды шел человек по улице и увидел на улице кошку. Кошка мяукала и смотрела на него большими, печальными, красивыми и жалобными глазами. Человек погладил кошку, кошка была такая красивая и пушистая. Кошка, мяукая, побежала вслед за ним. На бегу она терлась об ноги, махала хвостом, мирно заглядывала в глаза. Человек растрогался, расчувствовался и взял кошку к себе домой.

Поначалу кошка была просто само совершенство. Когда человек приходил, кошка бежала, глядя ему в глаза, мурлыкала, лезла к его рукам, чтобы он ее погладил, и постоянно проявляла к человеку внимание, лизала ему руки, прыгала вокруг него, создавала ему комфорт и хорошее настроение.

Но шло время, и человек стал замечать, что кошка немного меняется. Вначале кошка перестала лизать человеку руки, потом перестала тереться об его ноги, ласкаться к нему, потом кошка стала пренебрежительно злобно мявкать, когда человек появлялся, требуя к себе внимания. Как только человек начинал гладить и ласкать кошку; кошка дергала спиной и убегала, объясняя это тем, что она себя плохо чувствует.

Человек стал замечать, что поведение кошки меняется, кошка облюбовала себе любимое кресло человека, и когда человек пытался сесть в кресло и согнать с него кошку, она злобно шипела и выгибала спину и царапалась.

Вообще нрав кошки совершенно испортился.

Тогда человек взял эту кошку за шкурку и отнес ее обратно на то место, где он ее когда-то подобрал. Какое-то время человеку было грустно, но вскоре он опять вернулся к своему хорошему комфортному приятному состоянию.

Рекомендация большинству мужчин из этой притчи совершенно очевидна.

**НЛП за 40 минут**

## Что такое психолингвистика?

Сколько времени нужно, чтобы изучить нейролингвистическое программирование? Заранее предупреждаю, что я предпочитаю использовать слово «психолингвистика». Мне не нравится термин «нейролингвистика». «Нейро» — латинское слово, «лингвос» — греческое. Получается «нервы-язык-программирование». А составные части слова должны принадлежать к одному языковому уровню! «Психея» по-гречески — душа, «лингвос» — язык. Психолингвистика — язык души.

Так сколько необходимо времени, чтобы изучить психолингвистику? В Институте НЛП считают, что пяти лет, в общем, хватит. В Институте Тренинга уверены, что НЛП можно выучить за полтора года, конечно, при наличии базового образования. В Санкт-Петербургском Институте Психоанализа полагают, что для освоения техники НЛП достаточно девяти месяцев. Я могу точно сказать, что на изучение НЛП достаточно потратить сорок минут. Почему никто не предлагает таких методик?

Представьте себе, что математикой как наукой занимаются только тупицы. С одной-единственной целью — доказать, что они разумные существа. Во что превратилась бы математика? Результат мы видим на примере психологии. В то же время, эзотерические психопрактики — то есть, психопрактики, связанные с внушением, — не могут найти выход из тупика по одной простой причине: они стали слишком эзотерическими.

Представьте себе, что физикой стало можно заниматься лишь избранным, а всем остальным это запрещено. Через некоторое время огромные толпы верующих повторяли бы за священнослужителями: «Е равно эм це квадрат! — Воистину, квадрат!». Ничего не напоминает? Вот во что превратились психопрактики. О каком реальном психологическом воздействии может идти речь? То, что НЛП-исты называют НЛП, работает только против самих НЛП-истов.

Я предлагаю вам изучить психолингвистику за сорок минут. От начала и до конца. Потому что все остальное — песни и пляски народов Севера. Если отбросить всякую муру в стиле тоталитарных сект присвоение друг другу звания мастеров и так далее, то психолингвистика — это всего лишь набор техник и управление базовым состоянием.

На программе «Боевая машина» я ставлю три движения и объясняю, что, отработав их в течение двух часов, вы справитесь с любым мастером спорта или обладателем черного пояса, если столкнетесь с ним: а) в лифте;

б) в тамбуре поезда; в) на лестнице; г) в узком коридоре. И я ничуть не преувеличиваю. Конечно, на татами, на ринге, или на ковре вы сразу же проиграете профессионалу.

Такие же простые движения существуют и в НЛП.

Вообще, система жест-взгляд-слово-удар универсальна. Поняв и отработав предлагаемые приемы, вы будете владеть ими на уровне мастера НЛП. При случае, вы свернете этого мастера «в трубочку» и куда-нибудь спрячете.



## Двенадцать приемов, которые работают

### *Подстройка и ведение*

**Подстройка.** Для установления контакта с собеседником вы начинаете его в чем-то копировать. Например, в процессе разговора стараетесь попасть в ритм его дыхания: когда он делает вдох — вы делаете паузу, когда он делает выдох — вы говорите.

Что это дает? Когда ваш ритм совпадает с ритмом дыхания собеседника, он начинает воспринимать ваши слова, как свои собственные.

Почему хорошо давать себе команды своим собственным голосом, записанным на плеере?

Например, так делали у меня в группе экстрима по АДМ — активной диалоговой медитации. Участники группы записывали на плеер задаваемые своими собственными голосами вопросы: «Ваши мышцы?», и сами же на них отвечали: «Крепкие, как железо!». «Ваша воля?» — «Твердая, как сталь». И так далее.

Эффект обусловлен тем, что собственный голос воспринимается как мысленные команды и идет в обход сознанию.

**Ведение.** И эта техника тоже идет в обход сознания: мы подстраиваемся под эмоциональное состояние собеседника, а затем начинаем его вести. Если наш собеседник улыбается, на нашем лице возникает ответная улыбка (подстройка). Через некоторое время улыбка исчезает у нас с лица, и собеседник становится серьезным (ведение). Если человек хмурится, мы начинаем разговаривать серьезно (подстройка), но в процессе беседы постепенно, постепенно начинаем улыбаться. В ответ начинает улыбаться и собеседник. Это ведение.

Скажем, вы разговариваете с человеком, который взвинчен. Что с вами начинает происходить? Вы тоже начинаете распаляться. Но вы можете и вывести собеседника из взвинченного состояния. Достаточно воспроизвести его возбужденное состояние в начале разговора, и постепенно снижать темп речи. Очень скоро сбавит тон и ваш собеседник.

Человек находится в глубоком унынии. И я ввожу себя в печальное состояние и начинаю разговор так, как будто нахожусь в депрессии. Постепенно я перевожу себя из уныния в нормальное энергичное состояние. Что произойдет через какое-то время? Человек вслед за мной

перейдет в такое же энергичное состояние. Избавляясь от грусти.

Очень полезными являются актерские навыки, умение играть. Попробуйте изобразить, например, пьяного и постепенно вернитесь в обычное состояние. Представьте, что вы разговариваете с пьяным.

Вот он — действительно перебрал, а вы лишь изображаете из себя пьяного. У него язык заплетается, и вы едва шевелите языком. Он покачивается, и вы теряете равновесие. Разговаривая с собеседником, вы постепенно выходите из образа пьяного. Что произойдет с другой стороной? Человек — на какое-то время — протрезвеет!

### **Разрыв стереотипа**

Разрыв — это шикарная техника. Для начала приведу пример.

Одна компания объявила тендер на проведение психотренинга. Секретарша записала меня для участия в конкурсе вместе с еще двадцатью четырьмя претендентами. Я шел двадцать третьим по счету. До меня представители двадцати двух компаний рассказывали, какие прекрасные тренинги они проводят. Был ли смысл и мне рассказывать о тренинге? Двадцать два человека выступили передо мной, еще два дожидались своей очереди.

*Я вошел, осмотрелся. Генерального нет. Сидят коммерческий директор, директор по персоналу, административный директор, технический директор, еще кто-то. Все — директора. Все смотрят на меня. Ждут, что я как и двадцать два предыдущих оратора, начну говорить. Я подошел к столу, сел. Они смотрят на меня, я — на них. Они молчат, и я молчу. Сидим — молчим. Тридцать секунд, минуту. Наконец, коммерческий директор покашлял: мол, давай уже что-то говори!*

*И я начал: «А что вы от меня хотите? Вы хотите, чтобы я сейчас рассказывал вам, что я лучший тренер на свете? Так я это и так знаю. Если вам об этом неизвестно — ваши проблемы! В общем, так, — говорю. — До июня у меня все расписано! В июне, возможно, будет время для проведения тренинга с вами. Телефон моего помощника вы знаете, было очень приятно на всех посмотреть. Всего вам доброго, до свидания». После этого встаю и ухожу.*

Как вы считаете, это нормальное поведение для тренера? Конечно, нет! Что я сделал? Разбил шаблон! Шедшие за мной два тренера, как и предыдущие двадцать два, выступили со стереотипными речами.

Бла-бла-бла, тренинговая программа, бла-бла-бла.

Что у всех этих директоров осталось в памяти? Как вы думаете, с кем они стали работать? Ответ очевиден!

*Для разрыва стереотипов используются разные способы. В свое время я был на практике в одной очень известной психиатрической клинике. Одна из пациенток страдала депрессией с суицидальными комплексами. Зав. отделением спрашивает: «Ну, что, практикант, как будешь с ней работать?»*

*Тогда, в начале 1990-х годов, все были помешаны на эриксоновском гипнозе и НЛП. Я отвечаю: «Ну, сейчас я введу себя в такое же состояние депрессии. Начну разговаривать с пациенткой, и буду медленно выводить себя из этого состояния. Вслед за мной выйдет из депрессии и эта женщина».*

*Врач посмотрел на меня и сказал: «Смотри, практикант, как это делается по-настоящему». Очки на одно ухо, галстук на другое. Вбегает и кричит: «Девушка, здесь псих из палаты буйных сбежал! Сорвал топор с пожарного щита, зарубил пять человек! Бежит сюда! Давайте дверь баррикадировать!» Депрессантка вскакивает и начинает вместе с врачом надвигать на дверь кровать. От депрессии что-нибудь осталось? Вообще ничего.*

Какой прием использовал врач? Ну, какой там пожарный щит в палате для буйных? Там такие санитары, что даже если бы пациент автомат Калашникова где-то раздобыл, у него отобрали бы оружие и скрутили его. Знаете как в известном анекдоте: «Как воротничок? Хорошо воротничок. А рукавчики, плечики хорошо? Рукавчики говорите великоваты? А мы их аккуратненько сейчас за спиной завяжем». Это уже модель поведения дежурного врача в отношении больного, который теперь никогда на него не будет сердиться.

Вот, что такое разрыв стереотипа.

### **Выбор без выбора**

Что такое «выбор без выбора»? Свободный демократический выбор из одного-единственного варианта.

Например, я говорю: «У нас с вами — два варианта. Мы с вами можем проголосовать либо за не очень хорошего политика, но грамотного бизнесмена, либо за уголовника. Кого вы хотите видеть своим депутатом?» «Наверное, политика», — подавляющее большинство ответит однозначно.

Таким образом, суть этой техники состоит в сужении поля выбора.

Скажем, вам надо назначить встречу на завтра, но вашему собеседнику некогда. Если вы предоставите возможность решения этому человеку, есть у него время или нет его, на встречу можете не рассчитывать. Поэтому вы даже не спрашиваете, будет ли он свободен завтра, это предполагается по умолчанию. Но вы должны оставить человеку видимость выбора: «Какая половина дня у вас менее загружена — первая или вторая?» Вот и все.

Если ребенок не хочет ложиться спать, как заставить его отправиться в постель? Можно топтать ногами и кричать: «Иди спать ложись, иди спать ложись!»

А можно сказать иначе: «Ты как, сразу пойдешь спать, или вначале уберешь игрушки?» Он оказывается перед выбором: либо уборка и кровать, либо сразу в постель. Ребенок выбирает сам, вы ему ничего не навязываете.

Замечательно предлагал «выбор без выбора» Просветленный Учитель в звании Гвардии Капитана, величайший психотерапевт всех времен и народов. Он говорил: «Сколько вам нужно времени, чтобы через два часа все было готово?»

### ***Обезоруживание (упреждающее действие)***

Пятая техника — упреждающее действие. Что такое обезоруживание? Например, руководитель хочет вас уволить, а вы говорите ему: «Я понимаю, что такого работника, как я, наверное, разумнее всего было бы уволить. Но я хотел бы приложить все свои силы и исправить допущенные мной ошибки».

После этого, какой начальнику смысл говорить:

«Я хочу вас уволить»? Никакого. Ту же технику вы используете, когда, например, говорите: «Я, конечно, понимаю, что за это нарушение вы должны были меня арестовать. Но ведь вы добрый гуманный человек». И так далее.

Еще пример: вам нужно, чтобы одна очень важная персона назначила вам встречу. Вот вы берете трубочку и звоните: «Здравствуйте, меня зовут так-то; я хочу с вами увидеться!» Кто вы такой для важной персоны? Никто и звать вас никак. Почему вы хотите с ней встретиться? Она занята до невозможности! Мало ли кто хочет с ней увидеться?! Поэтому вы должны сказать: «Я понимаю что вы — очень занятой человек и день у вас расписан по минутам!» И сразу же включите «мы с тобой — одной крови!»: «Но я подстрою под вас свой график». Все! Встреча практически гарантирована. По крайней мере, вас выслушают.

Смысл после этого говорить — «Я очень занят»? Уже сказали это. Озвучили!

### ***Закамуфлированный удар***

Эта техника немного напоминает предыдущую.

Суть ее в том, что вы передаете то, что на самом деле хотите сказать некоему третьему лицу, снимая с себя ответственность за произносимые слова.

Например, когда кто-то из моих коллег, помощников не справляется со своей задачей, я говорю: «Какой-нибудь грубый невоспитанный тип назвал бы тебя козлом. Но я, как человек корректный и воспитанный, могу только сказать, что ты плохо справился с порученным заданием». Что я сделал? Я назвал вещи своими именами, но не от своего лица, а сославшись на слова какого-нибудь грубого невоспитанного типа.

Согласитесь, этот прием открывает очень широкие возможности.

### ***Ответ на незаданный вопрос***

Что такое незаданный вопрос? Вы, конечно, можете спросить меня, что такое незаданный вопрос и я вам расскажу. Что я сказал? «Конечно, вы можете спросить меня». У вас, конечно, может возникнуть вопрос, как это все можно освоить? Я объясню вам, как за короткое время это можно освоить. Что я делаю? Я за вас задаю себе вопрос. И сам же на него отвечаю.

*Еще одна история про Просветленного Учителя в звании Гвардии Капитана. Однажды он сказал: «Товарищи курсанты, к предстоящему празднику; смотрю строя и песни, мы с вами займемся строевой подготовкой. Некоторые курсанты, например курсант Шлахтер, могут, конечно, спросить, а на фига разведчикам строевая подготовка?» — «Никак нет, товарищ капитан, хорошая строевая подготовка необходима разведчикам, чтобы строем и с песней скрытно проникать в расположение противника».*

То есть что пытался сделать Просветленный Учитель? Использовать курсанта Шлахтера и ответить на незаданный им вопрос, чтобы провести некую разъяснительную работу. Что сделал курсант Шлахтер?

Он сам ответил на незаданный вопрос, причем поглумившись над

офицером.

### **Доведение до абсурда**

Следующие три приема относятся к разделу психологического айкидо. Я плохо понимаю, что такое айкидо. На мой взгляд, это криво понятое самбо. Адепты айкидо со мной, конечно, не согласятся, потому что наделены неведомой мне высшей мудростью.

В чем заключается основной принцип айкидо?

Принцип ударной техники — это жесткая ударная и блокирующая тактика. Айкидо или самбо — это захват противника и вовлечение в движение. Любой удар, доведенный до конца, заканчивается падением.

Любая мысль, доведенная до абсурда, заканчивается падением собеседника, ментальным падением.

В предыдущем примере курсант Шлахтер, отвечая на незаданный вопрос, использовал именно эту технику. «Вы, конечно, можете спросить у меня, что означает доведение до абсурда? Если я пущусь в объяснения, то наш тренинг превратится в совершенно бессмысленный вечер вопросов и ответов». Понимаете? Я довел до абсурда ситуацию, когда меня просят разъяснить те или иные понятия.

*Сотрудники компании обратились к боссу с просьбой установить два небольших перерыва. То есть, чтобы у них, кроме обеда, был один маленький десятиминутный перерыв в первой половине дня и десятиминутный во второй половине дня. Разумная просьба? В принципе да.*

*Руководителю почему-то не захотелось соглашаться, и он сказал: «Очень хорошая мысль. Вношу встречное предложение — давайте делать перерывы каждый час. А на работу будем выходить только по вторникам, средам и четвергам, причем во вторник и четверг будет короткий день».*

*Что он сделал? Он довел высказывание подчиненных до абсурда. Чего добился босс? Просьба превратилась в нелепость и больше этот вопрос не обсуждался.*

Как довести до абсурда любое высказывание? Например: «Ты не желаешь, чтобы я посещал тренировки? Хорошо тогда я заодно отказываюсь и от участия в ряде мероприятий, которые тебе нравятся. Почему?

А чтобы вообще не выходить из дома». Любая мысль может быть доведена до абсурда, и собеседник будет вынужден отбросить ее. Хотя

изначально в ней могла содержаться правильная идея.

### ***Переключение внимания***

Вы задаете мне вопрос: «Почему вы нам рассказываете про психолингвистику?» На это я отвечаю:

«Психолингвистика очень важная вещь! Но система психологической подготовки включает в себя целый ряд параметров. Один из них, например, — комплексная психологическая подготовка в виде медитативных тренингов». И вы начинаете слушать, что я говорю про медитативные тренинги, забывая о психолингвистике.

Суть этой техники заключается в том, что вы переводите акцент с основного вопроса на второстепенный. Например, человек говорит: «Только что здесь на углу произошло правонарушение. Грабители еще не успели убежать». «А вы собственно кто?» — «Да я, собственно, видел, вот только что грабитель...» — «Документы, пожалуйста, предъявите...»

Что это было? Переключение внимания. Возможна и обратная схема. «Так, гражданин, будьте добры ваши документы?» — «Что, документы? Я как раз вас и ищу. Вы не знаете, вон там на перекрестке два человека напали на третьего. Неужели вы не видите? Я как раз к вам бежал, думал кто-то из милиционеров здесь, идите, посмотрите». Идут смотреть, а вы спокойно двигаетесь дальше. Что вы предприняли? Переключили внимание. Простая схема. Переключение внимания с основного вопроса на второстепенный.

### ***Замена мотивационных параметров***

Заставляя собеседника оправдываться, вы заведомо ставите его в проигрышное положение. Если вы хотите подавить персону — заставьте ее оправдываться. Поставьте перед необходимостью объяснять свои поступки!

Кто-нибудь хоть раз отвечал на вопросы следователя или дознавателя? Это весьма неприятные люди. Как один из них сказал — «Вадим Вадимыч, мы должны вас допросить как свидетеля. Пока как свидетеля!» Почему так тяжело и неприятно отвечать на вопросы следователя или дознавателя? Потому что вы должны объяснять свое поведение! И деваться вам от этого некуда! Все равно придется давать объяснения. Объяснять словами свои

действия, объяснять поступки.

Единственно достойный ответ: «Согласно статье пятьдесят первой Конституции Российской Федерации от дачи показаний отказываюсь!» И вызывайте адвоката. А следователь пусть предъявляет обвинение! И на все вопросы отвечать именно этой, заранее заготовленной фразой. Статья пятьдесят первая Конституции Российской Федерации. Таким образом, вы отказываетесь оправдываться. Ну, это так, небольшой правовой совет. Надеюсь, не пригодится.

Какой прием применяется в данном случае? Замена мотивационного параметра. Если вас пытаются заставить оправдываться, в ответ принудите персону объяснять свои действия.

*Человек опаздывает на заседание ученого совета вуза. Зампред говорит опоздавшему: «Вадим Вадимович, опаздывать на ученый совет — значит проявлять к нему неуважение!» На что опоздавший поворачивается и отвечает: «Проявлять неуважение к ученому совету — это заявиться на заседание в свитере и в джинсах! Как слесарь завода "Красный фаллос". А вот заехать домой переодеть рубашку и галстук, опоздав при этом на пятнадцать минут — значит проявить к ученому совету не то что уважение, а почтение!»*

*Зампред начинает косноязычно оправдываться, говоря, что сегодня посторонних на совете нет, и свитер и джинсы с его точки зрения — вполне допустимы. На что опоздавший задает вопрос: «А что это вы все время оправдываетесь?» Зампред уверяет присутствующих, что он и не думал оправдываться! Опоздавший вновь интересуется: «А что вы так нервничаете?» Зампред пытается объяснить, что он абсолютно спокоен. Тогда опоздавший спрашивает: «Что, у вас это больная тема? Вы хотите об этом поговорить?»*

*Через некоторое время зампред оказывается на грани истерики. А человек всего-навсего заставил его оправдываться.*

*Еще пример, специально для собратьев по полу.*

*Вот, например, мужчины, такой традиционный вопрос: «Где ты был?!» Кому не доводилось его слышать? Если вы начинаете объяснять, что, оказавшись вне зоны действия телефонной сети, прокололи колесо автомобиля, то чем больше вы будете оправдываться, тем больше будете провоцировать что? Дальнейшие вопросы! Если же вы ответите: «Я был там, где мне было гораздо лучше, чем здесь. А будешь возмущаться — опять туда пойду!», то избавитесь от необходимости оправдываться. Да? Или можно так сказать — «Был там, где нет такого безобразия в доме. Где не валяется вот это, где нет вот того!» И так далее. Тем самым заставляя*



оправдываться особь.

### *Скрытое психологическое программирование*

Одиннадцатая техника — скрытое психопрограммирование. Что это такое?

Представьте, что на работу принимают нового сотрудника. Начальник говорит новичку: «В настоящее время ТЫ находишься среди наших сотрудников и понимаешь, что каждый из нас ДОЛЖЕН соответствовать предъявляемым к нему требованиям и критериям. Нам всем, так или иначе, приходится ПОДЧИ-НЯТЬСЯ предъявляемым требованиям и нормативным актам. МНЕ кажется, что это совсем не трудно».

Что на самом деле сказал начальник? «Ты должен подчиняться мне». Если это повторить раз пять, установка закрепится в подсознании сотрудника. Ключевые слова можно выделять голосом, движением головы, жестом. Или дополнительным звуком, например, слегка постукивая рукой по столу. Или повтором.

Внушение не обязательно должно быть вербальным. Его можно осуществлять и с помощью письменного текста. Если в тексте выделить особым шрифтом некоторые буквы или слова, то они будут слагаться в отдельный смысл помимо сознания.

Психолингвистика ориентирована на побуждение к действиям в обход сознания. То есть все направлено на то, чтобы обойти сознание, избежать участия мышления. Любое действие, которое выполняется в обход сознания, выполняется однозначно и успешно. Действие, в совершении которого участвует сознание, выполняется неуспешно и неоднозначно.

На чем основана техника двадцать пятого кадра?

На том, что человеческий мозг воспринимает двадцать четыре кадра в секунду. Потому что если вы смотрите фильм и видите в течение десяти секунд рекламу:

«Вы хотите пить, пейте кока-колу!», вы подумаете — «А почему я хочу пить? Я не хочу пить! А если я и захочу, то попью лучше чая или кофе. Не буду я пить эту отраву, простите, напиток!».

Если та же самая рекламная надпись загорелась на одну двадцать пятую секунды, вы и прочесть ее не успели, но призыв был воспринят подсознанием.

А оно лишено критичности. Поэтому, когда вы действительно захотите пить, то из всех напитков выберете кока-колу, объясняя самому себе: «На

самом деле я давно не пил кока-колу. Я, конечно, знаю, что это отравка, которую пить нельзя. Да и пить я, в общем-то, не хотел. Но вот ведь вдруг захотелось выпить кока-колы». Понимаете?! Вы подтащите к себе объяснение.

Кстати, имейте в виду, обучать таким способом нельзя, можно только примитивным образом влиять на подсознание.

*Однажды, вовремя избирательной компании об одном из кандидатов была выпущена листовка, позорящая его честь и достоинство. В ней лаконично объяснялось, что представляется собой человек. Ни слова правды, но «написано пером» на листе бумаги. Естественно, что человек был возмущен.*

*И тогда другой кандидат выпустил листовку, которая называлась «Грязь и мерзость не должны пройти». В ней было написано: «Вчера неизвестными лицами была выпущена листовка, порочащая честь и достоинство кандидата такого-то. Я считаю, что в предвыборной борьбе недопустимо использовать подобные технологии. Коллеги, давайте бороться честно. Кандидат в депутаты такой-то».*

*Вроде, все правильно, но... Но в тексте шрифтом были чуть-чуть выделены слова «грязь и мерзость... кандидата такого-то» И каждый избиратель, читая эту листовку, преисполнялся необъяснимым отвращением к кандидату, с которым связано что-то плохое.*

### **Стереотипное действие, или Принцип трех «да»**

В чем суть двенадцатой техники? В программировании действия. Человек, три раза сказавший «да», скажет «да» и в четвертый.

На этом построена методика цыган. Дайте какую-нибудь маленькую денежку, я вам расскажу все, что было, что будет, что вообще не будет никогда. Дайте маленькую денежку, не жалко которую. Дай какую-нибудь старшую денежку, я расскажу о всех тайнах твоего мироздания, и побольше дай. Человеку, который один раз сделал какое-то действие, потом очень трудно остановиться.

Например, повысили цену на бензин вдвое! К чему это приведет? К какому-то протесту. Да? Хорошо. А если повысили цену на бензин на десять процентов?! Ну, плохо! Но что делать!? Потом на двадцать процентов. Тоже плохо. Но и ладно! Потом еще на шестьдесят. Ну, ничего же не изменилось! Почему?

Потому что человек, три раза принявший униженную позу, примет ее и

в четвертый раз. Добейтесь хотя бы маленькой уступки! И в дальнейшем, человек будет гораздо быстрее делать шаги вам навстречу. Вознаградите его каким-то образом за уступку. Например, подарком на автозаправке. Каждый, кто залил десять литров подорожавшего бензина, получает в подарок инструкцию по его использованию. Или что-нибудь еще. Хотя бы китайский ароматизатор. От которого потом будет болеть голова. Просто? Очень просто!

Согласно принципу «трех да».

*Больше в НЛП ничего нет, все остальное — словоблудие.*

## Игры на комплексах

### *Комплекс неполноценности*

Первый самый сильный комплекс — мой любимый комплекс, на котором я очень люблю играть — комплекс неполноценности.

Как им управлять? Доказывая свою полноценность, человек может творить чудеса.

У меня есть один очень хороший знакомый по прозвищу Поручик Ржевский (у него фамилия похожая по звучанию). Поручик пользуется бешеной популярностью у женских особей, для посторонних — абсолютно необъяснимой. Суть его метода проста. Общаясь с женщиной, Ржевский начинает восхищаться какой-нибудь другой особью. Если дама, с которой он общается, маленького роста, он начинает восхищаться какой-нибудь рослой красавицей. Если дама рослая, он восхищается миниатюрным созданием. Если дама склонна к полноте, он восхищается худышкой. Если дама худенькая, он восхищается дамой с шикарными формами. К чему стремится Поручик? Он заставляет свою даму доказывать, что тот типаж, который олицетворяет она, ничем не хуже, а даже лучше. Ему ничего не надо доказывать, а дама просто обязана превзойти соперницу.

Еще у него дома всегда чистота и порядок, хотя Ржевский — редкостный разгильдяй. Стоит ему пригласить к себе какую-нибудь даму, Поручик начинает пространно рассуждать о падении нравов в наши дни, о том, что женщина, если это, конечно, настоящая женщина, не может находиться в свинарнике. И это бедное существо, чтобы доказать свою полноценность и подлинность, хватается за швабру, веник и начинает наводить порядок в квартире.

Что это такое? Использование комплекса неполноценности. Этот метод применяют в отношении друг друга родители и дети, мужские и женские особи.

Поэтому меня всегда удивляет, когда говорят слово «человек». На свете нет ни одного человека. На свете есть три миллиарда женских особей и три миллиарда мужских. Если вы не желаете разделять мужчин и женщин, употребляйте термин «персона», потому что речь идет о разных биологических видах, которые либо не соприкасаются, либо паразитируют друг на друге. Как известно, любой симбиоз рано или поздно превращается

в паразитизм. Это закон природы спросите любого биолога.

### ***Комплекс «слабо»***

Тоже очень сильный комплекс.

Как он работает? Вы спрашиваете персону: «Вы действительно можете решать эти вопросы, или надо искать вашего руководителя?» «Нет, конечно, я, только я!»

Что вы сделали? Вы поставили под сомнение ранг человека, а значит, и его самооценку, которая во многом зависит от того, как его воспринимают окружающие. И, разумеется, стремясь доказать вам и самому себе, что его положение высоко и возможности велики, он сделает гораздо больше, чем можно было бы получить в результате простой просьбы.

Используя этот комплекс можно очень много добиться. Достаточно поставить задачу и усомниться в возможности ее выполнения. Все, наверное, знают фильм «Человек с бульвара Капуцинов». Помните изумительную сцену: «Вы что-то сказали, сэр?» — «Нет, я ничего не говорил» — «Как? Вам нечего мне сказать? Настоящему мужчине всегда есть что сказать, если, конечно, это настоящий мужчина».

Человек хотел спокойно молча посидеть в салуне, но его взяли «на слабо». Замечательный способ повлиять на поведение людей.

### ***Комплекс вины***

Еще один мой любимый комплекс — комплекс вины. Или, как я его называю, «Ну как же ты мог?» Кто использует его с самого нашего детства? Родители.

«Мы для тебя, а ты!» Помню, что в ответ, ребенком, я топал ногами и кричал: «Я вас не просил!» Действительно, вы же не просили родителей произвести вас на свет.

Если они это сделали, то не по вашим многочисленным просьбам и заявкам, а совершенно по другим причинам. Может быть, в тот день в кинотеатре отменили вечерний сеанс.

Вас не спрашивали, хотите ли вы прийти в этот мир.

И вы не просили своих родителей работать для вас с утра до вечера. Кстати, еще неизвестно, что лучше для формирования личности — душный плен родительской любви или интернат. Это моя точка зрения. Может быть,

по невежественности своей я не знаю ответа на этот вопрос. Задайте его кому-нибудь другому.

На чем построены все религии мира? На комплексе вины. Все что: а) приятно, б) полезно, в) чему-то помогает — объявлено ересью.

Я точно могу сказать, что 100 граммов чистого алкоголя или водки, выпиваемые не чаще чем раз в 48 часов, никому и никогда не причиняли вреда. Но в одной из мировых религий потребление алкоголя объявлено вне закона.

С другой стороны, можно сказать, что периодическое общение с противоположным полом укрепляет нервную систему, способствует улучшению самочувствия и повышению самооценки. Это справедливо как для мужчин, так и для женщин. Но в одной из мировых религий, не будем говорить, в какой, на интимное общение разнополых человеческих особей наложено вето. В отличие от двух других наиболее распространенных в мире религий.

*В одной умной книге говорится, что когда вы возлегаете со своими женами, вы творите деяния столь же угодные Всевышнему, сколь и молитва (это там где жен может быть несколько). В другой тоже очень умной книге сказано, что если вы испытываете возжеление, поспешите к своей жене и удовлетворите его там. Имею в виду Талмуд.*

А что говорит нам третье учение? «Каждый, взглянувший на женщину с возжелением, прелюбодействовал в сердце своем». Я добавлю: а взглянувший без возжеления — урод конченный. Такое мое мнение.

Итак, если все объявлено грехом, можно ли загладить любой грех? В двух религиях предписывается покаяние только перед Всевышним.

В третьей религии заведено каяться перед священнослужителем и делать подношение религиозному учреждению, чтобы загладить свою, мнимую конечно же, вину. Если бы Всевышний не хотел, чтобы вы получали удовольствие, он не дал бы вам органы репродукции. Делились бы все почкованием. Но раз Всевышний сделал иначе, таков был его замысел.

О чем говорится в Первой заповеди? Плодитесь и размножайтесь.

Во Второй: «Я — Бог твой, и да не будет у тебя других богов». Ветхий Завет, Библия.

Если мы возьмем «Моральный кодекс строителя коммунизма», мы и в нем найдем множество положений, призванных «включить» комплекс вины.

И что бы вы ни взяли, везде стимулируется комплекс вины.

Почему вы подаете милостыню? Не потому что вам жаль убогих

попрошайек. Что значит «жаль»? Вы испытываете перед ними чувство вины. За что? За то, что у них, как вы думаете, нет средств, а у вас есть какие-то деньги, за то, что они больны, а вы здоровы. Но почему вы должны чувствовать вину? Зачем вы подаете нищим на улицах? Вы действительно поможете им маленькой подачкой? Нет. А зачем вы это делаете? Вы надеетесь загладить перед ними вину. Почему подают милостыню пожилым людям? Этим вы заглаживаете вину перед своими родителями. Почему подают детям? Вы заглаживаете вину перед своими детьми. Почему подают инвалидам?

*Приведу пример. Москва, станция метро «Тургеневская». На полу сидит безногий мужчина. На голове голубой берет, тельняшка, десантная форма. Если мимо проходит мужчина, когда-то носивший военную форму, он подаст что-нибудь инвалиду? Ну, конечно. Человек пришел с войны, потеряв конечность, а подающий в общем здоров. Он чувствует свою вину и что-то подаст безногому. Подходит мужчина, который никогда не надевал военную форму. Подаст он что-нибудь? Ну, конечно же. Ведь человек воевал и за прохожего тоже. Проходит женщина, у которой муж или сын носили или носят военную форму. Конечно, подаст. Женщина, которой удалось сыну купить военный билет, тоже, разумеется, что-то ему положит. Беспроигрышный вариант.*

*Я подошел к этому товарищу и увидел у него на груди медаль, как потом оказалось «За оборону Севастополя» 1856 года. У меня был при себе аванс, крупная сумма. Говорю инвалиду: «Я вот эти деньги сейчас тебе все отдам, если ты мне скажешь, с чем ты прыгал». Он молчит. Я спрашиваю: «Парашют какой?» Он молчит. «Вот если ты сейчас мне не скажешь, я не посмотрю на твое увечье и выполню ряд физических воздействий».*

*Тут ко мне подходят два милиционера: «Так, гражданин, в чем дело? Документы предъявите». А я всегда ношу с собой пачку разных документов, причем все подлинные, на разные случаи жизни. И тут я достал удостоверение общественной организации — ассоциации воинов запаса одного из родов войск. Милиционер посмотрел и говорит: «Вот вы, гражданин, шли куда-то. Идите себе дальше».*

Понимаете, на чем все это построено, что это такое? Это способ стимулировать в людях комплекс вины, вытащить его и использовать в своих интересах.

Возможно, у кого-то из вас есть знакомый, который постоянно просит о мелких одолжениях? И вы их ему оказываете. Вам же это ничего не стоит, а ему будет полезно. И вот он постоянно занимает у вас то полтинник, то

сотню. Чем он вас зацепил? Вытащил какой-то комплекс вины.

Возникало ли у вас чувство, что вам давно уже пора дать команду особи противоположного пола: «С вещами на выход». Но вам жаль эту особь. Ну как же, оно без вас пропадет. Ничего подобного. Никто никуда не пропадет.

Очень часто человек давно оставил бы никчемную надоевшую «половину», и каждый нашел бы себе другую. Возможно и не «половину», а «две трети». Но в голове крутится: «Жалко, невозможно оставить, пропадет без меня». Мне очень нравится фильм «Тот самый Мюнхгаузен». Помните сцену, когда адвокат, в исполнении А. Абдулова, говорит про главного героя: «Он бросил жену с ребенком». В ответ: «Он не ребенок, он офицер!» — «Он бросил жену с офицером!»

Вас используют с помощью комплекса вины!

### ***Комплекс «следование правилам»***

И еще один комплекс — следование правилам.

Придумываются правила, которых вы, якобы, должны придерживаться. И не важно, кем и когда они придуманы.

Например, платная парковка. Разве существует закон, согласно которому мы должны платить за парковку? Нет такого закона. Есть какой-то нормативный акт, который придумала местная мэрия. Лучше бы его напечатали на туалетной бумаге, чтобы использовать ее по прямому назначению. У нас в городе тоже пытались сделать такое. Но я всегда говорил:

«Я этот закон не признаю. Какое мне дело до чьих-то фантазий. Ты придумал свои правила, а я следую своим». Я не призываю подражать мне, но я обычно поступаю так.

Правила предписывают определенную последовательность действий.

В детстве было такое правило «ногами не деремса», и мы дрались только руками. И кто побеждал?

Тот, кто первый ударит ногой. А потом можно сколько угодно возмущаться, что он был неправ.

Правила придумываются для удобства тех, кто будет иметь возможность нарушать их. Поэтому всех нас с рождения терроризируют требованием проявлять высокие моральные качества: надо быть честным, надо следовать этим, как их там, извините за выражение, заповедям, «не убий», «не укради» и, не дай бог, «не прелюбодействуй». Чтобы все были



определенным образом запрограммированы, а кто-то — кто может себе позволить — будет пользоваться неограниченной свободой.

*У меня есть один знакомый, я всегда называю его мошенником (кстати, закончил Финэк, кандидат экономических наук). Он занимался созданием финансовых пирамид — мошенник в чистом виде. Я знаю, что он читает только книги по экономике и иногда специальную литературу по психологии. Но однажды я застал его с томиком Достоевского. «Что случилось? Почему ты такие книги читаешь?» Знакомый отвечает: «Какие люди, какие люди!» — «Какие такие?» И слышу в ответ: «Как здорово было бы поработать с ними!» Понимаете, для чего нужна мораль? Чтобы ни одна обезьяна и не подумала протянуть лапу к банану, и тогда он достанется вам. Чтобы все помогли друг другу, и тогда вам не надо будет проявлять свою заботу. Пусть возлюбят ближних, да ранят средних. А вы будете использовать этих особей в своих интересах.*

Комплекс правил состоит из двух позиций. Первая — ты должен, вторая — ты должна. (Я всегда отвечаю: «Кому я должен — всем прощаю».) Это означает, что вы должны следовать определенному стереотипу поведения. Мужчина по определению должен делать такие-то и такие-то вещи — всего 35 позиций. Женщина должна по определению поступать так, а не иначе.

Если вам удалось создать подобный стереотип, вы получаете возможность использовать других людей. Но, они обязательно должны поверить вам. Это девиз всех моих обучающих программ — чтобы это работало, надо верить! Девиз, взятый из фильма ужасов. Человек видит перед собой вампира, знает, что тот должен бояться христианской атрибутики, снимает со стены распятие и закрывается им от вампира. Вампир улыбается, забирает у него крест, вешает на прежнее место и говорит ему: «Чтобы это работало, надо верить». И тот же вампир в ужасе шарахается от священника, который идет на него с крестом в руке. Священник верит в Бога. Вера творит чудеса.

## Притча про свиней и просо

Метали перед свиньями бисер и возмущались: вот свиньи, мы перед ними бисер мечем, а им хоть бы что!

А свиньи смотрели и думали: вот идиоты мечут бисер прямо в грязь, метали бы лучше просо!

Но молчали — свиньи же, все-таки.

\* \* \*

### **Мораль**

Не мечите бисер перед свиньями.

Мечите просо.

# Харизматичность

## Что такое харизматичность?

Есть такое слово — харизма. Если персона харизматична — другие люди к ней тянутся.

Харизма бывает лидерская. Она также различается по половому признаку — существует мужская и женская харизматичность. Многие считают, что харизма — это очарование и привлекательность. Но ведь бывают привлекательные, но абсолютно не харизматичные люди. Интерес и загадка тоже не связаны с харизмой. Как правило, в человечках все очевидно, но это не мешает некоторым из них быть харизматиками. Обаяние тоже не равно харизме. Любой харизматик обладает обаянием, но не каждый обаятельный человек обладает харизматичностью.

*ВВП как президент не был харизматичным лидером. Он был главным менеджером ЗАО «Россия» и отличался всегда правильным, осознанным и осмысленным поведением. Но харизмой он не обладал абсолютно.*

*Первый наш, ныне покойный, президент, ЕБН, несомненно, был харизматиком. Как-то раз он подошел к мэру Бостона, единственному темнокожему мэру в Соединенных Штатах, взял его за щеку и сказал: «Ух ты, черный как сволочь!». Совершенно невозможно представить себе ВВП с таким поведением.*

*А однажды самолет нашего первого президента прилетел в Испанию. Встречающие король, премьер-министр, гвардия — стоят в аэропорту и ждут. Но люк в самолете не открывается, и никто из него не выходит. Через два часа самолет развернулся и улетел обратно в Россию. ЕБН просто передумал общаться с испанцами. Вот пример харизматичного поведения.*

## Спонтанное поведение

### *Способность действовать не задумываясь*

Когда человек действует строго в рамках этикета он однозначно не харизматичен.

Харизматику свойственна непредсказуемость поведения. Он поступает спонтанно, не задумываясь, не оглядываясь на мнение окружающих, но ему все равно прощают ляпсусы в поведении.

*Представьте двоих мужчин, которым нужно уйти из большой шумной дружеской компании. Один из них объясняет: «У меня важная встреча. Мне с вами очень приятно, но, к сожалению, я должен идти». Ему отвечают: «Ну иди — и иди!», — и смотрят на него с неприязнью или как на идиота. Второй обводит всех взглядом и говорит: «Черт возьми, меня такая девушка красивая ждет, а я сижу тут и на ваши умные лица смотрю. Все, «погнал» я». Все смеются и остаются довольными, несмотря на то, что он все-таки уходит.*

Итак, первый признак харизматичного поведения — спонтанность, то есть способность действовать, не обдумывая своих действий.

Многие наверняка замечали, что в состоянии легкого алкогольного опьянения они гораздо легче и свободнее контактируют с людьми. Принято считать, что «тормоза отпускаются», но на самом деле для достижения подобного эффекта нужно употребить около литра крепкого спиртного. Так что в большинстве случаев это просто «отмазка», возможность оправдать свое недостойное поведение тем, что «простите, злоупотребил».

*Есть такой анекдот: в лесу открылось питейное заведение. Пришел заяц — «злоупотребил» пятьюдесятью граммами. Волк двумя сотнями. А потом пришел медведь и попросил налить ему двадцать граммов. Волк говорит: «Ну как же так — даже заяц пятьдесят употребил!». Медведь отвечает: «Мне же для запаха только, дури-то у меня и своей достаточно!»*

Раз подавляющему большинству людей алкоголь нужен только для того, чтобы иметь оправдание своему поведению, то и пить его вовсе не обязательно.

Вполне достаточно использовать парфюм с запахом алкоголя или смочить руку спиртным и провести по физиономии. После этого

благоухающая персона может вести себя так, как ей угодно.

Известно, что человек, находящийся в состоянии глубокого алкогольного опьянения, может упасть с высоты или принять участие в физическом конфликте и не получить никаких серьезных повреждений.

Трезвый собранный сосредоточенный человек, идя по улице, может споткнуться и сломать ногу, а пьяный «в хлам» может вывалиться из окна третьего этажа, подняться и спокойно пойти дальше.

У пьяного человека нет страха, из-за спонтанного поведения его тело расслаблено.

Недаром одна из самых мощных школ боевых искусств называется «Пьяный кулак» — люди приучаются пародировать состояние и движения пьяных, оставаясь при этом в ясном сознании.

Отсутствие чувства страха отражается на поведении. Харизматик не задумывается ни на секунду и не боится реакции окружающих — поэтому ему гораздо легче, чем обычному человеку, удастся и познакомиться с кем-нибудь, и нагрубить кому-нибудь, и очаровать кого-нибудь.

*К одному мужчине в квартиру ворвался какой-то тип. Он держал в руке единицу огнестрельного оружия и кричал, что, по его сведениям, хозяин квартиры спал с его женой.*

*В такой экстремальной ситуации большинство людей принялось бы оправдываться, и кончилось бы это печально: нападавший был «на взводе» и вполне мог выстрелить. Хозяин квартиры посмотрел в глаза этому типу, развел руками и произнес: «А кто с ней не спал?!» Нападавший впал в ступор, выронил пистолет и стал растирать по щекам слезы. Хозяин подобрал пистолет, спрятал его и стал утешать своего «гостя», объяснять, что все не так страшно, что они — товарищи по несчастью и так далее... В конце концов ревнивый муж успокоился и ушел. Кто была та женщина, о которой шла речь, имела ли место измена с ее стороны, и если да, то с этим мужчиной или с другим — так и осталось за кадром.*

Хозяина квартиры спасла мгновенная реакция, спонтанное поведение. Ворвавшийся к нему тип мог выстрелить в ответ на любую реплику — только Управляющая Программа Вселенской Матрицы знает, выстрелил бы он или нет. Но именно одна сказанная фраза изменила ситуацию, оказалась для него ключевой — он уронил пистолет и разрыдался.

Человек с нормальной головой не найдет за доли секунды такой ответ. Для этого в голове надо перепрошивку сделать.

*В центре города Петербурга человек заправляет свою машину. Вдруг подъезжает роскошный автомобиль, где сидят четверо мужчин лица у каждого во все лобовое стекло. Одно «лицо» опускает стекло и заявляет,*

что им гораздо важнее быстро заправиться. И что этот мужчина должен быстро отъехать, иначе они выйдут и сделают ему пластическую операцию без наркоза. Человек поворачивается, берет шланг и начинает лить бензин на крышу этого роскошного автомобиля — выливается приличное количество, пока до диспетчера наконец не доходит, что нужно отключить. Затем он достает зажигалку «Зипо», которая не гаснет на ветру, и высекает огонь. И задает вопрос: «Ну что, покойнички, отъездили?» Сидят четверо мужчин в роскошном автомобиле, и по их бледным лицам катится пот. В машину уже залилось бензина литров пятнадцать. На заправке — пятьдесят тонн бензина. А человек стоит с зажигалкой в руке. Мужчина смеется, убирает зажигалку, садится в свою машину и уезжает.

Проходят годы. Не так давно мужчина совершенно случайно встречается с теми персонажами в спортивном клубе. Они здороваются, а потом он спрашивает, почему они тогда не нашли его по номеру машины и ничего ему не предъявили. Один из персонажей говорит: «А что можно предъявить человеку, размахивающему зажигалкой перед лужей бензина на бензоколонке!? Можно его убить, но, во-первых, за это никто не заплатит, а во-вторых, это совершенно бессмысленное занятие».

### **Как научиться вести себя спонтанно?**

Человек в нормальном состоянии такую модель поведения не придумает и не осуществит. Это поведение спонтанное, для него требуется особое состояние реальности и особое состояние сознания — состояние легкого транса. Чтобы войти в спонтанное состояние, научиться вести себя спонтанно, нужно блокировать мысли. Мысленно задать себе ритм — представить у себя в голове барабан — бом-бом, бом-бом, бом-бом!

В состоянии спонтанности можно говорить все что угодно! Действовать — как угодно! Значит, человек в состоянии спонтанного поведения действительно способен творить чудеса.

#### **• Упражнение**

Основной способ вхождения в спонтанное состояние таков. Расфокусируйте взгляд. Мысленно создайте в голове барабанный бой — бом-бо-бобом, бом-бо-бо-бом, бом-бо-бо-бом. Сделайте мысленно бой барабанов в голове. Представьте молоточки, которые помогают — постукивают. Нужно натренироваться, чтобы вы в таком состоянии могли ходить, двигаться, говорить, думать.

Во многих видах спорта и борьбы — будь то теннис, бокс или что угодно — отработка ударов построена на автоматизме. На установке на автоматизм, когда человек выполняет действия, не думая.

Чем отличается водитель от человека, который просто умеет переключать передачи? Водитель переключает передачи, отжимает сцепление, поворачивает руль, не задумываясь. Он смотрит на дорожные знаки, на разметку, на спидометр — и ведет машину.

А хороший водитель — вообще никуда не смотрит, но видит все. То есть чем глубже транс, тем лучше водитель.

И это касается любого дела, которым бы вы ни занялись. Чем глубже вы войдете в транс — тем лучше вы это дело будете делать.



## Авторитарное дружелюбие

### *Нейтральная заинтересованность в общении*

Харизматичным людям свойственно авторитарное, снисходительное поведение — они разговаривают с собеседником чуть свысока, при этом проявляя заинтересованность.

Вспомните, встречались ли вам в детстве высокомерные сверстники, и как вы к ним относились. Кого-то из них вы ненавидели и презирали, а к кому-то тянулись и были готовы им служить.

Вторые, с детства обладавшие харизматичностью, были доброжелательны, снисходительны, авторитарны. Они были искренне заинтересованы в общении но с кем именно они общаются, для них было не важно. Собеседник ими рассматривался как легко заменяемая деталь.

Если женщина проявляет заинтересованность в общении с какой-либо мужской особью, но при этом мужская особь прекрасно понимает, что она легко заменима — то эта мужская особь воспримет такую даму как харизматичную персону.

В фильме «Обыкновенное чудо» есть эпизод: персонаж, которого играет Евгений Леонов, входит и говорит: «Здравствуй, я король!», — и одним своим появлением сразу всех очаровывает. Это — харизматичное поведение.

*Едет король по своей стране и видит землепашец работает в поле. Король говорит ему:*

*— Здравствуй, землепашец!*

*Тот ему отвечает:*

*— Здравствуйте, Ваше Величество!*

*— Ты что здесь делаешь, землепашец? Ты боронишь?*

*— Да нет, Ваше Величество, я вспахиваю землю.*

*— Молодец, землепашец, дай Бог тебе удачи и помощи!*

И король движется дальше. Что осталось в памяти землепашца? Что король снизошел до того, чтобы поговорить с ним, и что он сам рассказал королю, как он пашет землю. Землепашец это запомнит, и еще внукам будет рассказывать про то, как король с ним общался. Это — харизматичность.

Кстати, важно уметь говорить с людьми правильно. Два основных постулата общения для харизматичной персоны:

- Не нужно употреблять длинные витиеватые фразы — вас могут не понять. Все ваши фразы должны быть короткими — в каждом предложении не больше пяти слов.

- Не нужно употреблять незнакомые слова — «плюрализм», «конвергенция», «консенсус» и прочие. И термины, и сравнения должны быть просты и вполне понятны.

### ***Пример харизматической модели («Дама в беде»)***

Вам нужно научиться создавать харизматическую модель поведения в самых разных жизненных условиях.

Представьте: вы — мужчина, вы едете по трассе и видите даму, которая стоит возле машины со спущенным колесом. Дама смотрит с недоумением — она впервые видит такую вещь, как спущенное колесо.

Вам необходимо:

а) проявить харизматичность;

б) возможно, продолжить общение с этой дамой (если вы уже прокрутили в голове короткометражный порнофильм).

Иными словами, вы должны разговаривать с дамой свысока, как высшее существо, но при этом вызвать к себе притяжение. Произвести презентацию самого себя и своей собственной значимости.

Не нужно начинать разговор издалека, объяснять даме, что у нее проблема — она и без вас это понимает. Не имеет смысла и вопрос, нужна ли ей помощь если дама похожа на автослесаря, который легко меняет колеса по десять штук в день — проезжайте мимо. А если не похожа — значит, естественно, ей нужна помощь.

Мнение дамы для вас не имеет никакого значения — помните, что если дать женщине возможность выбирать, она непременно остановится на самом худшем варианте. Женщина выбирать не умеет, значит, вы должны предложить ей выбор без выбора.

Например, вы можете подойти и сказать: «Не могу видеть такую очаровательную женщину в таком затруднении. Предлагаю вам два варианта: или я вызываю сейчас техпомощь, и пока вам меняют колесо, мы сидим в том кафе и пьем кофе; или я снимаю пиджак, конечно, вымазываюсь до предела, но с большим удовольствием меняю вам колесо, а вы стоите рядом и рассказываете мне что-нибудь приятное».

Скорее всего, дама выберет первый вариант.

Итак, какую модель поведения вы создаете? Во-первых, вы

разговариваете с женщиной не как с равной, а свысока. Во-вторых, вы ничего ей не навязываете — вы готовы помочь, вы заинтересованы в общении, но не конкретно с этой дамой — она деталь заменяемая.

Поэтому если вдруг по какой-то причине дама предложит вам отправиться куда-нибудь не очень близко, стоит ли на нее обижаться? Никогда! В худшем случае можно философски спросить, почему всегда у очаровательных женщин такой мерзкий характер? И понадеяться, что жизнь это исправит.

\* \* \*

Почему мужчина никогда не должен обижаться на даму? Потому что она слабее его. Почему милые дамы никогда не должны обижаться на мужчин? Потому что мужчина — существо куда более примитивно организованное.

На факультете психологии ходит такой анекдот: лежит тоненькая брошюрка, на которой написано:

«Мужская психология от «А» до «Я»». А рядом лежит толстенный том, озаглавленный «Женская психология. Часть первая. Том первый». И это действительно так.

*Есть такая притча: однажды человек пришел в зоопарк и увидел там обезьяну. Обезьяна гримасничала. Человеку стало интересно, он долго на нее смотрел, потом протянул обезьяне конфетку. Обезьяна съела конфетку и протянула лапу, требуя еще. У человека не было больше конфет. Он вывернул карманы и показал, что ничего больше нет. Тогда обезьяна рассердилась и плюнула в человека. Он рассмеялся и пошел к фонтанчику умываться.*

*Мораль: человек никогда не будет сердиться на плюнувшую в него обезьяну. Потому что он должен считать себя высшим существом по определению.*

# Обаяние, или Комплиментарность

## *Психическая индукция*

Обаяние — это индуцирование. Харизматичная персона умеет создавать определенный эмоциональный фон и индуцировать им окружающих.

Индукция — это интересное физическое явление.

В одной катушке идет ток, и возникает магнитное поле — и в другой катушке тоже возникнет магнитное поле, и пойдет ток. У нас с головой происходит то же самое, и называется это явление — психическая индукция или комплиментарность. Эмоциональное состояние имеет тенденцию передаваться другим людям.

Ваш собеседник улыбается. Его улыбка начинает проникать через барьеры сознания и, хотите вы того или нет, вы индуцируетесь этой улыбкой. Он кивает головой — у вас возникает ответная реакция покивать головой вместе с ним. И вот вы улыбаетесь и киваете друг другу. Вряд ли в таком состоянии возможно спорить.

Эта ситуация очень подходит для переговоров. Если вы сумеете заиндуцировать оппонента улыбкой и киванием головы, ему ничего не останется, как пойти вам навстречу.

Любое состояние можно передать.

Передается зевание — один человек зевнул — и пошла цепная реакция.

Передаются гнев, раздражение — если ваш собеседник взвинчен, то через некоторое время вы тоже начнете заводитьсь.

Передается усталость — побеседуйте с человеком, который очень хочет спать, и вы почувствуете, что вам тоже станет тяжело говорить.

Передается страх, ужас — ваш собеседник испуган (или притворяется испуганным) — и вы тоже начинаете бояться чего-то. Таким образом можно человека запугать.

Представьте, что вы видите толпу людей, которая бежит по улице с криками «спасайся, кто может!».

Большинство людей тоже испугается и побежит следом. А может быть, никакой опасности нет, а просто какой-то один юморист впереди бежит, а все остальные им заиндуцированы.

Передается опасность, передается спокойствие, передается расположение. Особенно хорошо на это реагируют собаки, потому что они чувствуют состояние человека. Бежит к вам собака. Если вы думаете: только бы этот пес меня не облаял, не укусил, не испортил мне одежду — он непременно облает, укусит и испортит. Если вы смотрите на подбегающую к вам собаку и думаете: «ну песик, иди поближе, посмотрим, какого цвета у тебя кровь», — она будет бегать в трех шагах от вас, не приближаясь. Если вы думаете: «какой хороший пес, какой сильный, какой красивый, сейчас бы потрепать его по загривку, почесать за ухом», — самая свирепая псина подбежит к вам, виляя хвостом.

Любого человека можно заиндуцировать чем угодно, любым состоянием. Нет людей, которые не подлежат индукции.

*Я одно время очень любил такой прикол. Я приходил на заседание кафедры экспериментальной психологии одного вуза и говорил: «Вы знаете, коллеги, сегодня такой жуткий магнитный день. Сегодня магнитные бури на Солнце так болит голова». И дальше я со вкусом описывал, как именно болит голова. На самом деле голова у меня болит, только если по ней стукнуть, я до сих пор не понимаю, как Солнце может влиять на самочувствие людей, и не верю в это. Но я индуцировал окружающих своей воображаемой головной болью, и они тоже начинали чувствовать недомогание и винить в этом магнитные бури.*

Если вы начинаете общаться с особью противоположного пола с внутренней уверенностью, что она вас «пошлет» — то однозначно и стопроцентно вас пошлют. Если вы начинаете общаться с уверенностью, что особь непременно к вам потянется — то к вам и будут тянуться.

Это очень важный принцип харизматичного поведения — вы всегда получаете то, чего вы ожидаете, то, на что вы нацелены.

### ***Передача эмоционального фона: третий закон Ньютона***

Мы передаем другим людям и получаем от них определенное эмоциональное состояние, определенный эмоциональный фон.

Бывает, что вы ощущаете к какой-то персоне абсолютно необъяснимую, но глубокую неприязнь, хотя она ничего плохого вам не сделала. Бывает наоборот, что вы с первых минут преисполняетесь позитивным отношением, дружелюбием и доброжелательностью, хотя для этого тоже вроде бы нет никаких причин.

В основе этого явления лежит комплиментарность.

Если вас с кем-то обобщают — значит, по отношению к вам выбран определенный тип отношений. Мы можем видеть здесь и прямую, и обратную зависимость.

Это третий закон Ньютона, который гласит: «Как осел лягнет стену, так стена его копыту и ответит». Это механизм, основанный на законе сохранения энергии при общении.

Итак, вы должны индуцировать людей в соответствии с тем, чего вы хотите от этих людей добиться.

Вам нужно, чтобы люди не разбежались от вас в ужасе, а тянулись к вам. И желание к вам потянуться должно возникнуть сразу, при одном вашем появлении, еще до того, как вы успеете что-либо сказать.

Вы должны себя заранее настроить на определенный тип дистанционного внушения, сообщить собеседникам предварительный заряд комплиментарности.

Модель Сверхчеловека отнюдь не является человеконенавистнической, как считают некоторые. Наоборот — это любовь к людям! Волк не ненавидит барашков, он их очень любит — искренне и от души. Как говорится — «возлюби ближнего своего аки волк агнца».

Вы должны воспринимать окружающих как ваши ресурсы, грубо говоря — как хороших собачек, которых вы готовы погладить. Вы должны смотреть на любую персону свысока, но в то же время дружелюбно.

Если вы выработаете такой взгляд, то люди и будут тянуться к вам, как собачки.

### ***Отказ от предубежденности***

Часто люди не могут выстроить правильные отношения при общении из-за предубежденности.

Предубежденность — это заранее ожидаемое поведение собеседника, заранее сформулированное мнение о нем.

Например, существует масса анекдотов о светловолосых женщинах — и многие люди действительно предубеждены против них. Другой распространенный стереотип — «все красивые женщины — обязательно глупы» и «красивая женщина не может быть умной».

*У меня есть одна знакомая, натуральная блондинка, внешне похожая на куклу Барби. Она возглавляет отдел стратегического планирования в холдинге. Стереотип мышления сразу же подталкивает людей к мысли, что она могла занять высокий пост только потому, что находится в*

каких-то дополнительных отношениях с руководителем. Никому в голову не приходило и прийти не может, что мозг компании именно эта дама.

Однажды мы были с ней на одном очень интересном семинаре по внешнему мониторингу, и я слышал, какие вопросы она задавала. Мне сразу стало понятно, что у данной особы коэффициент интеллекта очень велик. Как потом выяснилось — сто восемьдесят пять! И это несмотря на то, что дама обладает светлыми волосами и приятной внешностью!

Существуют предубежденности национальные, расовые, религиозные.

Существуют предубежденности поведенческие. Если когда-то какой-то мужской типаж повел себя с женщиной недостойно, у нее складывается определенное представление обо всех мужчинах этого типа. Если когда-то женщина с определенным обликом поступила с мужчиной с его точки зрения недостойно, то он предубежден против всех женщин с такой внешностью.

Некоторые считают, что предубежденность зависит от жизненного опыта. Действительно, опыт может создать предубежденность, но это — разные вещи.

Опыт — это набор алгоритмов, моделей поведения, а предубежденность — это проблема восприятия. Предубежденный человек общается не с персоной, а с ее описанием, со своими собственными фантазиями и измышлениями по поводу личности этой персоны.

От предубежденности надо избавляться. Чтобы эффективно общаться, вы должны заменить свою предубежденность на позитивный настрой — это создаст основу для правильного восприятия людей.

### ***Прием для налаживания отношений: подстановка персонажа***

Вот модель психологии общения: вас остановил инспектор ГАИ. Вы знаете, что все инспектора ГАИ шакалы и взяточники, и вы смотрите на него соответственно. Он индуцируется вашим к нему отношением и тоже испытывает к вам неприязнь.

Теперь представьте, что к вам подходит не этот госавтоинспектор, а какой-нибудь ваш хороший знакомый, военный или офицер милиции, который просто притворяется инспектором. Он говорит вам: «Тихо, нас снимают скрытой камерой, я буду разговаривать, как инспектор», — но вы-то прекрасно знаете, что это ваш приятель. И ваш стиль общения с ним сразу изменится.

Допустим, вам нужно добиться какой-то подписи от чиновника. Вы

терпеть не можете людей этой профессии. Но если вы придете с такой установкой, то чиновник почувствует это, и тоже будет смотреть на вас как на отвратительное существо, которое его о чем-то упрашивает, а потом еще и возмущается. Вы должны представить на месте чиновника своего приятеля, временно играющего роль должностного лица.

И его отношение к вам изменится.

Это — комплиментарность.

*У одной женщины совершенно не складывались отношения с матушкой ее мужа, между ними была ненависть — взаимная, глубокая, искренняя и неуничтожимая. А муж был очень привязан к своим родителям.*

*Я спросил даму, есть ли у нее какая-нибудь приятная в общении старшая родственница или подруга родителей. Она вспомнила о своей двоюродной тетушке, которая внешне немного похожа на свекровь, но при этом совершенно золотой человек.*

*Тогда я посоветовал этой даме, разговаривая с матушкой мужа, всегда представлять на ее месте свою милую любящую двоюродную тетушку, которая просто играет роль этой матушки. Дама начала настраивать себя таким образом, и ее отношения со свекровью нормализовались в течение двух месяцев.*

Система комплиментарности — это первый шаг к системе обаяния. Вы должны разговаривать с персоной, как будто перед вами не она, а играющий ее роль приятный вам человек. Эта схема очень проста, вам просто нужно научиться ее выполнять.

Один мой ученик рассказал, как избавился от страха перед собаками. Он всегда боялся собак.

*Его страх перерос в ненависть, поэтому он этих животных ненавидел. До тех пор, пока один хороший приятель не дал ему пообщаться с его охотничьей собакой. Охотничьи собаки — добрые и абсолютно не агрессивные. Это стало для него откровением — оказывается, собаку можно гладить, она лижет руки и смотрит преданными глазами... Это было замечательно! С тех пор его отношение к собакам изменилось. И каждый раз, когда он видит агрессивную, лающую или просто неприятную собаку, он вспоминает того замечательного пса и представляет его на месте этой собаки.*

Страх и неприязнь тут же исчезают, он испытывает искреннюю симпатию и расположение — правда, не к этой собаке, а к той, но разницы нет, ведь животное чувствует эмоциональное состояние человека. А какие мыслительные процессы происходят в этот момент у



*него в голове, ему не важно.*

## **Мнимая уязвимость**

### ***Не бойтесь назвать себя глупцом***

Если вы будете общаться свысока, но доброжелательно — люди будут к вам тянуться. Потому что комплиментарность заставит человека подстраиваться под ваше «свысока». Ваша искренняя заинтересованность вызовет притяжение, а притягиваться можно только снизу, не сверху — это естественно. Но если вы недоброжелательны — это вызовет отторжение у вашего собеседника.

Два человека планируют совместную сделку, связанную с инвестициями. Один спрашивает: «Простите, ваша фирма как называется?», «А ваше имя-отчество напомните, я забыл»... Состоится ли сделка с человеком, который так явно демонстрирует свою незаинтересованность?

А ведь ему достаточно было построить фразу по-другому: «Вы знаете, у меня очень плохая память на названия, цифры я всегда запоминаю, а названия — нет. Вот и сейчас — забыл название вашей фирмы... «Сизиф»... — а дальше?», ему бы тут же подсказали — «Сизифтяжкамень». После этого неплохо было бы добавить: «Точно! Вот крутилось же в голове, а вспомнить не мог. Это ранний склероз, наверное...»

Унизила бы этого человека такая беседа? Наоборот, она бы его спасла, защитила от обвинения в незаинтересованности, из-за которого сделка оказалась под угрозой.

Никогда не бойтесь назвать себя глупцом! Если вы это сделали сами, то больше никто вас в этом обвинить не сможет. Чем больше человек боится выглядеть идиотом, тем большим идиотом он, как правило, выглядит.

### ***Дайте возможность снизойти к вам***

Существует мнение, что всегда и везде продвигают умных и талантливых людей. Это мнение — ошибочное, в чем мы можем убедиться, рассмотрев несколько примеров из жизни.

Одной крупной компании требуется человек со стороны на высокий пост. Из кучи присланных резюме отбирают два, и этих двух кандидатов приглашают на собеседование. Собеседование проводят три человека: менеджер по персоналу — мужчина тридцати семи лет, заместительница генерального директора женщина тридцати девяти лет и генеральный директор — мужчина пятидесяти трех лет.

Первый кандидат приходит за две минуты до указанного срока. Он аккуратно причесан и безупречно одет — галстук идеально подобран в тон к рубашке. И к тому же он проявляет чудеса интеллекта, ума и сообразительности, показывает уровень высочайшей компетентности в нужных вопросах. Этот персонаж производит на всех самое благоприятное впечатление, и ему практически обещают, что он будет взят на работу.

Второй кандидат опаздывает на десять минут. Он приходит с небритой физиономией, со следом от подушки на щеке — человек явно проснулся полчаса назад. В первые пять минут беседы он просит кофе, потому что у него пересохло в горле. Говорит, что приехал на своей машине, несмотря на то, что от него исходит легкий запах вчерашнего перегара. Проявляет некоторую, вполне достаточную для данного уровня работы компетентность и вполне достаточный для круга решаемых задач интеллект.

Работу получает второй персонаж — так без колебаний решает руководство компании. Ничего, он справится, ведь главное — у него есть слабости, к которым можно снизойти!

\* \* \*

В советские годы два человека пишут заявление с просьбой принять их на работу в КГБ.

Это было очень престижное место работы. На собеседовании их спрашивают: «Почему вы хотите работать в нашей организации?»

Первый отвечает: «Потому что я хочу быть на передовых рубежах борьбы нашей социалистической Родины с империалистическим окружением и надеюсь проявить себя в лучшем виде на этом посту».

Ему говорят: «Спасибо, мы вам позвоним».

Второй на этот же вопрос дает совсем другой ответ: «Во-первых, у вас сразу дают квартиру, во-вторых, я очень люблю оружие, а офицер КГБ имеет право носить оружие круглосуточно и не обязан его сдавать, в

*отличие от офицеров милиции, в-третьих, работа в КГБ это звучит гордо!»*

*Как и в предыдущем примере, на работу берут второго персонажа, и по той же самой причине — он показал, что у него есть слабости. Значит, ему всегда можно сказать: «Ты здесь не для того, чтобы сразу квартиру получать и оружие носить, а для того, чтобы Родину защищать в империалистическом окружении». Его можно «построить», к его слабостям можно снизить.*

\* \* \*

*Давние времена. Теократическое государство, где власть находится в руках духовных лиц. Двое преступников осуждены на смертную казнь. Один из них — резал, вешал, жег и грабил, второй — вел проповеди вразрез с господствующей религией. Но наступил великий праздник, и по обычаю одного из преступников должны простить. Командир ограниченного войскового контингента другой страны, ответственный за закон и порядок, предлагает помиловать проповедника — он же никому зла не делал, не убивал, не грабил, просто лопотал что-то про любовь и добро. Но весь народ хором требует отпустить на свободу грабителя и убийцу.*

*Эта история всем известна, она произошла две тысячи лет назад.*

*Почему простили грабителя и убийцу? Потому что на него смотрят сверху вниз, к нему можно снизить, это легко и приятно. На проповедника можно смотреть только снизу вверх, к нему надо подниматься а это неприятно и тяжело.*

*Людей привязывает к вам не то, что вы делаете для них, а то, что они делают для вас. Чем больше к вам снизойдут — тем скорее вас выберут и тем больше за вас будут держаться. В то же время, вы не должны вызывать у людей презрения, отторжения, брезгливой жалости. Вы должны вызвать у людей желание к вам снизить.*

*Представьте, что к вам по очереди подходят два человека и говорят, что они заблудились и не могут найти в этом районе улицу Ленина. Один — лицо без определенного места жительства, с соответствующим обликом, запахом и моделью поведения, второй высокоранговая особь, вышедшая из шикарного автомобиля. Естественно, вам будет приятнее снизить ко второму человеку, и вы с удовольствием покажете ему дорогу.*

*Эта схема очень проста: если вы создадите ранговую модель, которая выше модели вашего собеседника, но при этом позволите ему к вам*

снизойти — вы сможете им управлять.

### **Контролируемая слабость**

Существует такая вещь как естественный отбор.

Я противник теории Чарльза Дарвина как таковой, но в отношении естественного отбора я ее полностью разделяю.

Естественный отбор бывает внешневидовой — когда разные биологические виды борются между собой за существование. Ондатры вытесняют выхухолей, лисы вытесняют куниц, шакалы вытесняют волков. А есть внутривидовой отбор, когда представители одного вида борются между собой — и это всегда приводит к уродствам и деградации. Самка фазана выбирает не того самца, который может больше всех натаскать червячков в гнездо, и не того, который лучше всех сможет ее защитить от ястреба. Она выбирает фазана с самыми красивыми перышками. Так же и самка южноамериканской морской свинки агути выбирает не того самца, который будет ей полезен, а того, кто умеет издавать наиболее жалобный стон.

У людей этот внутривидовой отбор давно потерял всякий намек на целесообразность. Поэтому главное — уметь убедительно издавать жалобные стоны.

Тогда к вам снизойдут и будут продвигать вас изо всех сил.

Одному сержанту удавалось очень эффективно «строить» все подразделение. Ему нужно было добиться безоговорочного подчинения, но при этом он понимал, что его подчиненные должны получить какую-то компенсацию. И этот сержант придумал байку о том, что он терпеть не может застольных анекдотов, которые портят аппетит. Он хватался рукой за ворот, делал вид, что его тошнит, и просил дать ему нормально поесть. Естественно, сначала над ним все потешались и старались непременно рассказать при нем подходящий анекдот, а потом, наоборот, стали говорить: «Тише, тише, не надо анекдотов, а то сейчас у нашего сержанта рвотные рефлексy появятся».

К его слабости снисходили во время еды, зато в остальное время без возражений позволяли себя «строить» и собой управлять.

\* \* \*

Один человек возглавлял крупнейший отдел в компании сотовой связи. Все без исключения сотрудники его ненавидели.

Он был трезвенником. Он никогда не опаздывал на работу. Его одежда была безукоризненна, галстук — всегда идеально завязан. Он никогда ни на кого не повышал голоса, а провинившегося приглашал к себе в кабинет и тихо отчитывал.

Ненависть была всеобщей, и подставляли его постоянно, везде, где только можно было.

В какой-то момент он принял решение уйти с этой работы, но я уговорил его не спешить, а сначала попробовать сделать то, что я ему скажу.

И этот человек последовал моим советам.

В один прекрасный день он прополоскал рот водкой, побрызгал алкоголем на воротник. По дороге к своему кабинету пнул ногой ксерокс, наорал на подвернувшегося под руку сотрудника, а одну сотрудницу на ходу хлопнул по ягодицам. Закрылся в своем кабинете, где потом «позабыл» пустую бутылку.

На следующий день он вообще не пришел на работу.

Пострадавший от начальственного гнева сотрудник говорил: «Нет, вы слышали, как он наорал, вот это да!» Сотрудница, которой начальник уделил внимание, ходила гордая. От высшего руководства скрыли тот факт, что его целый день не было на работе. А когда он явился небритый и с красными глазами (в которые закапал альбуцид), все сразу вокруг него забежали — предлагали принести чайку и так далее.

Отношение сотрудников полностью изменилось — потому что начальник показал, что у него есть слабости, и позволил к нему снизойти.

Такая модель поведения называется «контролируемой слабостью».

\* \* \*

Некий ученый из Петербурга должен был приехать в Москву, чтобы отдать на рассмотрение в министерство науки пакет с документами. Таких ходяков в Москву ездит огромное количество, и ученому была назначена десятиминутная аудиенция у заместителя министра — с десяти тридцати до десяти сорока утра.

Он приехал на поезде в восемь утра и коротал время в кафе, где и познакомился с двумя совершенно очаровательными дамами. Ближе к десяти тридцати перед ним встал выбор расстаться с дамами и

провести десять минут у заместителя министра или забыть про министерство, провести день в обществе дам, а бумаги отдать или переслать позже.

И этот человек принял гениальное решение — он решил отправиться на аудиенцию вместе с дамами, пообещав показать им живого министра.

Замминистра доложили, что прибыл товарищ из Петербурга, но не один, а в сопровождении двух дам. Чиновник проявил естественное любопытство и пригласил к себе всю компанию.

Они все вместе прошли в кабинет, бумаги положили на стол. Неожиданно заместителю министра понравилась одна из дам, и они проговорили полтора часа — вместо десяти минут. Секретарь пять раз носил им чай, кофе и какао. После этого заместитель министра дал секретарю распоряжение: «будут звонить я в думе или в правительстве», — и они уехали на истринское водохранилище, где совершенно замечательно провели оставшийся день.

Ближе к ночи они оказались на вокзале, откуда уходил поезд в Петербург. Мужчины уже перешли на «ты», пожимали друг другу руки и называли друг друга уменьшительными именами. И тут замминистра вспомнил, что были какие-то бумаги, которые надо было подписать. «Да и фиг с ними!», — отмахнулся ученый. «Нет, так нельзя, — сказал чиновник, — я их завтра с утра подпишу и вышлю в Петербург курьером».

В обычных обстоятельствах бумаги пролежали бы в министерстве месяца два и покрылись бы пылью с двух сторон. А чтобы их на следующий день подписывали и с курьером пересылали в другой город — это вообще невозможная ситуация. Но товарищ из Петербурга этого добился. Он разыграл правильную модель поведения — позволил к себе снизойти.

## Принцип дебильности мироздания

Еще один важнейший совет, касающийся управления людьми.

Никогда не забывайте правило «Все люди дебилы». Граница дебильности — 90 и ниже баллов в тесте на коэффициент интеллектуального развития IQ. По Г. Айзенку среднее значение этого коэффициента составляет 100 единиц. Но никто почему-то не обращает внимания на замечание Айзенка: погрешность измерения составляет 10 единиц.

О чем это говорит? О том, что, в принципе, дебилы все человечество. Дебилы все, просто те, кто это осознают — боги для тех, кто ничего не понимает.

Если вы это осознали, значит, вы будете всегда использовать тех, кто пребывает в неведении.

Вы разговариваете с человеком, который думает, что вы умный. Но вы прекрасно знаете, что он дебил, и вы такой же дебил, как и он. Поэтому запомните: когда вы разговариваете с людьми, употребляйте короткие предложения, а также используйте мимику и жестикуляцию, поясняющие ваши слова.

Никогда не пытайтесь никого поразить умом и сообразительностью.

В общении с людьми вы должны быть активным, заинтересованным и дебилым.



## Внутренняя адекватность

И последнее: никогда не бойтесь казаться неадекватным в глазах других людей. Внешняя адекватность не важна, главное, чтобы у вас была адекватность внутренняя.

У меня есть хороший знакомый — профессиональный военный-контрактник, из тех, про кого поет известный бард Трофим: «Афганистан, Албания, и вот теперь — Чечня...». Как-то раз он приезжал в Питер и попросил меня его встретить. Я заехал за ним на Московский вокзал, а потом мы отправились в кафе у Петропавловской крепости. Попили кофе, возвращаемся к машине — и тут наступил полдень. А в полдень, в двенадцать ноль-ноль, в Петропавловской крепости грохает пушка. Мой приятель в полсекунды делает кувырок и принимает горизонтальное положение. Потом встает, отряхивается и смеется. Такое поведение неадекватно для ленинградцев и гостей города. Но для этого человека — оно абсолютно адекватно. Услышал грохот — первым делом ложись на землю, а там видно будет.

Я приведу еще один пример внутренней адекватности, тоже в достаточной степени хрестоматийный.

Как-то раз я с дамой зашел в кафе на Караванной улице, недалеко от Невского проспекта. Мы усаживаемся, делаем какой-то заказ, а я тем временем осматриваю кафе. Сидят двое мужчин, по виду — европеец и «южанин» — оба очень хорошо одеты, явно персоны статусные. И ведут они какой-то очень неприятный разговор. Я поворачиваю голову и вижу еще двоих «южан», которые наблюдают за теми двумя собеседниками. Несмотря на то, что в кафе совсем не холодно, они не снимают длинных плащей, и левая сторона плаща у каждого из них оттопырена. А за соседним столиком сидит мужчина в бейсболке — перед ним чашечка кофе, рядом с ним сумка — и тоже наблюдает за всеми.

Я понимаю, что мы с этой дамой выбрали неудачное место. И тут вдруг «европеец» кладет на стол обе руки и громко, на все кафе говорит «южанину»: «Нет, так мы с вами никогда не договоримся!» Человеке бейсболке вытирает салфеткой чашечку, вытирает блюдечко, заворачивает в салфетку и убирает в карман два своих окурка, после чего поднимает сумку, кладет ее себе на колени и расстегивает.

Я понимаю, что из этого кафе надо уходить прямо сейчас. Я кладу на стол купюру, превышающую стоимость заказа, беру даму за руку, и мы

*быстро выходим на улицу.*

*Мы садимся в машину, которая стоит неподалеку, и через некоторое время видим, как выходят «европеец» и «южанин», пожимают друг другу руки и разъезжаются на своих шикарных автомобилях. Потом, галдя и размахивая руками, выходят двое «южан», садятся в неприметный ВАЗ-2109 и тоже отчаливают. И напоследок из кафе выскальзывает человек в бейсболке с сумкой через плечо и сворачивает в подворотню — уходит через дворы.*

С точки зрения и дамы, и официантов, и других посетителей — я повел себя абсолютно не адекватно сделал заказ, оставил купюру и смылся. И только товарищ в бейсболке ухмыльнулся из-под козырька, когда мы выходили — он единственный признавал мое поведение адекватным и прекрасно понимал, почему я хотел уйти из этого кафе как можно скорее.

Мое поведение было адекватно для меня — и это главное, этого вполне достаточно. Ваше поведение должно быть адекватно всегда — только для вас. Вам должно быть абсолютно безразлично, адекватно ли вы себя ведете с точки зрения других людей.

Если вы не можете объяснить себе ваше поведение, значит, вы повинуетесь каким-то внешним сигналам. Если вы не управляете ситуацией, значит, ею управляет кто-то другой. А ситуацию всегда должны контролировать вы и только вы!

\*\*\*

Вот и все, уважаемые читатели. Теперь дело за вами. Надеюсь, что мои советы помогут вам поломать барьеры комплексов и построить с этим миром отношения, которые вас устроят.

Я желаю вам успехов в росте, в развитии, в освоении наших техник.

В качестве краткого итога всего сказанного напоминаю основные принципы взаимодействия с этим миром. Они одинаковы для всех. Всегда помните об этом — и вы будете победителем!

## «10 Законов Шлахтера»

1. Никто не будет считаться с Вами, если с Вами можно не считаться.
2. Если Вас можно использовать, значит; Вы обязательно будете использованы.
3. Либо Вы имеете этот мир, либо этот мир имеет Вас, никаких других взаимоотношений с этим миром быть не может.
4. Отношения между людьми есть непрерывно развивающаяся система. Если отношения кажутся Вам стабильными, значит, они развиваются помимо Вашей воли и Вашего сознания.
5. Ни один человек не сильнее другого, люди различаются только мотивом: кто менее замотивирован на партнера — тот и сильнее.
6. Сила — внутри нас!
7. Вера — ключ к победе!
8. Для достижения цели необходимо:
  - видеть цель;
  - видеть Путь;
  - идти вперед, невзирая на преграды!
9. Ни одна персона не отличается от другой, кроме Вашего отношения к ней и ее отношения к Вам.
10. Для роста необходимо:
  - смотреть на людей либо как на ресурсы, либо как на грязь под ногами;
  - владеть основами суггестии.

## Приложение. Пословицы и поговорки от Шлахтера

Большому кораблю и море по колено.  
Кто с мечом к нам придет, тому и глаз вон.  
Меньше знаешь — тише едешь.  
Седина в бороду — потехе час.  
Коня, винтовку и жену не доверю никому!  
В стоге сена металлоискатель укажет на иголку  
Каждый солдат может стать генералом.  
Баба с возу — потехе час.  
Ум хорошо, а молчанье — золото.  
Одна хорошая овца все стадо украшает.  
От тюрьмы да от сумы хранит хороший адвокат.  
Если с волками жить, то море по колено.  
Клюнь ближнего, гадь на нижнего, лезь наверх.  
Сколько волка ни корми — он все равно себе лоб расшибет.  
От пешки до ферзя всего шесть шагов.  
Волков бояться — выше головы не прыгнешь.  
Кто с мечом к нам придет — найдем в охрану.  
За одного битого до пяти лет дают.  
Старый друг по-новому метет.  
За двумя копейками погонишься — рубль потеряешь.  
Адын пуля — и нет вони.  
Собрался мстить — рой две могилы.  
Не родись красивой, а поспи с продюсером.  
С миру по нитке — чиновнику на виллу.  
Мал клоп, да дорог.  
Хитрый мудрого всегда нае...т.  
Покажи дураку, как богу молиться, а сам не плошай.  
Знание — сила, а сила есть — ума не надо.

# **Международный Тренинговый Центр International Training Center (ITC)**

Уникальные тренинги центра Вадима Шлахтера сочетают современные методики управления сознанием человека, которые позволяют избавиться от комплексов и четко осознать свои цели. Только когда человек мыслит системно, отдача от его деятельности становится максимальной. Специалисты нашего центра разработали эксклюзивные тренинги для людей, которые стремятся быть успешными и полностью владеть ситуацией, как бы ни складывались обстоятельства.

Сейчас начинают завоевывать популярность корпоративные тренинги по развитию рабочего потенциала сотрудников фирмы. Вложения в личностный рост персонала Вашей компании обязательно оправдают себя, так как правильно мотивированные сотрудники будут делать все, чтобы приносить Вашей компании максимум прибыли. Настрой на успех, железная воля, трезвость мышления — все эти качества необходимы как руководящему персоналу, так и рядовым сотрудникам компании, и развить их поможет разработанные центром Вадима Шлахтера тренинги для корпоративных клиентов.

Наша команда проводит тренинги уже пятнадцать лет, и за это время наш арсенал обогатился рядом новых методик, которые помогут Вам осознать свое место в жизни. Разработанные нами программы тренингов включают такие элементы, как НЛП, командные игры, лекции и многое другое, причем опытный тренер учитывает особенности аудитории и вносит коррективы в сложившиеся программы. Закажите проведение тренингов у нас, и Вы увидите, каковы на самом деле скрытые возможности человека.

Если Вам нужно увеличить эффективность руководства в Вашей компании или мотивировать рядовой персонал, тренинг нашей школы даст сотрудникам сверхвозможности, которые они смогут употребить на благо Вашей корпорации. Проводимые нами семинары, тренинги и лекции рассчитаны на всех, кто хочет раскрыть в себе новые возможности и начать менять себя и свою жизнь. Также Вы можете приобрести аудио— и видеотренинг для удаленной работы, который поможет Вам открыть глаза и начать трезво оценивать и преодолевать Ваши жизненные проблемы.

**КАК С НАМИ СВЯЗАТЬСЯ:**

тел. в Санкт-Петербурге: +7 (812) 970-62-21

Телефон дежурного: +7 (921)778-50-11

Сайт: <http://www.shlahter.ru>

E-mail: [shlahter@yandex.ru](mailto:shlahter@yandex.ru)