



Вадим ШЛАХТЕР
Сергей ХОЛЬНОВ

Серия АЛЬФА — ОМЕГА

ИСКУССТВО ДОМИНИРОВАТЬ



Annotation

Это — вторая из серии книг об управлении человеческим сознанием, написанная совместно кандидатом психологических наук, ведущим специалистом Академии экспериментальной психологии, психологом-практиком В.В.Шлахтером и писателем, журналистом, в течение ряда лет специализирующимся в данной и в смежных областях знания С.Ю.Хольновым. На протяжении веков и тысячелетий человеком изобретено и накоплено множество приемов и методов, которые позволяют тому, кто ими владеет, манипулировать сознанием себе подобных. Такие технологии всегда были тайным и чрезвычайно могущественным оружием власть предержащих, в какие бы одежды последние ни рядились. И сегодня в связи с развитием массовых средств коммуникации и информации роль этих методов в жизни отдельного человека и общества в целом лишь возросла. Вот о них-то преимущественно и рассказывает книга «Искусство доминировать». Причем не просто рассказывает, ибо в ней делается попытка не только описать важнейшие приемы психического манипулирования, но и передать навыки владения ими каждому, кто со вниманием прочтает эту книгу и всерьез решит последовать изложенным в ней рекомендациям. Книга написана популярным языком. И рассчитана, прежде всего, на сложившийся в последние годы обширный контингент читателей, стремящихся познать неведомое и повысить эффективность собственной жизни, а также на специалистов в области психологии и целительства.

-
- [Вадим Шлахтер, Сергей Хольнов](#)
 - [Введение](#)
 - [Глава 1. Не прописные истины](#)
 - [Глава 2. Кто есть кто](#)
 - [Глава 3. К личности через подсознание](#)
 - [Глава 4. Мой союзник судьба, мой соперник жизнь](#)
 - [Глава 5. О пользе лицедейства](#)
 - [Глава 6. Пирамида, лидер и агент внедрения](#)
 - [Глава 7. Безмолвное слово как щит и меч](#)
 - [В заключение обо всем понемногу](#)
-

Вадим Шлахтер, Сергей Хольнов
Искусство доминировать

Введение

С тех незапамятных времен, когда на юной еще Земле возникло первое человеческое общество — племя ли, родовая община или даже просто семья, — и по сей день ее мыслящие обитатели неизменно разделены на лидеров и подчиненных, на хозяев и слуг, на господ и рабов, на элиту — и толпу, на угнетателей и угнетенных и т.д. и т.п. И, по нашим сведениям, примерно столько же времени власть предержащие, кем бы они себя ни объявляли, стремятся манипулировать сознанием своих подданных (и не только подданных), используя для этого всевозможные психические приемы и технологии, которые, в буквальном смысле, стары, как этот мир. Египетские жрецы Сета, арийские брахманы, тибетские нал&жорпа и таинственные колдуны Бон, толтеки центральной Америки, древнеиранские поклонники мрачного Ахримана — их молено долго перечислять, тех людей силы, что веками и целыми эпохами накапливали сокровенные знания о человеческой природе и не боялись ими воспользоваться, когда видели в том необходимость.

Если вы полагаете, что в наши дни эта тема более не актуальна или же не столь актуальна, как лет, этак, четыреста назад, то, поверьте, вы опасно заблуждаетесь. Не так давно нам показали невзрачную с виду брошюру, изданную в 1936 году. Она называлась «Как задавать вопросы. Пособие для следователей НКВД». Бегло ее пролистай, мы были. удивлены. Во-первых, книжица составлялась очень щягловым и грамотным — даже и по современным меркам — психологом (или группой таковых). Во-вторых, само ее появление в пролетарской России того периода, когда отнюдь ле каждый следователь НКВД умел грамотно писать, свидетельствует о серьезном внимании сановных большевиков (поверьте, весьма искушенных в психологии людей) к искус-ству манипулировать сознанием человека (любой классовой принадлежности). Наконец, некоторые приемы, описанные в брошюре, мало чем отличаются (разве что ритуалом) от тех, что были приняты на вооружение, допустим, Святейшей Инквизицией или древнеегипетским советом жрецов.

Пожалуй, в современном мире всевозможных манипуляторов сознанием развелось несоизмеримо больше, нежели их было четыре столетия назад. В России, например, помимо государственного аппарата, православной Церкви и нескольких сектантских сообществ этим высоким

искусством промышлял тогда в основном всякий сброд — горстка астрологов с алхимиками в придачу и, конечно, цыгане да малограмотные колдуны. Теперь лее к традиционным у нас манипуляторам сознанием присоединилось множество новых и весьма искусных: политические лидеры си своими партиями, всевозможные тоталитарные секты и «духовные» школы, отечественные и иноземные, специальные государственные службы с аббревиатурами вместо названий (КГБ, ФСБ, ГРУ, ЦРУ и т.д.)... Это не говоря уже о рекламных организациях и многочисленных средствах массовой информации — безобидных лишь на самый неискушенный взгляд. Наконец, каждый из нас всю свою жизнь в той или иной форме пытается манипулировать теми, кто его окружает. Только у одних — к этому врожденные способности, а другие вынуждены обходиться без таковых.

В общем, приступая к работе над небольшой серией книг об управлении человеческим сознанием, мыставили перед собою одновременно три задачи (безусловно, демократичные по сути). Во-первых, «сделать тайное явным» (со всеми вытекающими из этого последствиями), во-вторых, слегка уравнивать шансы человекoв мыслящих во взаимном манипулировании и, в-третьих, предоставить кому-то возможность совершить начальные шаги в овладении древним высоким искусством управления сознанием (сначала собственным, а потом и чужим).

После выхода в свет первой книги этой серии, озаглавленной «Психодинамика колдовства, или введение в паралогию», у ее читателей возникли вопросы, самые разные по смыслу и эмоциональной окраске, что, впрочем, и не удивительно. Чтобы ответить на них более или менее вразумительно, нам пришлось бы написать, по меньшей мере, еще одну книгу на ту же тему (чего мы до некоторых пор делать не собираемся). В то же время, сам характер некоторой части этих вопросов мог бы нас смутить и заставить признать, что с «Паралогией» мы немного поспешили. Возможно, было бы логичнее предпослать ей более доступную книгу — допустим, ту, что вы раскрыли сейчас. Только, работая над «Паралогией», о логике мы заботились менее всего и адресовали свою книгу отнюдь не большинству, но именно меньшинству человекoв мыслящих (о котором, увы, авторы зачастую не заботятся вовсе).

Что же касается большинства, то на него неуклонно, хотя и в тайне, «работает» фундаментальнейший закон мироздания — закон компенсации. Согласно этому закону, любое негативное явление во вселенной автоматически становится позитивным. Проще говоря, все, что свершается в мире, в конечном счете, служит во благо. Не будь

закона компенсации, тогда бы и нас с вами, и планеты Земля, и вселенной вообще давно бы уже не существовало. А потому, сохраняя приятную надежду на то, что предыдущая наша работа все-таки для кого-то явилась своевременной и даже полезной, мы приступили к новой книге, адресованной, по нашему замыслу, более широкому кругу читателей. В ней мы постарались по возможности следовать логичному принципу: от простого — к сложному.

Итак, «Искусство доминировать». Стремление к превосходству, к самоутверждению, к психологической экспансии, чуть ли не к обожествлению собственной воли, или же, если угодно, гордыня, которая почему-то всеми вероучениями «списывается» на происки Дьявола, — это, тем не менее, исконное человеческое качество, правившее людьми и миром еще до потопа. Нравится нам это или нет, но тяга к преобладанию над собратьями является одним из основных человеческих инстинктов. Он в равной мере присущ и младенцам, неумело дерущимся из-за мячика на игровой площадке, и зрелым мужам, ведущим корректную полемику, касающуюся числа капель в мировом океане, и их женам, обоюдно не согласным с методами соседки вести хозяйство.

И даже старость не исцеляет человека от его потаенной страсти к превосходству. Только в преклонном возрасте страсть эта, как правило, трансформируется и прокладывает себе новое русло. К примеру, вот вам превосходный критерий самооценки, пригодный для любых возрастов и ситуаций, — степень нашей личной духовной близости к Богу; этот критерий остается в нашем распоряжении даже тогда, когда большинство прочих уже не актуально, — допустим, в случае нашей физической и интеллектуальной немощи. И подобных систем отсчета, подходящих для любого нашего «я», можно изобрести — и, конечно, уже изобретено — превеликое множество.

Если вы сумеете посмотреть непредвзятым и незамутненным взором на всю людскую кутерьму, питаемую страстью к превосходству, то вам непременно станет очень смешно, смешно до отчаяния. Самозабвенно волтузят друг друга политики и бизнесмены, остервенело кусаются — в переносном, а то и в прямом смысле — спортсмены и люди искусства. А на мусорных кучах с не меньшим энтузиазмом сражаются между собой менее удачливые персоны. Последние, вроде бы, уже лишились всего — и дела, и крова, и совести, — но не стремления доминировать над ближними.

Сегодня в обществе бытует миф о якобы врожденном бескорыстии и буквально ангельской чистоте детей. Его питает, вероятно, наше

естественное к ним отношение. Тем не менее, буквально с первых же мгновений своего существования на свете будущий человек начинает яростно требовать от еще не знакомого мира все, что ему необходимо: пищу, чистые пеленки, внимание окружающих... При этом он не способен принимать в расчет никакие внешние обстоятельства, мешающие ему мгновенно получать желаемое. Примерно так же ведет себя гусеница, жадно пожирающая листья. Ей просто невдомек, что, когда вся крона будет обглодана, погибнет не только дерево, но и она сама.

И спустя несколько лет — допустим, в пяти-семилетнем возрасте — ребенок все еще ощущает себя центром мироздания. Правда, ему уже теоретически известно, что прочие люди тоже что-то чувствуют и чего-то хотят, но это формальное знание никак не вписывается в его систему мироощущения. Нас умиляет, когда малыши с наивной жадностью тянутся к соске или, допустим, к яблоку. И чудесно! Но тигрица, вероятно, тоже по-своему умиляется, когда ее полосатик рвется к свежей туше оленя или — что еще лучше — самостоятельно задавит какого-нибудь крольчонка.

К слову, от нашей идеализации детства зачастую страдают именно дети. Взрослые ждут, а потом и требуют от них чего-то особенного, а они ничуть не лучше — но и не хуже! — своих пап и мам.

Некоторым двуногим удается психически законсервироваться в мироощущении семилетнего ребенка и провести всю свою жизнь, вплоть до могилы, взаперти, в малюсеньком собственном «я», тесноватом, зато привычном, совершая там разве что незначительные телодвижения и не высовывая носа в грандиозный и пугающий реальный мир. Правда, они тщательно маскируют данное обстоятельство — и от окружающих, и, прежде всего, от самих себя. Им даже кажется, что из этого всего у них получается нечто вполне пристойное.

Другие люди на каком-то этапе своей жизни вдруг пронзительно осознают, что они подобны тупой и жадной гусенице, которая бездумно губит источник собственного существования. Таких людей мы можем условно поместить на следующую ступень развития — ступень волка. Дело в том, что серый разбойник в период выведения потомства ведет себя исключительно лояльно в отношении любой живности, появляющейся вблизи его логова. Жители окрестных деревень зачастую даже не подозревают, что где-то по соседству подрастает грозная волчья стая. Сами же волки, вероятно, чувствуют, что, покуда они прикованы к логову, какая-нибудь драная кошка может стоять им жизни, и действуют соответствующим образом.

Наконец, очень немногие люди пробуждаются к осознанию всеобщей тотальной взаимосвязанности. Но не о них и не для них эта книга, адресованная, как мы уже сообщили, относительно широкому кругу читателей.

Однако вернемся к человеческому стремлению доминировать, из которого соткана вся наша жизнь. Оно может принимать разнообразные формы: величественные и смешные, притягательные и отталкивающие, совершенные и нелепые... Иногда просто отвратительные. Вспомним классического «раба, что стал царем», или же нашего российского официанта из анекдота — того самого, что на досуге отправляется в соседний ресторан, чтобы там самоутвердиться в меру своего разума.

Совершенно очевидно, что человеческий инстинкт превосходства опирается на эгоизм, или же, как сказали бы буддисты, на неведение. Впрочем, название не меняет сути явления — в нашем случае, весьма негативного. Но где-то, на участке прямой связи между чистым эгоизмом и порожденным им стремлением доминировать, включается уже упомянутый нами вселенский закон трансформации, преобразующий все дурное во благо. И изначально порочная потребность в самоутверждении становится наиболее мощным двигателем нашего развития, нашего совершенствования. Как ни парадоксально это звучит, но только благодаря эгоизму, инстинкту самоутверждения, стремлению доминировать, потребности в экспансии и может в итоге сформироваться пробужденный к восприятию всеобщего единства человек.

У Природы есть одно неоспоримое достоинство — последовательность. Сказав «А», она всегда произносит «Б». А потому, обременив человека врожденным стремлением к превосходству. Природа предоставила в его распоряжение достаточно средств, чтобы такового достигать, во всяком случае, чтобы за него бороться.

Возможно, вам уже знакома эта притча. Давным-давно, когда Мир был еще очень юн, в щедром девственном лесу, а может, в саванне или же в горах, обитало Племя. И был в этом Племени Великий Охотник. Он лучше всех выслеживал огромного, по очень осторожного дикого буйвола и первым бросал в него дротик; больше всех прочих охотников вместе взятых налавливал он силками жирных вкусных куропаток, которые так нравились детям и женщинам. Великий Охотник правильнее всех умел заранее угадать, когда хлынет дождь, и когда придет засуха. А если случалась беда — объявлялся ли поблизости саблезубый тигр-людоед, или

же воинственные соседи устраивали на Племя набег, Великий Охотник первым поднимал острое боевое копье и тяжелую палицу. Нечего и говорить, что все в Племени беспрекословно слушались Великого Охотника. И конечно же, самые красивые, самые молодые и жизнеспособные женщины доставались ему.

Так вот, в каждом из нас, ныне живущих, дремлет ген этого Великого Охотника. Наверное, данный тезис не требует доказательств. Правда, нам могут возразить сторонники прочих мифов, допустим, космического: не верим, дескать, мы в вашего Охотника; в те счастливые времена на Земле правили ясноокие мудрые гуманоиды, посланцы великой галактики. Что ж, тем более. В таком случае вам достался ген самого ясноокого и самого мудрого из ваших гуманоидов. Кто бы он ни был, этот самый-самый, мы все — его потомки.

Только нам все же более по душе история с Охотником, потому что сама по себе охота есть величайшее из человеческих действий, или, если хотите, из состояний души. С ним и сегодня связано так или иначе любое продуктивное явление в жизни. Ученый охотится за открытием, бизнесмен — за деньгами, артист — за успехом, а мудрец — за силой. Мы и намерены разобрать в этой книге некоторые приемы и методы охоты за силой из арсенала мудреца.

Подобно любой иной охоте, отслеживание силы с целью ее добычи требует специальных угодий, или особого пространства, в котором оно может проводиться. Необходимые же угодья для данной охоты — это психическое пространство, или человеческое сознание; причем, во-первых, сознание самого охотника, и лишь во-вторых, сознание прочих живых существ, на которых последний стремится воздействовать.

Здесь будет уместен еще один пример отлаженной «работы» вселенского закона трансформации. Чтобы обрести силу для проникновения в чужое сознание, охотнику необходимо прежде досконально исследовать собственное психическое пространство, что автоматически приведет его в состояние эмоционального равновесия, то есть, по меньшей мере, избавит от необоснованной агрессивности. Иными словами, отслеживание самого себя дает нам силы доминировать и одновременно действует наподобие предохранительного клапана в паровом котле.

Вообще, внутреннее состояние охоты, постоянной готовности к восприятию и действию, или же психическая позиция «охотник», есть столь же необходимая компонента нашей жизни, как, скажем, воздух или вода. Посмотрите, что происходит, когда обычный человек утрачивает в

жизни цель, а вместе с нею и эту готовность. Вокруг нас полно тому примеров. Допустим, провозжают на пенсию директора крупного предприятия. Мужу уже к семидесяти, но он еще очень силен, динамичен и даже — поговаривают у него за спиной подчиненные — не по возрасту сластолюбив. А уже через год это — немощный старик, тоскливо «дотягивающий» жизнь. В недавние беспокойные деньки он любил «попыхтеть»: мол, не цените, мол, загоните в гроб, мол, уйду на отдых, тогда... А настало это «тогда», оставили его, наконец, в покое люди с их делами и пустыми «заморочками», так вдруг откуда-то вылезла эта старуха с косой... Все очень просто: человек лишился цели, которая его удерживала в этой пусть беспокойной, но животворной для него психической позиции, суть которой — вечный поиск и обновление.

В написанном Игорем Северяниным на склоне лет стихотворении «Весна» есть такие строки:

«Весна — единственная цель
Существованья здесь!»

Чувствуете, это уже не Северянин начала века, не тот горластый и опьяненный собственным тенорком петушок, которому ужасно нравилось эпатировать свой культурный курятник «Ананасами в шампанском», но помудревший в страданиях и очень усталый человек. Теперь его стихи по-настоящему хороши. Так вот, «весна» у Северянина — это поиск, это — обновление, это — трансформация и одновременно суть и цель жизни.

К слову, о словах, то есть о символах, аллегориях и прочих особенностях человеческой речи, благодаря которым она обычно больше маскирует, нежели передает. (Мы уже разъясняли свою точку зрения на сей счет в предыдущей книге, только, судя по вопросам читателей, неважно в этом преуспели.) Так вот, на сей раз категорически заявляем: при объяснении тех или иных психофизических явлений никакими аллегориями мы не пользуемся вообще! Наши слова всегда следует понимать буквально.

Почему-то людям труднее всего это принять. В самых простых вещах они привыкли искать скрытый смысл и потому постоянно не понимают друг друга. Возьмем к примеру уже изложенную нами в предыдущей книге формулу; человек есть то, что он о себе думает. (Наверное, еще правильнее было бы сказать: кем он подсознательно себя

ощущает.) Данная формула справедлива только в самом прямом, в самом буквальном смысле, но в переносном — ни в коем случае. На уровне мышления человек может сколь угодно долго почитать себя героем и гением, но преспокойно оставаться трусом и бездарью. В то же время, если он сумеет подсознательно ощутить себя трехметровым гигантом, то непременно начнет расти — именно в прямом значении слова «расти». Или же, ощутив себя волком, он и станет постепенно в такового превращаться — не в том смысле, что усвоит какие-то звериные принципы, а в самом прямом — с густой шерстью и воем на луну. Вспомните леденящие кровь истории об оборотнях. Возможно, не все они — порождения суеверной фантазии. В традиции толтеков сила, позволяющая осуществлять подобные трансформации, называется намерением; сами-же толтеки заявляют о своей способности ею управлять.

Есть один «бородатый» анекдот.

Психиатру с превеликим трудом удается убедить пациента, что тот — не рыбка, а человек. Но и тогда, вроде бы уже излечившись от помешательства, пациент этот продолжает бегать от кошек. Доктор сердито спрашивает его:

— Зачем ты это делаешь? Теперь-то ты знаешь, что ты — вовсе не рыбка, а нормальный человек...

И слышит в ответ:

— Я-то знаю, но знают ли о том кошки?

Быть может, как анекдот эта история и годится. Но принять ее в качестве возможности человеческого сознания мы никак не можем. С позиций психиатрии, это — чистейшей воды бред, вымысел, фантастика! Или же просто злостная симуляция. Да, потому что, если у человека в подсознании каким-то образом столь жестко закрепится и станет доминировать над прочими некая установка, то не-избежна трансформация самого человека в соответствии с этой установкой. Данный закон доходчиво сформулирован в пословице «Назвался груздем, полезай в кузов». В общем, если бы у пациента из анекдота вдруг отрос хвост в чешуе, то это не показалось бы нам более фантастичным.

Кстати, о чудесах (разумеется, в контексте этой книги). По нашему убеждению, незачем за ними охотиться в исторически чуждых нам угодьях йоги, буддийских школ или суфийских сект. Наверное, проще (и, наверняка, надежнее) всерьез обратиться к психологии и поискать с ее помощью эти самые чудеса в собственной психике. Поверьте, их там

сыщется немало. Среднестатистический житель планеты Земля использует возможности своей психики (заметьте, вполне нормальные возможности не более, чем на 7 процентов — А основной психический потенциал, данный ему Природой, что называется, по праву рождения, так и остается не раскрытым. И это не говоря уже о наших сверхвозможностях, которые действительно безграничны. А потому человеку, этому воистину чудесному существу, нет ни малейшей нужды отправляться за чудом в мистицизм. Во всяком случае, ему не повредит сперва разобраться в себе самом.

Заканчивая эту вводную часть книги, мы сочли полезным малость посетовать на специфические неприятности, связанные с публикацией подобного материала, да и вообще с работой в этой области знания, все еще числящейся где-то на стыке мистицизма всевозможного толка, околонуточных или же наукообразных описаний и реально подтвержденного, но не всеми признаваемого практического искусства. Именно за последним мы и вынуждены «нырять» порою в мистику и добывать его там, словно жемчужину на дне моря. В итоге мистики различной окраски, а заодно и просто религиозные люди обвиняют нас в рационализме и безбожии, а поборники западной науки, которая зиждется на логике, и прочие атеисты — в мистицизме. Этот досадный казус побуждает нас сознаться: в действительности мы приверженцы логики и рационализма, причем настолько, что готовы полностью отвергать и то и другое всякий раз, когда это, с нашей точки зрения, логично и рационально.

Глава 1. Не прописные истины

Начнем с того, что при некотором навыке нетрудно манипулировать практически любым нормальным биологическим объектом, за исключением отдельных лиц с тяжелыми психическими расстройствами, наркоманов после «дозы», а также некоторых фанатиков, религиозных или политических. Кстати, перечисленные категории живых существ психологически весьма схожи. Возможно, кого-то покорила сам термин «биологический объект», коим обозначен нами «венец творения». И напрасно. Представьте себе хирурга, роняющего горькую слезу на пациента, что распростерт перед ним на операционном столе. Да, такой сердобольный эскулап запросто что-то не то бедняге отрежет и не туда пришьет, а то еще грохнется в обморок, а в придачу напорется на собственный скальпель... Хирургу нужна отрешенность — быть может, даже в большей степени, чем мастерство. Точно так же и при выполнении психической операции совершенно необходимы безэмоциональность и максимальная отстраненность. Запомните: в момент осуществления психологического воздействия вы не должны быть подвластны никаким эмоциям, даже желанию добиться результата. Иначе у вас попросту ничего не получится. Нужная степень отрешенности возможна лишь в том случае, когда вы относитесь к лицу, с которым работаете, как к некоему безличному биологическому объекту. Примерно так люди обыкновенно взирают на какую-нибудь улитку или стрекозу: не испытывают к ней ни особой симпатии, ни антипатии — вообще ничего. К счастью, такая отрешенность потребуется вам лишь на то время, покуда вы проводите психологическую операцию. Закончив же ее, можете вновь запалать любыми страстями, какими пожелаете.

Но вернемся к тому, с **чего** мы начали эту главу. Итак, воздействовать можно практически на любого человека, только на каждого — по-своему. Из классической психологии большинству наших читателей, наверное, уже известно, что по своему отношению к окружающему миру и ощущению в нем себя всех людей можно условно поделить на две большие категории: экстравертов и интровертов. В свою очередь каждая из них также условно подразделяется на активный и пассивный подтипы. Таким образом, можно выделить четыре группы человек мыслящих. Лиц, объединенных в первую из них, называют **активными экстравертами**.

Это наиболее деятельные люди, внимание которых преимущественно

поглощено окружающим миром. При этом обычно им присуще стремление что-то в жизни поменять, исправить и как можно прочнее в ней утвердиться, или же — на уровне интеллекта — осчастливить мир своими идеями (впрочем, обычно не совсем своими). Импульсивные и напористые, экстраверты активного типа — это прирожденные лидеры. У них нет психических комплексов. Они живут сегодняшним днем и превосходно его чувствуют. Рассчитывать, прогнозировать, строить долгосрочные планы — это не их стихия. Именно они руководят предприятиями и политическими партиями, религиозными объединениями и неформальными силовыми структурами. Президенты и криминальные авторитеты получаются исключительно из этой категории лиц.

Что касается пассивных экстравертов, то и для них в жизни припасен неплохой кусок пирога. Чаще всего этих холодноватых и довольно-таки приземленных созерцателей бытия можно увидеть на вторых ролях, но непременно рядышком с лидерами. Это прирожденные помощники, соратники, доверенные лица, заместители всевозможных мастей и рангов. Именно они, пассивные экстраверты, составляют основу неистребимого чиновничьего племени. Пассивный экстраверт, как черт ладана, боится серьезных решений. Поменять что-то коренным образом, рубануть с плеча, сняться с насиженного места — все это для него непосильный подвиг. Зато он умеет досконально разобраться в любой ситуации, обожает вычислять и систематизировать, запоминать на всякий случай все, что угодно, и вообще вести учет и подводить итоги. Без такого помощника активный экстраверт, человек обыкновенно не очень-то собранный, как без рук. Пассивные экстраверты бывают хорошими собеседниками, чудесными супругами и дотошнейшими фининспекторами. Преобладающее их качество — здравый смысл. Как правило, им всего хватает, за исключением звезд с неба...

Теперь об активных интровертах. Этих можно назвать вечными студентами жизни. Как и подобает вообще всем интроверсированным субъектам, активные интраверты с удовольствием фокусируются на собственном внутреннем мире, *но* при этом не боятся его дополнять и даже периодически осуществлять в нем перестановки. Они готовы учиться чуть ли не до могилы. Активные интроверты непревзойденные генераторы неосуществимых идей, мечтатели и фантазеры. Именно среди них — всевозможные сочинители, музыканты, художники и, как ни странно, среди них же — математики, изобретатели, философы. В общем, активные интроверты занятые люди. К тому же они нередко бывают симпатичны — если только их психическая конструкция не осложнена каким-нибудь неприятным радикалом, вроде истероидного.

Наконец, пассивные интроверты. Этих питомцев душевной лени полным полно среди фанатиков всех мастей, особенно же среди религиозных фанатиков. Это они готовы до одурения щебетать во след своим гуру «Харе Кришна!» или «Вся власть — советам!», (Заметьте, сами их лидеры никогда не относятся к данному психическому подтипу.) Что же касается обычных, так сказать, не идеологизированных пассивных интровертов, то в большинстве своем люди они незлые, покладистые и даже душевные. Впрочем, до той лишь поры, покуда вы не попытаетесь насильственно вывести их из привычной психической позиции, весьма близкой к дремоте.

Наверное, достаточно о психотипах — они подробно описаны во множестве книг по психологии. В крайнем случае, чтобы окончательно прояснить для себя этот вопрос, попробуйте самостоятельно соотнести предложенную систему классификации с традиционной, берущей за основу соотношение возбудимости и способности к торможению нервной системы человека, или же так называемые «темпераменты» — сангвинический, флегматический, холерический и меланхолический. Вероятно, сделать это будет нетрудно.

Нас же, стремящихся во всех случаях извлекать из теории реальную пользу, в данном вопросе более всего интересуют именно ключевые психические позиции перечисленных психотипов, или же их основные психо-эмоциональные состояния. Как ни странно, чтобы в этом разобраться — опять же не формально, а практически, — нам придется обратиться к очень древнему и, по представлениям большинства наших современников, чрезвычайно туманному мистическому учению о *первосязихиях*. Припомним четыре первичные составляющие всего сущего в трудах по магии и алхимии., приписываемых Гермесу Трисмегисту. Вот они; земля, вода, воздух и огонь. Так вот, с точки зрения иррациональной психологии, все это суть ключе-кие состояния человеческой психики, различные сочетания которых и образуют весь спектр наших психоэмоциональных возможностей. (На досуге соотнесите принцип *первостихии* с представлениями *толтеков* о четырех сторонах света или о четырех ветрах.)

Чтобы опробовать их «на ощупь», или «примерить» на себя, мы должны предварительно освоить одно, казалось бы, нехитрое действие. Но, между прочим, именно к нему сводится в конце концов любой реальный психологический метод. Следовательно, вовсе не случайно этому действию придается огромное значение всеми мистическими школами, восточными или западными, и в их числе столь популярной сегодня традицией

толтеков. Мы говорим о сознательном вхождении в состояние умственной тишины, о намеренной остановке непрерывной деятельности рассудка, об умении освободить свой ум ото всех *мыслеформ*. В книгах Карлоса Кастанеды это называется остановкой умственного диалога; в буддийской традиции *Махамудры* — реализацией великого символа и постижением своей истинной природы; мы же привыкли говорить о сознательном вхождении в состояние умственной тишины, или в состояние пустоты.

На протяжении тысячелетий различными мистическими традициями изобретено множество психотехник, подчиненных основной цели — реализации состояния умственной тишины. На наш взгляд, в своем подавляющем большинстве они чрезмерно громоздки, трудоемки, неоправданно усложнены ритуальной атрибушкой и вообще мало пригодны для современного человека. Имея определенный опыт психологической подготовки специалистов некоторых категорий, мы можем утверждать, что сегодня быстрее и надежнее прочих «работает» весьма простой метод «раздвоенного внимания», которому мы и намерены вас обучить.

Если вы читали книги Кастанеды, то можете припомнить нечто подобное, а именно особый способ ходьбы с одновременным обзором всего пространства перед собою периферийным зрением; этот прием дон Хуан настойчиво рекомендовал своему ученику, как основной способ «остановки внутреннего диалога». В принципе наш метод аналогичен, только он еще проще.

Но прежде примите к сведению; будучи в своем обычном состоянии сознания, человек способен фиксировать внимание лишь на двух объектах одновременно, и не более того. Теперь сделаем опыт. Вытяните перед собою обе руки и посмотрите на них. Сосредоточьтесь одновременно на ощущениях обеих кистей и постарайтесь чувствовать их одинаково отчетливо. При этом **вы** произвольно входите и особое состояние, при котором у вас в голове не остается никаких мыслей, никаких посторонних образов. Вы как бы повисаете в какой-то наполненной пустоте. Это и есть остановка внутреннего диалога. Если вам не сразу удастся «нащупать» искомое состояние, попробуйте поэкспериментировать со своим вниманием самостоятельно. К примеру, продолжая удерживать его на обеих кистях, немного ими покачайте: левая рука медленно идет вниз, и одновременно правая поднимается, затем наоборот. Подобных упражнений, или «ловушек» для внимания можно выдумать сколько угодно. Важно, чтобы с их помощью вы почувствовали состояние пустоты. Не ищите его где-то вне себя; оно, можно сказать, буквально у вас «в руках». Наверняка с вами уже такое случалось: вроде бы, вы о чем-то задумались, и тут вас кто-

то окликает и спрашивает: «О чем ты думаешь?» Вы честно пытаетесь это уяснить и никак не можете, потому что на самом-то деле вы ни о чем и не думали вовсе. Было такое? Конечно же, было много раз. Так что ничего нового в этом состоянии безмыслия для вас нет. Нужно лишь хорошенько его прочувствовать и научиться свободно в него погружаться всякий раз, когда это требуется для наших особых целей.

Допустим, вы более или менее освоили остановку умственного диалога методом раздвоенного внимания. Тогда вы уже способны почувствовать и несколько иное измененное состояние сознания, которое можно назвать отрицательным полюсом психической позиции безмыслия. Когда человек пребывает в своем обычном состоянии сознания, «биение» его мысленного фона не утихает ни на миг. При этом он в большей или в меньшей степени отождествляется со своим мысленным фоном, то есть с последним связывается самоощущение человека, его «я». Когда же вы реализуете состояние пустоты описанным выше методом, то ваше «я» замирает и растворяется в наполненной пустоте. Вы как бы чувствуете свое сознание перелившимся через лобные доли мозга на объекты вашего внимания.

Можно действовать и по-другому. Будучи в состоянии глубокой релаксации (здесь подходит любой из множества распространенных ныне способов его достижения), вы можете отстраниться от своего мысленного фона, выделив в собственной психике некий молчаливый и бесстрастный центр и позволив ему спокойно созерцать этот самый мысленный фон. Вы чувствуете свое сознание как бы отступающим, точно море при отливе, через затылочную часть мозга и позвоночник. При этом мысленный диалог постепенно стихает, и вы то же входите в состояние пустоты, но уже как бы с другого конца. Правда, само безмыслие, реализованное таким способом, будет качественно отличаться от аналогичного состояния, которого вы достигаете при помощи раздвоенного внимания. Во втором случае оно связано с шизоизацией вашей психики, или, выражаясь иначе, с разделением вашей личности на множество субличностей. (Не пугайтесь слов «шизоизация» и «параноизация»; будучи подконтрольны, и тот и другой процесс — лишь инструменты практикующего психолога.) В первом же случае остановка мысленного фона сопряжена с параноизацией психики, или же с укреплением единства, спаянности всех ваших субличностей. Обратите внимание на этот факт, имеющий существенное значение для некоторых наших опытов.

Итак, состояние пустоты, или умственной тишины, обеспечивает внедрение в наше подсознание определенных установок, или кодов, и

закрепление их там в целях последующей реализации. О самовнушении, или самокодировании, мы уже подробно рассказывали в предыдущей работе. Но, поскольку данный раздел практической психологии весьма важен и в контексте этой книги, мы сейчас вкратце его повторим.

В книгах Кастанеды нередко упоминается искусство управления *намерением*, или некой безличной абстрактной силой, способной изменять нашу психическую позицию, то есть трансформировать наше мироощущение и одновременно самоощущение. Именно с остановки внутреннего диалога и начинается это искусство. Дело в том, что человеческий разум, вполне способный нечто сконструировать, является в то же время главным препятствием внедрения собственных конструкций в подсознание. А потому, чтобы вывести на интуитивный уровень какую-либо новую психофизическую функцию, нам приходится временно его «остановить».

Покуда вы думаете, в вашей психике автоматически за-действуется тот же механизм, что и в известной истории с соловьевским Ходжой Насреддином и ростовщиком Джаффяром. Веселый плут — с нашей же точки зрения, превосходный психолог — засадил последнего в мешок, пообещав ему скорейшее телесное исцеление при том однако условии, что Джаффар, покуда сидит в мешке, ни в коем случае не будет вспоминать об обезьянах. И конечно же, получив такое предупреждение, богач ни о чем ином думать уже не мог. Так действует человеческий разум — преимущественно наперекор нашим очевидным устремлениям. Следовательно, чтобы перехитрить собственный ум, мы должны уметь «отключать» его в нужный момент. Это достигается путем сознательного погружения в состояние пустоты.

Перейдем к самовнушению. Эта техника также весьма проста: вы задаете себе некую установку, а затем реализуете пустоту и таким образом позволяете этой установке закрепиться у вас в подсознании. Покуда ваш мысленный диалог «включен», вы никогда не сможете себе поверить, ибо сомневаться всегда и во всем есть неотъемлемое свойство ума. Именно состояние пустоты и вооружает нас верой, необходимой для того, чтобы ввести в действие великую силу *намерения*.

Возвращаясь к истории о ростовщике Джаффаре, отметим, что главный психический механизм, лежащий в ее основе, это — неспособность нашего центра образного мышления (правого полушария головного мозга) «работать» с негативными формами описания того или иного явления. Допустим, вы говорите кому-то «не кури», и человек тут же представляет себе зажжешгую сигарету или же какие-то иные атрибуты,

связанные с процедурой курения. Для образного мышления отрицание чего-либо равнозначно декларации того же самого, поскольку наше правое полуша-

рие способно оперировать лишь позитивно выраженными понятиями. Следовательно, при формулировании установки мы должны раз и навсегда отказаться от негативной терминологии, подбирая вместо негативных какие-то позитивные выражения.

Далее, выбранную установку не обязательно формулировать словесно. Можно зримо представить себе олицетворяющий ее суть образ. К примеру, если вы решили усилить свою правую руку, то можете вообразить ее в виде стального рельса, намертво вмонтированного в бетонную тумбу (ваше тело). В некоторых случаях лучше всего «работает» ассоциативное самокодирование. Допустим, готовясь к спортивному состязанию, вы можете вспомнить себя в том самом состоянии, когда вы были в наилучшей спортивной форме, и все вам легко удавалось. Затем вам следует войти в состояние пустоты, выводя тем самым заданную программу на подсознательный уровень.

Иногда наилучших результатов позволяют добиться комбинированные способы задания установки. Например, в вышеприведенном случае, припоминая себя в отличной спортивной форме, вы можете одновременно определить желаемый результат и словесно. Но любая установка должна быть сформулирована предельно конкретно. Иначе у вас в лучшем случае выйдет то же самое, что и у героя известной песенки, исполняемой Аллой Пугачевой: «Сделать хотел утюг — слон получился вдруг». А скорее всего, и вообще ничего не выйдет.

Теперь мы можем вернуться к *первостихиям*, или к четырем ключевым психическим состояниям, которые аллегорически названы *огнем, воздухом, водой и землей*. Проведем психотренинг.

*Сядьте спокойно, не скрещивая рук и ног, расслабьтесь. Представьте, что вокруг вас бушует яркое неистовое пламя. (Глаза можно закрыть, но в данном случае лучше действовать с открытыми или с полу прикрытыми глазами.) Пламя охватывает ваше тело и сознание. Оно струится в ваших жилах. Ярко пылает вся ваша нервная система. Одновременно задайте себе словесную установку: **Я — пламя, ревущее бушующее пламя. Я — огонь, стремительный, порывистый, не ведающий преград. Мое сознание и тело растворяются в пламени, и сам я становлюсь подобен огню.***

Теперь войдите в состояние пустоты и позвольте установке как бы реализоваться в вашем сознании.

Важная-подсказка: древние *толтеки* различали высшие и низшие качества огненной стихии. К низшим ее свойствам они относили те, что связаны с тепловой энергией, с жаром, а к высшим — свет, импульсивность, стремительность, способность мгновенно охватывать все и вся. Наверное, вы догадались, что в нашем случае наиболее важны именно высшие свойства *огня*.

А теперь — один практический совет. Если вам почему-либо трудно пробудить в себе ощущение пламени, не усердствуйте, как говорится, через силу. Лучше, напротив, слегка отвлекитесь, расслабьтесь и повращайте немного глазами в направлении против часовой стрелки. Во-первых, это движение снимет с лицевых мышц напряжение, а во-вторых, оно будет способствовать ослаблению поглощенности вашего сознания той психической позицией, которую последнее занимает в данный момент. Можете использовать этот нехитрый прием и в других случаях, когда вам требуется быстро изменить свое состояние сознания.

Допустим, вы все-таки «примерили» на себя ключевую психическую позицию *огонь*. Конечно, этого еще не достаточно. Следует научиться свободно входить в данное состояние в любое время и в любой обстановке. Что за необходимость в таком навыке, вы поймете позже. А пока поработаем с тремя остальными *первостихиями*.

Рассмотрим ключевую психическую позицию *воздух*, которая, как ни странно, по своему «тону», или же по ощущению, довольно близка позиции *огонь*. Высшими качествами воздушной стихии являются ее способность практически безналичного расширения и заполнения любого пространства, любого объема, а также «умение» совершенно свободно принимать всевозможные формы и проникать в самые потаенные уголки — хотя бы и в пресловутое игольное ушко. Сопутствующие ощущения воздушной стихии — это легкость, свобода и отстраненность (эмоциональная невовлеченность).

Для реализации в себе состояния *воздух* очень подойдет какое-то открытое пространство. Неплохо предварительно лечь на спину и некоторое время созерцать чистое небо или же, если последнее невозможно, просто ярко представить себе небо с закрытыми или — лучше — с полу прикрытыми глазами.

Итак, предварительно расслабившись, вы растворяетесь в воздухе и обретаете его легкость, способность безгранично расширяться, заполнять любой объем и принимать форму любого объекта. Одновременно вы задаете себе установку: Я —воздух, невесомый всепроникающий воздух» способный безгранично расширяться и

принимать любые формы. Затем вы входите в состояние пустоты.

Данная психическая позиция весьма важна для суггестора, ибо позволяет ему со-настроиться с любым биологическим объектом.

Психическая позиция *вода* детально рассмотрена в книге В. Шлахтера «Человек-оружие» в связи с механической неуязвимостью воина. Формула самонастройки для ее достижения будет: **Я растворяюсь в воде. Мое тело — вода, жидкая и текучая.**

Добавим лишь, что поначалу можно отрабатывать это состояние, забравшись в ванну, наполненную теплой водой.

Наконец, психическая позиция *земля*. Реализации последней очень помогает созерцание какой-нибудь горы или скалы. Можно действовать и по-другому.

Зажмите в ладони округлый камень (лучше — в обеих ладонях по камню). Теперь ощутите, как твердеют ваши руки, а следом и все тело. И ваше сознание тоже камнеет. Задайте себе установку-Я твердый, незыблемый скальный монолит. Мое тело, мое сознание невероятно прочны. Нет в мире силы, способной меня сокрушить. Войдите в состояние пустоты и позвольте установке закрепиться в вашем сознании.

Значит, для нас высшими свойствами стихии *земля* являются твердость, несокрушимость, способность выдержать все, что угодно, а также инертность. Между прочим, у этой *первостихии* весьма полезны и некоторые иные свойства например, великая изначальная сила жизни, способная даровать нам абсолютное физическое здоровье.

Видимо, вы уже догадались, что привычная или же преобладающая психическая позиция любого нормального человека является какой-либо комбинацией вышерассмотренных четырех ключевых психических позиций. Таким образом, в психической структуре активного экстраверта, или же сангвиника, преобладает *огонь*, в то время как для **пассивного** экстраверта более характерны качества *воздуха*. Что же касается активного и пассивного интровертов, то их преобладающим психическим состояниям в наибольшей степени соответствуют *первостихии вода и земля*. Кроме того, вы могли же самостоятельно почувствовать, что *огонь* и *воздух* захватывают как бы верхнюю, внешнюю часть психики, в то время как *земля* и *вода* властвуют в нижних, так сказать, телесных глубинах нашего «я». Можно подступиться к этому же вопросу иначе: довольно легко «зажечь» *воздух* и сделаться его *огнем*, и точно так же нетрудно «растопить» *землю* до состояния *воды*. Но быстро перейти с позиции *земля*, допустим, в позицию *огонь* значительно труднее. (Последнее, впрочем, справедливо для большинства людей, но не для всех.) И, чтобы вам уже окончательно

разобраться в данном вопросе, добавим, что состояния *земля* и *вода* сильнее: всего выражены как бы в телесных ощущениях, а *огонь* и *воздух* тяготеют к более тонким формам осознания (или самовосприятия). Можно сказать, что первая пара стихий преимущественно ощущается нами в теле, в то время как Другая, *огонь* и *воздух*, — в голове. Вам надлежит это хорошенько прочувствовать самостоятельно.

Как вы уже знаете, для обычного человека какая-то из четырех *первостихий* является «родной». К этому следует добавить, что другая *первостихия* (причем не обязательно парная первой), как правило, будет для него «дружественной», то есть достаточно легко по его желанию реализуемой. Третью же *первостихию* по отношению к данному человеку можно назвать «нейтральной», иначе говоря, достижимой для него с трудом и отнюдь не всегда. Наконец, оставшаяся *первостихия* для него «враждебна», то есть практически недоступна в обычном его состоянии. Психическое развитие человека (разумеется, в нашей интерпретации) подразумевает «выравнивание» по отношению к нему всех *первостихий*. Это значит, что «дружественная» *первостихия* постепенно становится для него «родной», «нейтральная» — «дружественной», а «враждебная» — по меньшей мере «нейтральной». Что же касается практического применения принципа *первостихий* — то об этом нам еще предстоит говорить неоднократно. И потому будем надеяться, что с *трвостихиями* вы более или менее разобрались (безусловно, не теоретически, но в процессе соответствующих опытов и упражнений), и мы теперь можем двигаться дальше.

В книге «Психодинамика колдовства» мы подробно рассматривали еще один фундаментальный закон природы, я именно принцип глобальной нестабильности мироздания. Последний неоднократно формулировался мудрецами и различные исторические периоды и глубоко проник даже в народные пословицы. Всем известно, что «дважды в одну — реку не войти», что «всё течет, все изменяется», что «время вспять не повернуть» и т.д. и т.н. В общем, мы не станем еще раз подробно останавливаться на принципе нестабильности мироздания — лишь подчеркнем, что он благополучно «работает» и в нашем психическом пространстве', а значит, его следует учитывать при рассмотрении личностных психотипов и соответствующих им психических позиций.

Вообще-то, это тоже просто. Ранним утром, когда за окном еще темно, вы просыпаетесь по звонку будильника и долго пытаетесь «за уши» вытащить себя из-под одеяла. Естественно, в это время вы пассивно

интроверсированы. Но спустя три часа на работе вам приходится «сцепиться» с группой коллег, с раздражающей тупостью не желающих признавать очевидный факт, что именно ваш проект наиболее надежен и, уж конечно, оригинальнее всех прочих. Надеемся, теперь вы в состоянии самостоятельно квалифицировать свою гипотетическую психическую позицию в это время. Затем, уже под конец рабочего дня, вам отчего-то становится наплевать на все с высокой колокольни. Вы как бы отстраняетесь от треволнений дня и созерцаете суету сослуживцев с едва уловимой кривой усмешкой. Ну, конечно же, в этот период вы преимущественно пассивный экстраверт.

Итак, ваша первая задача: с помощью предложенных выше психофенингов обрести контроль над своим психическим состоянием и научиться сознательно и по своей воле избирать нужную психическую позицию в тот или иной момент жизни, то есть превзойти собственные личностные ограничения. Нечего и говорить, что это — один из краеугольных камней великого искусства доминировать.

Теперь, кажется, подошло время подробнее остановиться на следующей важнейшей составляющей человеческой психики, о которой покуда мы лишь вскользь упомянули, а именно, на эмоциях. Пожалуй, более всего путаницы в умах людей, так или иначе интересующихся психологией, вызывает именно этот вопрос — конечно, не без «помощи» многочисленных сочинений (в том числе и самых авторитетных) по йоге, оккультизму, экстрасенсорике, буддийским традициям и т.п. Что значит «контроль над эмоциями»? И как же нам все-таки его обрести, не причинив себе вреда?

Но сначала определим: что же такое на самом-то деле наши эмоции. Проще всего для этого воспользоваться языком *толтеков*. Если принять их постулат, что человек — это, прежде всего, воспринимающее существо, тогда нам придется согласиться и с тем, что его эмоции в не меньшей степени, нежели сенсорные чувства, являются первичным результатом самого акта восприятия. Мы хотим подчеркнуть, что в процесс восприятия вовлечены не только наш. г чувства, но непременно и эмоции. Более того, с точки зрения *толтеков*, эмоции суть выражение в этом мире всеобщей великой Силы, или *Намерения*.

Кстати, не следует путать эмоции с чувствами состояниями (последние в обиходе зачастую называют ш строениями человека). Отличие же в том, что эмоции б: лее динамичны; они могут возникать в нашем сознании практически мгновенно — как естественная реакция на некое явление, вдруг открывшееся нам в процессе воспрп ятия. Например, вы видите

несущийся на вас автомобиль, испытываете страх.

Чувства же, напротив, инертны; они определяют! наше общее психическое состояние в течение некоторого — иногда весьма продолжительного — временного отрезка. При этом эмоции возникают и гаснут на фоне чувств. К примеру, вы можете испытывать грусть, печаль, вызванную, допустим, вчерашней ссорой с женой. (Это — конечно же, чувство.) А затем, уже на фоне своей печали, вы можете испугаться автомобиля или соседской собаки. (И то уже будет эмоция.) Повторяем, в этом абзаце речь шла о чувствах-состояниях, которые вообще ничего общего не имеют с сенсорными чувствами (зрение, слух и т.д.). Видите, сколько неудобств доставляет нам «великий и могучий» русский язык!

Точно так же, как и сенсорные чувства, эмоции моментально побуждают нас к той или иной реакции. Представьте, что вы случайно дотронулись до горячего утюга, и ваша рука самопроизвольно отдернулась от него — сработал рефлекс, «запущенный» чувством боли. А в следующий раз — допустим, через год — вы снова случайно прикоснетесь к утюгу, который, на ваше счастье, окажется холодным. И все-таки ваша рука аналогичным образом отдернется от него. На этот раз рефлекс «запустила» эмоция — страх. По следний настолько мимолетен, что вы даже не смогли его толком заметить. Тем не менее, его вполне достаточно для того, чтобы вызвать адекватную в принципе реакцию.

Теперь рассмотрим другой случай. Допустим, ваш начальник в присутствии сослуживцев выговаривает вам за что-то, предположим, даже вполне заслуженно. Ощущая ваш внутренний отпор, он все более «распалывает») и в какой-то момент «перегибает палку», то есть произносит нечто такое, чего говорить и не следовало бы вовсе. И что творится с вами теперь?! В лучшем случае у вас непроизвольно сжимаются кулаки, в одну черту сходятся брови, а в районе скул под кожей неведь откуда вырастают желваки и начинают выразительно двигаться. А в худшем случае... О том, что происходит в худшем случае, даже не хочется думать!

Итак, в отличие от сенсорных чувств, наши эмоции способны мгновенно порождать не только элементарные действия, но и комплексные поведенческие реакции. Вообще-то, чувства и эмоции настолько тесно переплетены в реальной жизни, что их зачастую почти невозможно разделить или же выделить в чистом виде. Вы чувствуете знакомый запах духов, вызывающий у вас очень приятный душевный подъем — и вот уже вы ищете глазами ту симпатичную особу, которая, как вы подсознательно знаете, пользуется именно этими духами.

Наверное, примеров достаточно. Теперь задумайтесь: как мы

приучены обращаться с эмоциями, со своим драгоценным инструментом восприятия? Уже с младенчества окружающий мир — родители, воспитатели, телеведущие, даже кошки и собаки, даже наши сверстники и коллеги по детской песочнице — стремится наработать в нас определенные стереотипы поведения на все случаи жизни. Вполне понятно, что эмоции для этого грандиозного мероприятия — самая серьезная помеха. И мы поневоле приучаемся их давить, глушить, загонять подальше — в самые темные закоулки нашего сознания. Со временем мы основательно совершенствуемся в этом искусстве и даже начинаем им гордиться. По нашему мнению, умение владеть собою подразумевает способность варварски расправляться со своими эмоциями, давить их на корню.

А иначе нельзя. Стоит позволить какой-то из них, обладающей приличным потенциальным зарядом, только разок крутануть свое «динамо» в нашей душе, и потом ее уже ни за что не остановишь. Это мы усваиваем быстро и стараемся действовать адекватно — увы, в силу разума окружающего мира.

И что же мы имеем в итоге? С одной стороны, сомнительное ощущение комфорта в этом мире, с другой, полную разбалансировку нашей психики, порождающую любые недуги — в том числе и соматические, и даже те, которые пока еще не придуманы докторами. А ко всему тому мы безнадежно утрачиваем свое первородное право на психическую силу, которой преимущественно посвящена наша книга. Дон Хуан Матус, учитель Карлоса Кастанеды, называет эту изуверскую процедуру, которой люди подвергаются всю свою жизнь — причем в значительной мере добровольно, — социализацией.

Несколько по-иному способствуют разбалансировке нашей психики всевозможные пособия по йоге. Как правило, в них предписывается, прежде всего, успокоить ум, освободив его от мыслей и эмоций. Вообще-то, английское слово «mind», обычно переводимое на русский как «ум», может иметь и более широкий смысл, близкий к значению слова «сознание». И вот налицо первая нестыковка между смыслом, вложенным в слова, и их фактическим истолкованием — первая, но отнюдь не последняя.

Затем ученику может быть предложено созерцать попеременно: сначала свои эмоции при помощи мыслей, а затем и мысли при помощи эмоций. Если первое предписание еще как-то можно понять и попытаться выполнить, то второе неизбежно заводит искателя в тупик, и он начинает вытворять со своим сознанием нечто совсем уже непотребное, полагая, что это идет ему на пользу. В итоге последователи восточных школ и традиций

в своем подавляющем большинстве годами тренируются загонять свои эмоции значительно глубже и достигать психического дисбаланса куда более серьезного, нежели прочие смертные. Правда, взамен они имеют дополнительный повод для высокой самооценки.

Но вернемся к эмоциям. Как же нам тогда одолеть их без борьбы, как же, не насилуя их и не загоняя в темные чуланы психики, пристойно существовать в этом мире, что для этого нужно делать? Ответ прост: не делать ничего. Только это «не делать» дорогого стоит! Именно так называется древняя психотехника *толтеков* — *не-делание*. Она опирается на значительную автономность наших поведенческих реакций. Когда мы приводили примеры действия эмоций, вы могли обратить внимание на тот факт, что сами по себе эмоции безусловны, а вот наши реакции на них наработаны, причем нами же самими. Иными словами, если нечто вызывает у нас злость, гнев, то никуда нам от этого не деться, но проявить эту злость мы можем по-разному

— допустим, даже в форме широкой белозубой улыбки! Вы уже поняли? *Толтеки* предлагают нам сознательно преобразовывать свои привычные реакции в более целесообразные и при этом оставить эмоции в покое.

Последнее возможно лишь в том случае, если вы «нащупаете» в своем сознании некий бесстрастный молчаливый центр, который может только воспринимать. Это — центр нашей внутренней тишины. Любой из нас им обла-лает, но лишь немногие это сознают. Так вот, только этот созерцатель и способен отслеживать наши мысли и эмоции без какого-либо насилия по отношению к ним, ибо его они не затрагивают. Постарайтесь же отыскать в себе центр внутренней тишины.

В «Психодинамике колдовства» мы подробно разобрали основные психотехники, связанные с эмоциями. Они могут быть весьма полезны на первых этапах работы над своим сознанием, но лишь до тех пор, покуда вы не утвердитесь в Центре тишины. Разумеется, было бы идеально добиться этого путем неустанной работы над собою в повседневной жизни, используя древний метол *не-делание*.

Последний основан на важнейшем свойстве эмоций разрастаться и набирать силу, окончательно ускользая из-под нашего контроля, лишь в том случае, если мы выполним некоторые ключевые действия. В то же время поначалу, так сказать, «во младенчестве», эмоция всегда подконтрольна нам; она может довольно легко затухать самопроизвольно, если только оставить ее в покое и не подкрепить именно тем, что для нее требуется.

Иначе говоря, чтобы эмоция «заработала» на полную мощность, ее нужно «запустить» неким определенным и привычным для нас действием, или мыслью, или каким-то сочетанием действий и мыслей.

К примеру, вы иногда ссоритесь с женой, расходуя при этом «тонны» психической энергии, и в принципе хотели бы никогда не заниматься этим неблагодарным делом, только почему-то у вас не получается. И вот, допустим, по совету психолога-консультанта, вы решаете испробовав древний метод *не-делание*. Как же вы к этому приступите?

Сперва вам следует выявить свои ключевые действия (повторяем: это могут быть жесты или мимика, слова или мысли), запускающие «стартер» вашего гнева во время стычек с женой. И вы честно пытаетесь отслеживать себя во время оных. Не сомневайтесь, эта задача выполнима, ибо то, что вас интересует, всегда предшествует роковому мгновению, после которого вы уже действительно себя не помните.

Допустим, однажды вы подмечаете, что и в самом деле перед тем, как окончательно выйти из себя, вы обычно по-особому смотрите на жену в упор, одновременно прогоня-ривая в уме ее последние слова, которые кажутся вам отвратительно несправедливыми. Как только вы это обнаружили, дальнейшее пойдет у вас легче. Теперь, чувствуя, что количество ваших обоюдных обид приближается к критической массе, постарайтесь сохранять бдительность и в нужный момент, то есть когда вас потянет на характерный взгляд и почему-то захочется «прокрутить» в уме роковую цитату, сделайте что-либо другое. Например, просто наклоните голову и мысленно скажите жене что-нибудь от себя. Да, что угодно! Можете даже квалифицировать ее поведение. И все... На этот раз конфликт предотвращен, в зародыше. Правда, спустя секунд десять вы, раздувшись от гордости, можете все-таки проделать те простые действия, от которых только что благоразумно остереглись. Тогда пеняйте на себя: на этот раз ссора с женой может стать сокрушительной. Дело в том, что ваша маленькая победа над собственным гневом наградила вас некоторым запасом дополнительной психической энергии, который теперь вы на гнев же и израсходуете.

Потому и говорят, что *не-делание* — вещь одновременно простая и очень трудная. Простая — ибо в самом этом действии для любого человека, воистину, нет ничего сложного. И трудная — потому что практикующему *не-делание* необходимо всегда сохранять бдительность, что, согласитесь, не так-то и легко. Повторяем, последнее станет для вас значительно доступнее, если вы будете действовать напрямую из вашего центра-созерцателя, исполненного внутренней тишины. И еще, от вас требуется

непреклонная решимость сберечь свою эмоциональную энергию.

Стоит, наверное, подчеркнуть, что наша индивидуальная психическая сила имеет свойство быстро накапливаться — при том, конечно, условии, что мы предотвратим ее непрерывную «утечку» через наши многочисленные психические «щели». Так вот, «щели» эмоциональные — из числа наиболее серьезных. В древней восточной притче говорится: «Каждый лень чаша нашей жизни наполняется по капле, и каждый день смерть отпивает из нее глоток; сделай каплю больше глотка, и ты обретешь бессмертие!» Так почему бы вам не попробовать это совершить?

Вообще-то, *толтеки* распространяют метод *не-делание* на всю свою жизнь, ибо нашу психическую силу способен уносить не только гнев, но и прочие бесконтрольные эмоции — и даже радость. Не так давно в русский язык вошло заимствованное из английского словечко «индульгировать» (опять-таки благодаря переводным книгам о традиции (*талтеков*). Так вот, *индульгировать* означает подчиниться эмоции, настроению, мысли, позволить проявлениям или реакциям нашего «я» завладеть нами. Следовательно, техника *не-делание* есть противоядие от *индульгирования* в сфере эмоций — наших превосходных инструментов восприятия.

Теперь еще раз беспристрастно посмотрим на них в этом контексте и выявим для себя еще один немаловажный факт: для зарождения и вызревания любой эмоции необходимы две составляющие. Во-первых, некое явление, которое мы и склонны считать ее причиной, а во-вторых, — и эту, отнюдь не менее важную составляющую, мы почему-то предпочитаем вообще не принимать в расчет — наши конкретные умственные установки, связанные с данным явлением и опирающиеся на наше «я». Тогда, уж, коли мы не можем уничтожить или изменить само явление, то почему бы нам не попытаться поэкспериментировать с нашим взглядом на него?

Это — другой аспект техники *неделание*. Специалисты по нейролингвистическому программированию в пределах своей системы обозначают эту методику, которой, между прочим, придают большое значение и многие мистические или духовные школы и традиции (от *чань* или *дзэн* до ритуальных магических культов), термином «рефрейминг». В связи с *рефреймингом* ими принят еще один термин — «рамка»; им обозначается контекст, в который мы помещаем явление и который определяет его восприятие или интерпретацию нами. Именно *рамка* придает явлению в наших глазах то или иное значение и определяет связанные с ним эмоции. Вне какой-либо *рамки* любое событие ничего для нас не значит.

Представьте, что вам нужно попросить приятеля о каком-то серьезном одолжении. Если вы рассмотрите ситуацию исключительно в *рамке* вашей цели, то все ваши моральные терзания, связанные с необходимостью выступить в роли просителя, отодвинутся на самый дальний план или даже сотрутся вообще. Если же вы намерены поместить для себя данное явление в *рамку* личностных отношений или ролей (проситель-благодетель), то приготовьтесь к самым мучительным душевным борениям. Беда в том, что в подобных случаях, как правило, сама жизнь (в суровом облике необходимости) подталкивает нас к действию, то есть насильственно навязывает *нам рамку* цели, и в то же время установки нашего сознания, можно сказать, по привычке избирают *рамку* отношений. В итоге в нашей психике образуется мощнейшая трещина, в которую психическая энергия уходит «с еще пущей силой».

А потому, чтобы этого избежать, следует решительно и безоговорочно использовать для восприятия того или иного явления в каждый конкретный момент лишь одну-единственную *рамку*. Потом, конечно же, можно (а зачастую и целесообразно) ее поменять на какую-то иную, но тогда прежнюю *рамку* следует решительно «выпроводить» из своего сознания, хотя бы на время.

Но это — лишь один аспект метода. Чтобы овладеть *рефреймингом* в полной мере, вы должны научиться свободно помещать любое явление в самые разные *рамки*. К примеру, жена опять намекает, что к ее новой сумочке отлично подошла бы и норковая шубка, но ваши финансовые возможности в данный момент не позволяют вам с этим согласиться. В общем, вы в глубине души кипите от негодования, поскольку рассматриваете ситуацию в *рамке* своих возможности. Попробуйте последнюю сменить, допустим, на *рамку* отказа от любых личных интерпретаций. В этом случае вы начнете рассматривать ситуацию как бы со стороны, используя полученную от жены информацию исключительно как средство достижения взаимопонимания; затем в этот процесс вовлечется и ваша спутница жизни. Безусловно, шубу из этого не сошьешь, а вот энергию сберечь можно.

Кстати, эффективно «работают» на нас именно непривычные рамки. Тогда, возвращаясь к нашему примеру, если вы привыкли рассматривать безответственные поползновения супруги на семейных бюджет именно в *рамке* отказа от интерпретаций или даже в *рамке* цели, то для вас будет *неделанием* ввести данное явление именно в *рамку* своих возможностей.

Между прочим, как раз неожиданная смена *рамки* и есть юмор в чистом виде. Потому-то истинные мудрецы, как правило, умели пошутить.

Теперь ненадолго вернемся к «пусковым устройствам» нашего *индульгирования* в различных сферах жизни, наработанных нами в процессе социализации для собственных нужд. Иногда какое-то из них почему-либо не удастся выявить путем прямого самонаблюдения. На этот случай у *томтеков* припасена специальная техника *пересмотр*, или *припоминание (вспоминание)*, которая заключается в том, что мы сначала воссоздаем в памяти до мельчайших подробностей, а затем как бы заново переживаем события своего прошлого.

В этой книге мы не станем специально останавливаться на *перепросмотре*, поскольку данная методика достаточно подробно изложена в книгах Кастанеды, Мареза и некоторых других авторов (чего, к сожалению, не скажешь в отношении техники *не-делание*).

В заключение этой главы, кратко повторим постулаты об эмоциях. Во-первых, эмоции — это наш важнейший инструмент восприятия окружающего мира и средство самоощущения в нем. А потому ни в коем случае не следует принудительно их «гасить»; эмоции, напротив, должны сознательно нами высвобождаться, чтобы затем использоваться для некоторых особых целей (к этому вопросу мы еще вернемся в одной из последующих глав).

Далее, эмоция становится неуправляемой только на определенном этапе своего развития; до этого критического момента ее можно контролировать без какого-либо принуждения. Чтобы предотвратить спонтанный эмоциональный взрыв и не допустить *имдульгирования* на какой-либо эмоции, достаточно воспользоваться психотехникой *не-делаше*. Для работы с эмоциями в повседневной жизни можно также использовать *рефрейминг* или сознательную замену привычных *рамок* восприятия тех или иных явлений.

Наконец, безэмоциональное состояние, в котором производится психическое воздействие, конечно же, не предполагает насильственного подавления собственных эмоций вплоть до полного их искоренения, но лишь их контроль, осуществляемый из центра внутренней тишины.

Глава 2. Кто есть кто

Согласно всеобщему «закону некомпетентности», сформулированному знаменитым английским социологом, сатириком и знатоком армейского юмора Паркинсоном, все мы в этом мире занимаем не те должности и выполняем не те функции, что должны бы. В пресловутый лериод застоя ходила такая басня. Дескать, в одном лесу благополучно трудился слон. Он выполнял нормальную слоновью работу в полном объеме, однако числился на должности зайца и потому получал заячью зарплату. Так продолжалось до тех пор, покуда бедняга не прознал, что в этом же лесу некий заяц, выполняющий, естественно, заячью работу, числится на должности слона и преспокойно получает слоновью зарплату. Слон возмутился и написал жалобу, проверить которую на месте приехала львиная комиссия. Последняя быстро разобралась в деле. Полистав соответствующие документы, львы единодушно постановили, что все в лесу обстоит благополучно, и слон не имеет оснований на что-то претендовать: в бумагах то черным по белому написано, что он — заяц. Мораль же басни заключалась в том, что на должностях львов в том лесу состояли ослы.

Так вот, истинный суггестор никогда не позволит себе такой небрежности, ибо даже для него она, как говорится, бывает чревата. К примеру, вы запросто можете «притушить» гнев активного экстраверта какой-либо наглой выходкой — скажем, стукнув у него перед носом кулаком по его собственному столу (разумеется, будучи у него в кабинете). Скорее всего активный экстраверт — допустим, в;ип начальник — на какое-то время растеряется или, как некогда говорили, будет ввергнут в изумление и резко сбавит топ. Новели вы, не дай Бог, проделаете то же самое перед носом пассивного экстраверта — среди начальников таковые тоже встречаются, — то моментально наживете себе серьезные неприятности. Пассивный экстраверт способен тут же «высвистать» охрану или выкинуть что-нибудь еще более отвратительное.

Итак, любая работа с биологическим объектом предваряется его тестированием. Существует несколько видов, и способов такового. При первом контакте с человеком проще всего «начерно» тестировать его по одежде. Запомните: черный цвет выражает авторитарность, убежденность, силовой нажим, стремление подавить, а также выделиться; белый тоже свидетельствует о стремлении привлечь внимание (как правило, «люди в белом» с легкостью вступают в контакты, однако столь же просто и

разрывают отношения при малейшем на них нажиме); голубой выражает холодность в отношениях с окружающими; синий — склонность к эмоциональной привязанности, а также романтизм и мечтательность; красный — агрессию, гнев, ярость и в то же время сексуальную неудовлетворенность; зеленый — себялюбие, эгоизм, преследование какой-то корыстной цели; коричневый — тягу к комфорту («люди в коричневом» не в меру любят развлечения); розовый — неудовлетворенность отношением окружающих к себе, сентиментальность, тягу к нежности; серый — эмоциональную пассивность или спокойную уверенность в себе; желтый — интеллектуальную эффективность; фиолетовый или сиреневый — напротив, низкую продуктивность интеллекта и, вместе с тем, мечтательность и легкую внушаемость.

Далее, холодные цвета свидетельствуют об интроверсированности того, кто их предпочитает, а цветовые сочетания — о соответствующих сочетаниях психических качеств. Всевозможные клетки, полосы, крупные рисунки на одежде говорят о неврастеничности, инфантильности человека. В то же время истероидный тип выражается в блестящих украшениях, «наворотах» и «прибамбасах». Например, обилие металлических заклепок на куртке мужчины средних лет с большой долей вероятности свидетельствует о том, что ее владелец в эмоциональной сфере постоянно ожидает подвоха от всех и каждого.

Допустим, к вам и кабинет пожаловала незнакомка лет тридцати-тридцати пяти, и вы хотите мгновенно ее тестировать, чтобы избрать правильную линию поведения с ней. Условно поделите ее фигуру на четыре части. Пусть голова представляет ее интеллектуальную сферу, туловище до бедер — эмоциональную, бедра и ноги до щиколоток — сексуальную, а ступни — общую устремленность, жизненную цель. В таком порядке мы и будем действовать.

Итак, в ушах у незнакомки скромные серебряные сережку ее губы слегка тонированы коричневатой помадой, а волосы стянуты сзади коричневой же лентой. Что ж, можно предположить, что интеллект вашей гостьи тяготеет к стабильности и комфорту, что она консервативна и не любит загадок (коричневый цвет). Что же касается сережек, то в какой-то степени истероидный радикал характерен для любой женщины. В данном же случае он, безусловно, не является доминирующим, во всяком случае, на интеллектуальном уровне — в конце концов, практически все женщины сегодня носят серьги.

Перейдем к сфере эмоциональной. На гостье однотонный коричневый пиджак, под которым розоватая блуза, застегнутая у ворота крупной

коричневой брошью с блестящими металлическими краями. Вы замечаете браслеты на запястьях незнакомки и множество колец на ее пальцах. Кроме того, ее коричневая сумочка украшена серебристыми заклепками. Итак, в сфере эмоций это, видимо, все-таки истеричка (обилие блестящих украшений), так что в общении с нею проявите осторожность — избегайте двусмысленностей и вообще любых действий, которые Могут быть истолкованы нежелательным образом. Что же касается тяги к комфорту и удовольствиям (коричневый пиджак, сумочка), то в эмоциональной сфере это может выразиться и стремлении к стабильности (допустим, к замужеству и к расчету), к определенности отношений с людьми (любит их выяснять), а также в нежелании менять к ним собственное отношение (с этой особой, вероятно, куда легче поссориться, чем помириться). В целом ваша гостья не удовлетворена отношением к ней окружающих; ей бы хотелось чувствовать к себе больше внимания, больше нежности (розовая блуза).

Затем вы незаметно переводите взгляд пониже (некоторые начали бы именно с этого). Вы удивлены: на незнакомке черная короткая юбка и черные же колготки. Следовательно, в сексуальной сфере она ощущает себя лидером, стремиться доминировать и не боится это подчеркнуть. Возможно, ее партнерам сексуальный нажим дамы не особенно нравится, и потому незнакомка закинула ногу на ногу (жест сексуальной неудовлетворенности у женщин). Но о том немного позже.

Наконец, вы обращаете внимание на ее коричневые туфли. Что ж, стремление к комфорту и удовольствиям у этой особы все-таки является доминирующим. Скорее всего, она сильно экстраверсирована, и все устремления у нее так или иначе связаны с материальным благополучием и развлечениями, посулив которые, от этой особы можно кое-чего добиться. Видимо, если вы с нею познакомитесь и пригласите ее в приличный ресторан, ей будет трудно отказаться.

Безусловно, это лишь «черновое» тестирование, так сказать, предварительный диагноз, который затем будет вами уточняться, а возможно, и корректироваться при дальнейшем исследовании биологического объекта. Преимущество этого метода — в его оперативности. Вы тестируете незнакомого человека по одежде, когда вам срочно требуется сформировать о нем изначальное мнение. (Между прочим, в психологии даже неверная стратегия все-таки лучше полного отсутствия таковой.)

Безусловно, следует учитывать, что данное тестирование возможно лишь по отношению к тем объектам, которые хоть сколько-нибудь следят за

своей внешностью. К примеру, желтые рваные носки на ногах лица БОМЖ отнюдь не свидетельствуют о его устремлении к интеллектуальной эффективности. Как правило, по одежде легче тестировать женщин. Но при этом следует делать поправку на их чрезмерную приверженность моде в юном возрасте и на стремление скрыть дефекты своей внешности любой ценой в зрелости.

Более точную карту психического состояния человека можно составить по его мимике, жестам и позам. Кстати, по этой категории признаков проще диагностировать мужчин. Начнем с мимики.

Знаете, почему цыганка, гадающая вам по руке, всегда зорко следит за вашими глазами? Потому что ваши зрачки подсказывают ей, то ли она говорит, не завралась ли. Дело в том, что при появлении в сознании человека критического импульса, не согласия с чем-то, желания что-то опротестовать, у него непроизвольно сужаются зрачки. При повышенном доверии в сочетании с вниманием и эмоциональной заинтересованностью зрачки, напротив, расширяются. Правда, они могут расшириться и от ужаса. В общем, примите этот эффективный цыганский прием себе на вооружение.

Далее, бегающие глаза собеседника выдают его неуверенность в себе, быть может, подавленность, чувство вины.

Между прочим, любой из нас предпочитает обращать к собеседнику и вообще к миру только одну сторону лица, смотреть преимущественно одним глазом. (Этот глаз, кстати, специалисты по стрельбе называют командным.) Так вот, рационалисты инстинктивно предпочитают пользоваться левым глазом, а люди эмоционального склада правым. Будучи же обеспокоенным, любой человек, как правило, часто меняет свой командный глаз; отсюда и эффект бегающих глаз. Причем, чем чаще он это делает, тем более он напряжен.

Если вы задали кому-то вопрос, а его глаза скользнули вверх, то можете с большой долей уверенности предположить, что ваш собеседник собрался солгать. Можно даже уточнить: если глаза прыгают вверх и влево, значит, человек врет насчет чего-то, что он якобы видел собственными глазами; когда же глаза отклоняются вверх и вправо, то, скорее всего, биологический объект грешит в отношении того о чем ему, якобы, довелось услышать. Причем это — лишь первая модель мимики лжеца. В соответствии с другой моделью, последний просто опускает голову; при этом его глаза точно так же уходят вверх.

Если же взгляд человека скользит в горизонтальной плоскости чуть выше уровня вертикали, то, возможно, он врет о какой-то ситуации.

Когда глаза человека скользят вниз и влево, то можно предположить, что он говорит правду, которую ему трудно выразить логически. Если же глаза скользят вниз и вправо, значит, сообщить вам истину человеку нелегко по причинам эмоционального характера.

Напряжение во внешних уголках глаз свидетельствует о подозрительности вашего собеседника по отношению к вам. Такая подозрительность может отлично сочетаться с общим агрессивным настроением. Напряжение во внутренних уголках его глаз говорит о презрении к вам или же о высокомерии.

Поднятые брови свидетельствуют о наигранном удивлении.

Кривая улыбка левой половиной рта говорит о крайней степени ехидства или же о стремлении таковое изобразить; когда же человек, глядя на вас, задействует в улыбке лишь правую сторону рта, то это обычно выражает его готовность к совместному веселью и даже приглашение к таковому.

Верным признаком профессионального неудачника служат опущенные при улыбке уголки рта.

Теперь перейдем к позам и жестам. В переводной околопсихологической литературе полно описаний на сей счет. Вероятно, душевный склад и манера поведения наших с вами соотечественников действительно никак не стыкуются с менталитетом и привычками жителей Запада. К примеру, в одной из работ известного американского психолога нам довелось вычитать буквально следующее.

«Если в своем рабочем кабинете вы принимаете посетителя, и тот свободно развалился в кресле перед вами, закинул ногу на ногу так, что его ступня поднята вровень с коленом, то знайте: этот человек чувствует себя с вами легко и свободно; он к вам расположен».

Ничего себе «расположен»! Да такого наглеца, по нашим меркам, еще очень мало просто выставить из кабинета; лучше же дополнительно спустить его с лестницы или, если вы человек благодушный и отходчивый, всего лишь поддать ему коленом пониже спины.

Итак, позы и жесты. Их язык достаточно однозначен, чтобы его мог безошибочно понимать компетентный человек.

Крепкий парень стоит напротив вас, *опустив плечи и слегка подав их вперед*. Эта поза безошибочно свидетельствует о его внутренней агрессии. Вот он *приближает подбородок к плечу*, не выпуская вас из поля зрения. И этот красноречивый жест еще раз подтверждает ваш первоначальный вывод.

Чиновник принимает вас в своем кабинете стоя. Вы видите, что он *свободно заложил руки за спину*. Эта его поза должна уберечь вас от заблуждения, будто чиновник *пс* уверен в себе, что он перед вами робеет (вон ведь — даже из кресла своего вылез; ну и что?!). Напротив, *руки за спиной* говорят о его уверенности в себе и авторитарности.

Человек приближается к вам и вступает в зону близкую контакта (60—70 сантиметров от вас); при этом его *руки свободно опуг-ены вдоль тела*. Значит, он тоже чувствует свою силу и потому совершенно спокоен.

Вы увлеченно о чем-то рассказываете, а ваша слушательница то и дело *слегка к вам нагоняется*, как бы проникая в вашу интимную зону. Выходит, она чувствует к вам расположение, быть может, даже испытывает влечение к вам.

Вы обращали внимание, что многие сотрудники правоохранительных органов привыкли *держат руки на животе*? Это — жест осторожности, опаски, стремления отгородиться от окружающих. Приблизительно о том же свидетельствуют и *сложенные на груди руки*. Только этот последний жест 46 выражает стремление целиком отторолиться от мира, а также несет дополнительно очтенок высокомерия, надменности. *руки на поясе или же упертые в бедра* означают вызов. Модификация этого жеста — *уцепиться пальцами за ремень* (при атом еще можно *задрать подбородок*).

Парень стоит, *слегка раздвинув локти*. Этот просто выпендривается, пытается показать: вот какой я сильный! Другой картинно *оперся о стул или о стену*. И он тоже собою любит и очень хочет, чтобы с его самооценкой согласились окружающие.

Мужчина свободно привалился спиной к стене, но при этом *уперся в нее подошвой*. Значит, он начеку — готов к быстрому решительному действию,

Сидеть, *закинув ногу на ногу*, нравится многим. Но, применительно к мужчинам, эта поза ни о чем не говорит. Что же касается женщин, то она, как правило, выражает их эротическую неудовлетворенность.

Теперь — немного о жестах.

Если ваш начальник, поднявшись из кресла и грозно нависнув над вами (вы же при этом продолжаете горбиться на стуле), внушает вам нечто шибко мудреное и попутно *тычет перстом указующим сверху вниз*, значит, во-первых, это очень авторитарный человек, который — и это во-вторых — в данный конкретный момент стремится полностью подчинить вас своей воле. (Кстати, почему бы вам в шутку ему не подыграть? Худа от этого не будет,)

Вообще, жестикуляция в вертикальной плоскости, как правило,

выражает высокую психическую активность, или же разгоняет последнюю, а в горизонтальной плоскости ее тормозит. Вспомните манеру (несомненно, наработанную при помощи профессиональных психологов) последнему нашего генерального секретаря и первого президента СССР отвечать на неудобные вопросы. На уровне речи это выглядело приблизительно так: «Ах, вы спрашиваете про десант ОМОНа в Литве!... Тут вы совершенно правы, в этом году ожидается большой урожай цитрусовых на Ямайке», Но под такой маловразумительный аккомпанемент Михал Сергеич обычно производил *мягкие движения руками в горизонтальной плоскости* — вроде бы, и нелепые движения, и даже не связанные со смыслом и эмоциональной окраской слов, зато успокаивающие, умиротворяющие, имеющие свойство гасить запал вопрошавших.

Собственно, существует лишь два типа жестов в горизонтальной плоскости, имеющих явно выраженную негативную окраску. Это, прежде всего, отторгающий кистевой жест «от себя»: мол, катился бы ты отсюда подальше! Другой жест — напротив, призывный, но с явно выраженным оттенком пренебрежения: мол, живо ко мне! Это — как поманить взрослого человека пальцем, как подозвать собаку.

Повторяем, вертикальные жесты снизу вверх разгоняют психическую активность. Выставленная по направлению к собеседнику и повернутая вверх ладонь означает что-то вроде «А ты кто такой?!». Мягкие движения сверху вниз, напоминающие поглаживания, воздействуют на сексуальную сферу человека.

Рубящие движения ребром ладони сверху вниз, напоминающие удары, подчеркивают категоричность суждений и позволяют предположить, что перед вами экстраверт активного типа.

В этом месте нам кажется уместным сделать небольшое отступление и немного забежать вперед. Доверительно вам сообщаем, что любое общение между людьми, как правило, проходит одновременно на трех или даже на нескольких уровнях. Тем не менее, обычно мы осмысленно принимаем в расчет лишь два из них — семантический, или же смысловой, и эмоционально-интонационный. В то же время поза, жесты, мимика собеседника несут никак не меньше информации, нежели его слова и тон речи. Только воспринимается такая информация отнюдь не корой нашего головного мозга, а его подкоркой. На этом интересном факте основаны некоторые несложные приемы и способы воздействия на себе подобных. Впрочем, о них мы расскажем вам в другой главе.

Вернемся к тестированию по жестам. Если ваш собеседник курит, обратите внимание на то, как он держит сигарету. Активные экстраверты,

как правило, зажимают ее между вторыми или даже третьими фалангами пальцев, то есть поближе к ладони. Причем зачастую они энергично жестикулируют той же рукой. Кстати, и сама по себе интенсивная жестикуляция дает вам основания заподозрить в своем собеседнике активного экстраверта.

Ну, а ишроверсированные люди и вообще неврастеники предпочитают держать сигарету кончиками пальцев. Всевозможные «выверты» курильщика — скажем, картинно оттопыренный мизинец или нарочито задранный локоть при стряхивании пепла — свидетельствуют о его претенциозности, о стремлении производить впечатление.

Сигарета, зажата между большим и указательным пальцами свидетельствует либо о скрытности курильщика, либо же — и скорее всего — о том, что он побывал и суровых испытаниях — возможно, в местах лишения свобода, или же в одной из так называемых «горячих» точек планеты.

Обратите внимание, как человек тушит сигарету. Если он решительно сминает ее до фильтра, значит, привык добиваться своего.

Впрочем, мы не беремся предлагать вам в этой книге хотя бы даже краткий толковый словарь поз и жестов, ибо составлять таковой было бы для нас чересчур хлопотно и, признаться, не особенно интересно. Но при желании это по силам каждому, кто не поленится их потратить (подчеркнем, потратить только силы, поскольку для такой акции не требуется специально выделять время) на целенаправленное «выслеживание» окружающих и себя самого. Зато и результаты самостоятельной работы значительно превзойдут те, которых можно ожидать от любой иной формы обучения. Ибо в процессе целенаправленного «выслеживания» (у Кастанеды — *сталкнга*) биологических объектов человек выводит свою способность их тестировать на Рефлекторный уровень.

Остается добавить, что мы способны по-настоящему «выслеживать» биологические объекты лишь из своего центра внутренней тишины, о котором уже говорилось в предыдущей главе. Можно это пояснить и так; в каждом из нас сосуществуют две личности: деятель и созерцатель, Первый вовлекается в любое движение — физическое, интеллектуальное или эмоциональное. Второй же способен только наблюдать, только констатировать, не испытывая при этом эмоций и не порождая суждений. Так вот, отыщите в себе этого второго, и все встанет на свое место.

Мы уже неоднократно подчеркивали, что человек, прежде всего, есть воспринимающее существо, которое, разумеется, располагает

специальными механизмами для восприятия мира (сенсорами) и реализует его итоги в виде чувств и некоторых ощущений. При этом люди, как правило, имеют устойчивые предпочтения в самом выборе чувств, на которые они привыкли опираться при восприятии мира. Исходя из этого факта, мы можем условно поделить человека мыслящего на три основные группы, соответствующие трем типам восприятия; визуальному, аудиальному и кинестетическому. Мы вовсе не забыли о акустических и обонятельных образах, которые, тем не менее, могут использоваться человеком далеко не во всех актах восприятия и потому имеют подчиненное значение,

Таким образом, человек мыслящий формирует свою картину мира, преимущественно полагаясь на:

- зрительные образы;
- звуковые образы;
- совокупности кинестетических ощущений (допустим. сочетание ощущений шероховатой поверхности и проходы и т.п.).

При контакте с тем или иным биологическим объектом бывает полезно знать, каким именно способом он предпочитает воспринимать мир. Это позволяет нам, во-первых изложить ему какую-либо идею в наиболее подходящей форме и, наконец, правильно выбрать способ воздействия на него.

Для определения типа восприятия того или иного человека можно опереться на некоторые особенности его речи. Попробуйте отслеживать служебные, или же подчиненные словосочетания, употребляемые интересующим вас лицом. Люди с визуальным способом восприятия, как правило, предпочитают пользоваться вводными и другими подчиненными выражениями типа: «посмотрим», «поглядим-увидим», «на мой взгляд», «отрадно видеть», «видимо», «свет в окне», «туманная область», «мне это видится так» и т.д.

Аудиальный способ восприятия выражается в иных речевых предпочтениях: «говоря по совести», «следует сказать», «в одно ухо влетает, в другое вылетает», «слышал звон, да не знает, где он», «у меня на слуху», «созвонимся» и т.д. и т.п.

Наконец, для лиц с кинестетическим типом восприятия характерны следующие выражения; «ухватил суть», «горячий парень», «крепкий орешек», «нутром чую», «свяжемся по телефону», «пощупать руками» и т.п.

Кроме того при данном виде тестирования следует учитывать и манеру человека вести беседу. Люди визуального типа зачастую говорят быстро,

взахлеб. Аудиальный человек предпочитает отчетливо выговаривать слова, при этом как бы вслушиваясь в их звучание; его голос «опирается» о грудь. Кинестетический человек говорит монотонно и медленно; его речь бедна модуляциями и оттенками.

Рассказывая вам о тестировании биологических объектов, мы коснулись покуда лишь самой вершины айсберга. И если вы уже об этом подумали, то, как говорится, честь вам и хвала! Действительно, за нашими психическими реакциями, контролируемыми или произвольными, кроется нечто более фундаментальное.

Вспомните как дон Хуан сообщил однажды Кастанеде, что сталкеры, или же маги, специализирующиеся на «выслеживании» остальных двуногих, а так же самих себя, сталкиваются в этом мире лишь с тремя типами человек мышлящих. Самое интересное, что по нашему мнению, старый нагваль имел все основания для такого заявления:

Как ни странно это звучит, но все многообразие людских характеров действительно укладывается в три принципиальные схемы. Или же — так, пожалуй, точнее — в основе каждого характера, каждой психической конструкции лежит одна из трех принципиальных схем. (При этом внешние выражения одной и той же комбинации психических свойств могут разительно отличаться, ибо каждая из трех допускает множество вариантов развития.)

Биоэнергетики дальневосточного толка связывают этот факт с хронической перегруженностью, или с так называемым синдромом избыточности (фактическим или потенциальным) у того или иного индивидуума по определенной группе наиболее тесно связанных между собою энергетических парных каналов, а именно четырех из двенадцати: двух ножных — входного и выходного — и аналогичные образом двух ручных. Поскольку же насчет верхних парных энергоканалов и среди самих биоэнергетиков по данному вопросу до сей поры нет единомыслия, то мы укажем вам в этом контексте преимущественно ножные каналы.

Но сначала вернемся к учению *толтеков*. Представителей самого неприятного, по мнению дон Хуана, личностного типа старый *нагваль* не совсем прилично, но выразительно обозвал пердунами. По его словам, такие люди мелочны и мстительны, завистливы и ревнивы, хвастливы и эгоистичны. Они ни в чем не уверены и постоянно всем недовольны. При этом, как правило, они любой ценой стремятся захватить инициативу в каждой ситуации — даже и тогда, когда это приносит неприятности им самим. Они и вообще постоянно живут в дискомфорте и никогда не расслабляются. Роковым недостатком этих людей *нагеле* посчитал то, что

ради захвата лидерства они «готовы пере грызть глотку любому».

К последней категории дон Хуан отнес людей, которые, по его мнению, не являются «ни приятными, ни отвратительными». Они, как правило, не стремятся навязать свою волю никому, но и сами игнорируют мнение окружающих. Эта разновидность двуногих преимущественно безразлична к реальной жизни и предпочитает витать в пустых мечтах и фантазиях. И вообще, такие люди способны лучше всех возводить в будущем «хрустальные замки». К сожалению, они, как правило, так ничего в жизни и не достигают, ибо не имеют для этого средств.

На первое же место в своей системе классификации дон Хуан поместил некий психотип, представители которого, по его мнению (и, разумеется, по нашему), — самые приятные люди на свете. Участливые, услужливые, деликатные, они в определенных пределах изобретательны, очень динамичны и обладают чувством юмора. Из них получаются превосходные секретари, помощники, всевозможные заместители и младшие компаньоны. Их главный недостаток — неспособность действовать самостоятельно. При всем том личностный тип таких людей чрезвычайно подвижен; только подвижность эта сама по себе непродуктивна. Представителям данного психотипа непременно нужен лидер, под руководством которого они могут добиться великолепных результатов. Предоставленные же сами себе, они не способны ни на что толковое.

Как вы думаете, почему старый *нагваль* именно этот психотип поместил на первом месте? Быть может, из таких людей и получаются лучшие ученики? Вспомним Элихио или даже самого дона Хенаро...

Наша система классификации человека мыслящих по психотипам (каемся, обобщенная, весьма приблизительная и, увы, не полная) в чем-то пересекается с той, которую дон Хуан поведал своему ученику, а мы только что кратко вам пересказали, но во многом с нею и расходится. И в этом факте мы не усматриваем никаких противоречий. Просто в системе, принятой *тоятеками*, берутся за основу исключительно поведенческие реакции человека, в то время как нас в данном случае интересуют в первую очередь сами психические механизмы, вызывающие те или иные формы человеческого поведения. В этом смысле, наша система лучше «бьется» с одной из тех, что предложены биоэнергетиками.

Видимо, в этом месте не лишним будет вам напомнить, что само по себе слово (и даже понятие, термин) в психологии (равно как и в философия) отнюдь не самоценно. Оно может иметь лишь относительный смысл в контекстуальных рамках. К примеру, исторический Будда, как

известно, ниспроверг *атман*, который другим основателем великого учения, а именно Шанкарой, был, напротив, водворен во главу всей его философской системы. Но при этом оба они — и Будда, и Шанкара — подразумевали по сути одно и то же.

Конечно, нас можно обвинить в эклектичности. Но для любого жизненного явления люди наизобретали множество языковых колов. А мы стремимся быть понятыми по возможности наибольшим числом наших читателей. Быть может, вы помните сцену из «Иллиады», в которой Елена сердится на Париса за трусость. А потом Гомер напускает на нее Афродиту, и прекраснейшая из женщин бросается в объятия своему не особенно мужественному, зато смазливому любовнику. Спустя несколько тысячелетий при изображении аналогичных сцен у литераторов стало модно пользоваться словом «страсть». А современный физиолог приплел бы сюда гормоны. Но суть дела от этого не меняется. Будем надеяться, что отныне вам более понятен наш подход и к языковым кодам и, вообще, к слову.

Итак, начнем с некоего психотипа, значительная часть представителей которого попадает, согласно схеме лона Хуана, в разряд — извините! — пердунов. Биоэнергетики описывают его в парламентарных, но и в более туманных выражениях. В данном случае они говорят о хронической перегруженности входного канала почек и выходного канала желчного пузыря. (Как уже было сказано, ручных каналов мы постараемся касаться пореже.) Причем «акценты» этой перегруженности могут варьировать. Следует к тому же учитывать и значительную автономность каждой из ветвей энергоканала в своей паре. Все это допускает **множественно**вариантов развития любой конкретной личности из исходной психической конструкции.

Между прочим, особую роль в становлении личности любого из нас биоэнергетики отводят именно трем нижним входным энергоканалам человека. По их представлениям, канал печени заведует нашей общей психической силой, канал селезенки и поджелудочной железы — сферой эмоций, а канал почек отвечает за наши способности и таланты. Причем левые ветви энергоканалов ориентированы на информационную сферу («работают» в интроверсном режиме), а правые — на окружающий мир.

Только мы все же привыкли оперировать иными терминами. Скажем, выражения «нервный ствол» и «нервный центр» нам кажутся более конкретными и понятными, нежели «энергетический канал» или какой-нибудь «дань-гянь», (Похоже на Тяни-толкая аз «Айболита» Чуковского, не правда ли?) И поскольку мы все-таки, прежде всего, стремимся изложить

вам собственную систему, то и будем преимущественно пользоваться наиболее привычной для нас терминологией. {Между прочим, как-нибудь на досуге откройте анатомический атлас, наложите «карту» нервной системы человека на какую-нибудь схему акупунктуры и раз и навсегда выявите для себя их тождественность,)

По нашему убеждению, важнейшим формирующим условием любой личности, любого характера является самоощущение человека в окружающем его мире. Это — и внутренняя самооценка, и оценка отношения к себе прочих двуногих, а также жизни в целом. Легче всего в нас проявляются и начинают доминировать именно те субличности (об **этих** обитателях темных глубин нашего полсознания мы уже кое-что вам сообщили в «Психодинамике колдовства»), которые соответствуют нашему самоощущению. Вот его-то мы и положили в основу своей системы классификации людей мыслящих.

Возвращаясь к рассматриваемому психотипу, прежде всего, выделим его ключевое самоощущение. В популярной По сути книге это можно сделать и так: ах как я прекрасен(на) и неповторим(а), как я умён(на), красив(а) и оригинален(на)! Вот только мир, в котором мне выпало несчастье родиться, безнадежно несовершенен, а зачастую и просто невыносим!

Итак, исходное состояние индивидуума данного типа — это, во-первых, завышенная самооценка и, во-вторых, высокий уровень критичности по отношению к окружающим и миру в целом. Из этой исходной точки возможны два диаметральных пути развития личности. При недостатке психической энергии и общей интроверсированности человеком постепенно овладевают уныние, тревога, всевозможные страхи; его никогда не отпускает внутреннее напряжение. В отдельных случаях это может закончиться депрессией или даже суицидом. Следует еще добавить, что на таком душевном фоне, точно сорняки на богато удобренной почве, наперегонки вырастают всевозможные соматические заболевания.

Иная направленность развития личности возможна при избытке психической энергии (при сильном канале печени) и общей экстраверсированности субъекта. Ощущая несовершенство или же враждебность всех, кто его окружает, а также мира в целом и, возможно, собственной судьбы, человек становится непримиримым борцом против всех и вся. Его жизнь — это постоянная битва за место под солнцем, а иногда и за место самого солнца. В этом случае и-данного ключевого самоощущения могут развиваться днд сильных личностных типа, условно названных нами «парработитель» и «параноик» (как явствует из названия,

последний связан с параноидным радикалом в психике субъект и). Ниже мы подробно на них остановимся.

В реальных условиях эти два — возможных пути личностного развития обычно сочетаются в тех или иных пропорциях и могут поочередно доминировать на различных этапах жизни человека.

Попытаемся пояснить это на типичном примере. Некто, близкий наш знакомый, в молодости — вплоть до возраста Иисуса Христа — был человеком, что называется, без ком плексов, к тому же очень активным и энергичным. Он закончил престижный ВУЗ, успешно учился в аспирантуре потом имел серьезную работу и, вообще, преуспевал в жизни. Скажем так: окружающим он казался общительным, деятельным, удачливым и здоровым человеком. Признаться, был он не без странностей, но, как говорится, у кого их нет?! Например, если ему требовалось что-то от приятеля, а тот почему-либо ему отказывал, то сперва наш знакомый подолгу изводил несчастного чрезмерно-настойчивыми уговорами и, в конце концов, смертельно обижался. В этих случаях излюбленной его фразой было: «Не понимаю, почему ты все-таки не хочешь мне помочь!» И он действительно не понимал, почему вообще такое возможно на этом свете. .

И еще, наш знакомец, пожалуй, чересчур серьезно относился ко всяким рекомендациям и предписаниям, особенно в отношении собственного здоровья. Правда, чуть ли не с юных лет его мучил простатит, но он, конечно, предпочитал этого не афишировать.

Затем, уже ближе к середине четвертого десятка, с нашим знакомцем произошла метаморфоза. У мужика начались навязчивые страхи, поначалу — в форме приступов нарастающей интенсивности и продолжительности, а через некоторое время — уже как основное его состояние. В конце концов, он угодил в соответствующее лечебное учреждение с уточненным диагнозом: «Маниакально-депрессивный психоз; депрессивная фаза».

В основе этого случая — своя внутренняя логика. В определенный момент жизни до той поры активный человек под влиянием неких внутренних и внешних факторов (о них мы умолчим) вдруг моментально утратил всю свою динамичность и силу и «скатился» в депрессию. Это — высвободилась другая его ипостась, которая исподволь в нем развивалась, несмотря на все внешнее благополучие его жизни. Впрочем, поразмыслите на досуге самостоятельно об этой истории.

— Кстати, и у отца этого нашего знакомого жизнь выстроилась по аналогичному сценарию. Только вместо психоза во второй ее половине тот четырежды «нарабатывал» себе инфаркт. В этом контексте предупредим

ваш логичный вопрос: да, исходный психотип во многих случаях может наследоваться и передаваться по наследству.

Теперь рассмотрим характерные для данного психотипа личностные свойства, которые формируются, так сказать, с учетом ключевого самоощущения. Сразу же оговоримся; они вовсе не обязаны присутствовать одновременно все в личности каждого такого человека. И слава Богу! Но как потенциальная возможность они все же в нем существуют, Теперь, ради простоты изложения материала, окрестим некоего гипотетического героя с экстремально сформированной личностью на основе ключевого самоощущения «мир меня не достоин» Альцестом.

Разумеется, у нашего Альцеста очень неважно развито чувство стыда; чувство страха — значительно лучше. И потому, блуждая по жизненным лабиринтам, бедняга вынужден более руководствоваться тычками и оплеухами, нежели своей недоразвитой совестью. Кстати, способности к наукам или искусствам у Альцеста весьма заурядны (слабость канала почек), но он так не считает. Кажется, один из героев Джерома — Джерома, листая медицинский справочник, обнаружил у себя все существующие болезни, за исключением воды и колена. Альцест на его месте обнаружил бы и ее. Вообще, жизнь не позволяет ему ни на миг расслабиться. С одной стороны, и от самого близкого человека можешь подцепить СПИД или насморк, а с другой, в этом мире стоит чуть зазеваться, и тебе на темечко свалится какой-нибудь метеорит. Итак, тревога, ощущение надвигающихся неприятностей и даже серьезных несчастий (с точки зрения биоэнергетики, это — следствие перегруженности по каналу желчного пузыря) изводят Альцеста денно и ночно. Вместе с тем, он аккуратен до педантичности, очень любит вычислять, учитывать, записывать и с удовольствием по любому поводу «заводит бухгалтерию». (Вспомните самого Карлоса Кастанеду с его вечной записной книжкой.)

Мы можем кое-что рассказать вам и о внешности Альцеста. Возможно, он высокий астеник, — как и положено, сутулый и худощавый. У него неважная координация движений; при ходьбе он «загребает» ступнями и ставит их носками внутрь. Впрочем, он может иметь и совсем иную внешность. Например, невысокий рост в сочетании со склонностью к полноте. В этом облике Альцест имеет привычку неестественно раздвигать плечи и выпячивать грудь.

Коротко об Альцестовых болезнях. Это — заболевания предстательной железы у мужчин и матки у женщин (причем даже в молодом возрасте, что

биоэнергетики объясняют опять-таки перегруженностью по каналу почек), мочекаменная болезнь, различные заболевания легких, ушей (в том числе неприятности со слухом), щитовидной железы, всевозможные аллергии, проблемы с волосами у мужчин, а из душевных недугов — маниакально-депрессивный синдром.

Остается добавить, что в своей экстраверсированной ипостаси (в любой из двух ее форм), обладающей достаточно высоким психическим потенциалом, Альцест все же способен занимать в обществе лидирующее положение. Но, как правило, лично ему счастья в итоге это не приносит. Яркий тому пример — история одного ефрейтора Первой мировой войны, начавшего Вторую, уже будучи вождем великой нации, а через пять лет с небольшим закончившего свою жизнь суицидом.

Перейдем к следующей из трех возможных психических моделей человека. Двунюгие, «устроенные» в соответствии с нею, распределяются (правда, неравномерно) между всеми группами дона Хуана,

Для полноты информации «привяжем» сначала и этот психотип к биоэнергетической схеме. По утверждению специалистов в этой популярной ныне области знания, у его представителей хронически перегружены каналы селезенки и поджелудочной железы (входной), а также мочевого пузыря (выходной).

В данном случае нам придется говорить о личностных типах, преимущественно формирующихся на фоне заложенной самооценки в сочетании с высокой потребностью!, в одобрении окружающих. Причем, в полном соответствии с законом психической компенсации, в некоторых сферах жизни (обычно таковых немного) у этих людей, напротив, самооценка может быть непомерно высока и повышена критичность восприятия.

Но и-это еще не все. Специфику характеров данной типа во многом определяет и то, что в глубине души обладатели не склонны принимать всерьез ни этот мир, ни самих себя в нем. Иными словами, они ощущают, будто все в жизни происходит не по-настоящему, а как бы понарошку, и сами они живут и действуют точно так же, то есть не взаправду, не всерьез. К примеру, случается у такого человека какая-то неприятность, допустим, даже беда, и он начинает старательно изображать превеликое страдание., потому как умом-то сознает, что должен бы по-настоящему горевать, а подсознание, между тем, не «выдает» ему подходящих чувств и эмоций.

Данное ключевое самоощущение (или комплекс самоощущений) также допускает два диаметральных пути развития личности. Обычно интроверсированный человек с невысоким потенциалом психической

энергии «зависаете на своем гипертрофированном чувстве стыда, вокруг которого в этом случае группируются все его отрицательные эмоции. Ему неловко осадить наглеца, неудобно красиво одеться или, допустим, победить в каком-нибудь конкурсе. И отказаться совершить что-то из ряда вон выходящее, когда о том просит достойный человек, — скажем, ограбить банк или выпрыгнуть из окна — ему тоже почему-то неловко. Причем эти чрезмерно совестливые люди зачастую; действительно умны и талантливы (сильный канал почек) — Вся их агрессия обращена исключительно на самих себя. Эти люди себя не любят и занимаются самоедством. *От* общения же с другими людьми быстро устают. И жизнь их, как правило, тоже не балует.

В отечественной литературе таких героев — хоть пруд пруди, Это и хрестоматийный Лаврецкий из «Дворянского гнезда» Тургенева, и Живаго Пастернака, и булгаковский приват-доцент, и нелепый Бузыкин — главный герой известной киноленты «Осенний марафон». Так что мы не видим необходимости и далее останавливаться на этой модификации человека мыслящего, которую с не меньшим основанием можно было бы назвать человеком застенчивым-

Совсем по иному способна развиваться наша психика из того же самоощущения, но при высоком энергетическом потенциале (сильный канал печени). В этом случае человек стремится «зациклиться» именно на тех жизненных сферах., в которых он чувствует себя господином. Тогда его личность также может сформироваться по одной из двух схем: либо «параноик», либо «поработитель». Свое обещание подробно на них остановиться мы сдержим позже.

Что же касается феерических переходов на каком-то жизненном этапе с первого варианта развития личности на второй, то такое тоже вполне возможно. Более того, когда вы слышите о невероятных переменах в чьей-то жизни, связанных с личностной метаморфозой по типу «золушка — в принцессу или же «скромный клерк — в главу мафиозного клана», то так и знайте: речь идет именно о представителе этого психотипа. Между прочим, у Джека Лондона полно героев с аналогичной судьбой.

Теперь — еще кое-что о характере Самсона (именно так мы решили обозначить модель рассматриваемого психотипа). Как известно, у мифологического героя, прославившего это имя, вся сила была аккумулирована в его роскошных волосах. И когда вероломная Далила его во сне «обкорнала», Самсон пробудился совсем не тем человеком, каким укладывался в постель — увы, не один в тот злосчастный вечер.

Итак, Самсон вполне обходителен и деликатен — особенно с

женщинами и детьми, а также с людьми пожилыми или заведомо слабыми — в общем, с теми, кто в дринципе не может составить ему конкуренции как воину. Вообще, ио отношению к тем, кого не признает как соперников, он то и дело демонстрирует бескорыстие, великодушие и даже благородство. При этом Самсон отнюдь не сентиментален Его и вообще не назовешь человеком эмоциональна (слабый канал селезенки и поджелудочной железы). О людях, ему подобных, обычно говорят, что они суховаты и лишены душевной теплоты. Даже их страсти кажутся над., манными. У мифологического Самсона это — страсть к битве и любовь к Далиле.

Ричард Лоулейс, знаменитый английский поэт-рыцарь эпохи возрождения, создал очаровательное стихотворение, которое, можно сказать, списано прямо с нашего Самсон: (разумеется, в лохматом облике):

О, милая! Не говори,
Что охладел мой пыл,
Когда объятия твои
На битвы я сменил.
Иная страсть в душе моей —
Враги на поле сеч.
И обнимаю я сильнее
Кот, и щит, и меч,
Измену чувству твоему
Оценишь ты вдвойне:
Ты дорога мне потому,
Что честь дороже мне!

Оставшись же без волос, иначе говоря, без психических сил, да к тому же утратив зрение, то есть способность ориентироваться в окружающем мире (истеричка Далила не удовольствовалась прической своего любовника и, чтобы подстраховаться, дополнительно его ослепила), Самсон самому себе сделался противен. Стыдясь своего нового и, прямо скажем, не завидного состояния, он постепенно приучился делать вид, будто зрение и сила мало-помалу к нему возвращаются, и даже сам отчасти в это уверовал. Остаток жизни он кое-как протянул слабым и никчемным человеком. Что же касается физического облика нашего героя, то у реальных самсонов трудно выделить какие-то специфические внешние черты. Разве что у некоторых из них — крупный выпуклый лоб вкупе с тяжелым взглядом исподлобья. И,

пожалуй, еще одно: если они сутулятся, то как-то по особому — лишь верхней частью спины, чуть подав плечи вперед и вниз, наподобие боксеров (перегруженность по каналу толстого кишечника). Как правило, самсоны легко лйрзнут — можно сказать, что им не достает не только внутреннего, но и внешнего тепла (перегруженность по каналу селезенки и поджелудочной железы).

Характерные для них болезни — различные гастриты, язвы желудка или двенадцатиперстной кишки, панкреатит, цистит, радикулит, головные боли различного характера и происхождения, заболевания лобных пазух, повышенное артериальное давление, запоры, геморрой. Душевные же их недуги, как правило, связаны либо с расстройствами невротического характера, либо с параноидным радикалом. Не стоит также упускать из виду, что некоторые представители рассматриваемого психотипа в принципе предрасположены к садомазохизму.

Наконец, наша последняя психическая модель. Часть двуногих, «сработанных» по этой схеме, попадает в группу «никчемных мечтателей», помещенную доям Хуаном в конце своей классификационной схемы.

С позиций энергодиагностики, представители указанного психотипа предпочитают страдать хронической перегруженностью по оставшимся четырем парным каналам; из них мы назовем, как и договорились, лишь ножные каналы — печени (входной) к желудка (выходной).

Ключевое самоощущение, на фоне которого в данном случае формируется личность, мы попытаемся определить так: я симпатичен (на), но ужасно иезвуч(а), а мир по отношению ко мне жесток и несправедлив. Не следует путать его с изначальной установкой «альцестов». В их случае «я» противопоставляется миру, можно сказать, своими объективными качествами, своей социальной значимостью.

Здесь же мир плох только потому, что жесток ко мне. Тут прямая аналогия с эзоповской лисой и виноградом, котп-рый бедняжка в конце концов сочла за лучшее посчитать незрелым. Есть существенная разница и в самооценке. У «альцестов» это — «я непогрешим, потому что это я», а у лис — «я очень даже симпатичен, но, увы, грешен». Акцент воле прития у «лис» постоянно смещен в эмоциональную сферу. Такие люди даже «думать» предпочитают своими эми-циями (в общем-то, все двуногие иногда этим грешат, но не в такой степени). Иными словами, это — крайние эмоцио-налисты, зачастую даже и не подозревающие о том. Бывает забавно наблюдать, как некоторые из них изображают рационалистов (иногда даже всю свою жизнь) ~ причем просто потому, что разыгрывать из себя нечто (желательно, необыкновенное) — это самое

естественное для них состояние.

Казалось бы, ключевая психическая позиция человека мыслящих этого типа допускает множество вариантов развития личности. Однако в реальной жизни это совсем не так. Дело в том, что у всех «лис» изначально крайне невелик запас психической силы (этот печальный факт биоэнергетики объясняют перегруженностью по каналу печени). Так что формирование человеческих характеров из ключевой психической позиции, которую мы условно назвали «лиса и виноград», происходит в относительно узком энергетическом диапазоне и также по двум направлениям.

При общей интроверсированности двуногие «лисы» обычно «зависают» на чувстве жалости к себе. Их основной эмоциональный фон — это грусть, печаль, тоска, чувство пустоты и разочарования в жизни, чувство одиночества — в общем, полная «безнадега». Таким образом формируется депрессивная или дистоническая личность. Для нее характерны: низкая работоспособность, зато высокая утомляемость; неспособность к волевым усилиям и постоянные «слезы на глазах». Впрочем, не редки случаи и так называемой, «улыбчивой депрессии».

Интересно., что этот тип интровертов никогда не живет прошлым или будущим. Для таких людей прошлое — сплошная цепь ошибок, а будущее — череда новых несчастий и разочарований. Иными словами, интроверсированные «лисы» предпочитают жить настоящим (что само по себе очень даже неплохо), только «настоящее» у них тоже лишено какого-либо смысла. Потому что и в своем «здесь и сейчас» эти двуногие постоянно «залипают» на всевозможных неприятностях, которые преимущественно сами же для себя и изобретают.

Такие люди постоянно нуждаются в покровительстве, но интроверсированность не позволяет им такового искать. Например, для женщин этой категории типичен тезис: «Он сам должен меня найти; он сам должен догадаться., как я одинока!» Вообще, «лисы», заикленные на себе, обладают уникальной способностью обижаться на то, что некто не выполняет их невысказанные желания.

Совершенно очевидно, что данный путь развития ведет к депрессии и, возможно, к суициду. Между прочим, среди женщин попыток самоубийства примерно в два раза больше, нежели среди мужчин. Однако число мужчин, «успешно» ушедших таким образом из жизни, вдвое же превышает этот показатель у женщин.

О типичной внешности интроверсированных «лис» трудно сказать что-либо определенное. Разве что многих из них отличают специфическая

замедленность речи и мышления, общая заторможенность, способность подолгу пребывать в оцепенении. Некоторые лисы (в том числе и эксграверсированного типа) имеют привычку высоко задираать подбородок, что придает им высокомерный вид.

Основная мотивация «лис» второй категории (их внимание и эмоции преимущественно обращены во внешний мир) — это привлечь к себе внимание и с помощью окружающих решить собственные проблемы. Такой человек фактически требует: «Пожалейте меня! Вы все обязаны мне сочувствовать!»

Вместе с тем, у людей этого типа обычно высоко развита способность чувствовать окружающих, подстраиваться к их состоянию, им сопереживать (сильный канал селезенки и поджелудочной железы). В контексте же их ключевого самоощущения это означает, что «лисы»~экстраверты инстинктивно стремятся манипулировать остальными двуногими, и зачастую им это удается.

Вообще, для демонстративной (истероидной) личности помимо — стремления «выставляться», быть, , что называется, на виду, характерно постоянное ожидание подвоха со стороны окружающих и связанное с ним внутреннее напряжение. При этом истероиды обычно развивают в себе способность к вытеснению из памяти нежелательной информации. Иными словами, эксграверсированная «лиса» автоматически устраняет из своего сознания все, что ее не устраивает.

Истероид насквозь фальшив. При этом врет он совершенно искренне, так сказать, с верой в то, о чем врет. Такие люди обожают производить впечатление, «выставляться», разыгрывать из себя нечто неординарное и значительное. Нередко они добиваются успеха, однако положения лидера не занимают никогда — для этого им недостает психической силы. Зато из них выходят бесподобные актеры и неплохие школьные учителя.

Большинство «лис» (и одного и другого типа) отличается повышенной внушаемостью и предрасположено к религии. У некоторых из них неплохие медиумические способности.

Что же касается характерных для «лис» соматических заболеваний, то у женщин это различные опухоли груди, а также фригидность и пониженная способность забеременеть; у мужчин же — половая слабость и общая астенизация. И у тех, и у других обычны тахикардия и развивающиеся на ее основе болезни сердца.

Теперь, как и было обещано, мы поговорим о двух важнейших психических моделях «сильного» типа, которые формироваться на базе

ключевых самоощущений ест» и «Самсон».

Итак, психическая модель «параноик». Биоэнергетики связывают развитие личности этого типа с хронической перегруженностью по каналу толстого кишечника при 'сильном канале печени.

Основная мотивация таких людей — самоутверждение в одной или нескольких сферах жизни, стремление превалировать над окружающими., утвердить свое превосходство над ними. Такие «доминанты» могут распространяться на все, что угодно: и на явления планетарного масштаба, и на самые что ни на есть безобидные увлечения, вроде разведения аквариумных рыбок. Но, что бы это ни было, людей параноидного типа отличает высокий уровень агрессивности, , обращенной на потенциальных соперников, в сочетании с упорством и общей ригидностью (инертностью) психики. При этом у них гипертрофировано ощущение собственной значимости, которому то и дело противоречит оценка окружающих. Раздражительность, гневливость., обидчивость, подозрительность, повышенная критичность по отношению к конкурентам (или же к потенциальным конкурентам) — эти свои «достоинства» люди параноидного типа, как правило, не умеют и даже не пытаются скрывать. Причем именно в конфликтах они чувствуют себя наиболее комфортно; открытое столкновение с соперником стимулирует в них ощущение силы и вызывает своеобразную эйфорию.

Личность параноидного типа обычно складывается окончательно в зрелом возрасте, во всяком случае, когда человеку уже перевалит на четвертый десяток. Причем с годами все «милые» особенности такого характера, как правило, лишь усугубляются. Внешне это выражается в специфической тяжеловесной солидности человека. Про таких говорят, что они сами с собою «на Вы».

Упаси вас Бог жестко блокировать выпады «параноика»! Это не более эффективно, чем пытаться остановить быка собственным лбом. Лучше мягко уклониться от его атаки и попробовать «увести» беседу в нейтральное русло. Еще луч. ше столкнуть лбами двух «параноиков» и — попутно насладиться великолепным зрелищем (если, конечно, вам удастся их найти и свести на одном «поле»).

Можно выделить и некоторые подтипы «параноиков» К примеру, если доминанта такого субъекта находится в информационной сфере (синдром избыточности по левой ветви канала), то формируется подтип недоброго ворчуну мизантропа., злого насмешника. Встречается и эггалепто идныйш подтип параноидной личности. Для него характерны неожиданные и чрезвычайно интенсивные вспышки гнева, при которых человек в

буквальном смысле не помнит себя, а также периодически возобновляющееся стремление отыскать объект для своей агрессии, , или, говоря проще, желание на ком-нибудь сорвать злость.

Очень часто с людьми параноидного типа приходится иметь дело юристам, но не редки они и в политике, и в науке, и в искусстве, а также и в иных сферах человеческой деятельности. Правда, в большой политике «параноики» редко добиваются признания — для этого им не хватает гибкости.

Куда чаще нам приходится видеть на высоких трибунах людей, относящихся к иному сильному личностному типу, который мы условно назвали «поработитель». В этом случае биоэнергетики говорят о синдроме избыточности по каналу легких (непременно при сильном канале печени).

Основная мотивация таких людей (зачастую неосознанная) ~ «подмять» под себя все, что возможно, постоянно контролировать любую ситуацию, по-хозяйски прибрать к рукам каждое жизненное явление, которое происходит в пределах их досягаемости. Главное свойство любого представителя класса «поработителей» — постоянный избыточный контроль надо всем, что происходит в его окружении или в сфере его интересов. К примеру, дома — это мелом ный тиран типа; «Ты не с того конца режешь хлеб, а ты м туда кладешь свои очки. Без меня все вы тут пропадете!»

На службе — это диктатор или «незамен имый» работник. Впрочем, трудится он действительно азартно и много, зачастую с тайным удовольствием подменяя собственных подчиненных или коллег и стремясь исподволь по возможности прибрать к рукам и начальство, то есть поставить таковое хотя бы в косвенную зависимость от себя. Этих людей называют еще «трудо голиками».

В данном случае мы можем говорить об экспансии личности, стимулируемой избыточным чувством заботы и тре-йрги, обращенным во внешний мир. Такие люди авторитарны и деспотичны. Причем их прессинг может распространяться как на действенную, так и на информационную сферы («пусть же и думают, как я!»).

Кстати, человеки мыслящие этого типа зачастую образуют превосходные семейные пары с партнерами из класса «лис». Еще одна интересная деталь: у многих «поработителей» повышена негативная реакция на слуховые раздражители, особенно на громкие, резкие или неожиданные звуки (данный факт может учитываться при диагностике).

Завершая эту часть главы о личностных типах, нелишним будет напомнить вам следующее: во-первых, мы здесь представили (разумеется,

весьма схематично) некие экстремальные образцы каждой психической модели; реальные же люди, как правило, инстинктивно стремятся не выставлять на показ свои слабые стороны. Во-вторых, конечно же, существует гораздо больше возможных вариантов развития личности из каждого ключевого самоощущения (и промежуточных, и даже существенно отличающихся от тех, что нами рассмотрены). И в-третьих, наличие каких-либо «дефектов» в нашей психической конструкции автоматически камуфлирует их от нас самих.

Ко всему тому, что мы уже сообщили вам о наших ключевых самоощущениях и о возможных вариантах личностного развития на их основе, необходимо добавить, что все об этом сказанное относится исключительно к личности «деятеля» в нас. Что же касается нашего внутреннего «созерцателя», то для него вообще не существует ни чувств, ни эмоций. Следовательно, осознавая его в себе, а затем и позволяя ему свободно в нас функционировать, мы тем самым выходим за пределы любых наших личностных ограничений.

Эту не самую простую главу, целиком посвященную принципам формирования и методам «разоблачения» человеческой личности, мы, тем не менее, выстроили по обещанному во «Введении» принципу «от простого — к сложному». Руководствуясь им, мы покуда рассматривали методы тестирования, так или иначе связанные с определенной информацией о биологическом объекте, которую можно формализовать. Но таковая не всегда нам нужна. В ряде случаев (быть может, даже и в большинстве) нам бывает достаточно просто «ощутить» выбранный объект, особым образом с ним со-настроившись, или же подстроившись к его психическому состоянию. Как это делается?

В первой главе мы уже рассказали вам, каким образом, «играя» собственным вниманием, то есть сосредоточивая его одновременно на двух объектах, мы можем «входить» в состояние безмолвия, в состояние умственной тишины. Теперь попробуем развить этот опыт и перейти к простейшему виду сканирования,

Сосредоточьте внимание у кого-нибудь на лбу (совсем не обязательно при этом на человека смотреть) и одновременно на какой-либо части собственного тела — допустим, на своей правой ладони. Если вы выполните это правильно, то автоматически реализуете и состояние умственной тишины. Теперь как бы совместите два чувства: ощущение лба биологического объекта и ощущение собственной ладони. При этом вы можете почувствовать ладонью тепло или холод. (Если активность лобных долей мозга объекта вашего опыта в данный момент выше вашей

собственной, то рука разогревается, и наоборот.)

Между прочим, данный навык уже сам по себе может не без пользы применяться суггестором в реальной жизни. Допустим, вам нужно определить, действительно ли биологический объект спит, или же только притворяется. Вот и сканируйте этим методом лобные доли его мозга. Или же вы хотите выяснить степень сексуального возбуждения противоположного пола. И в этом случае действуйте аналогичным образом, только свое внимание направьте на область его (или ее) гениталий (а не на лоб, как в предыдущем случае).

Теперь продолжим опыт. «Захватите» вниманием биологический объект целиком, одновременно удерживая внимание и на собственном самоощущении. Через некоторое время вы сможете почувствовать разницу как бы в степени «разогрева» его психики и вашей. Продолжайте удерживать внимание на объекте; вскоре вы ощутите, как ваша психика «нагревается» (или, напротив, «охлаждается») до степени «разогрева» его психики. В конце концов психические «температуры» — его и ваша — сравняются; значит, подстройка завершена.

Должны вас предупредить., что в этой книге вам будет предложено множество психических тренировок и техник (кстати, и в «Психодинамике колдовства» их тоже было немало). И, если вы решили сделаться настоящим суггестором, то отрабатывать их вам придется в буквальном смысле всю свою жизнь. Слава Богу, выделять для этого специальное время не требуется, и полигон для опытов всегда к вашим услугам — наша расчудесная планета Земля с пятиллиардным населением.

Некоторым людям легче дается другой способ подстройки (сканирования). Чтобы его осуществить, сначала сделаем опыт.

Сядьте свободно, слегка прикройте глаза (лучше полностью их не закрывать). Реализуйте внутреннюю тишину и «вслушайтесь» в свое тело. Постарайтесь ощутить его внутренние колебания, внутренний ритм. Вы, вроде бы, сидите неподвижно, но это — мнимый покой. На самом-то деле все ваше тело постоянно пульсирует, совершает какие-то ритмичные движения. Прочувствуйте колебания своего тела и немножко усилие их. Основное внимание обратите на пульсацию плеч, груди, шеи и головы.

Теперь поставьте перед собою руку ладонью вперед и позвольте ей двигаться самопроизвольно — не надо заставлять ее это делать. Позвольте своей руке отразить вашу внутреннюю пульсацию, ваш ритм в данный момент. Его почти невозможно «ухватить», будучи в нашем обычном состоянии сознания. Он открывается нам лишь тогда, когда мы входим в состояние внутренней тишины и погружаемся в глубины своей психики.

Учтите, все живое в этом лучшем из миров непрерывно пульсирует. Сама наша жизнь есть сочетание ритмов. Человек ходит, бежит, веселится, страдает в каком-то ритме; биологические процессы в его организме тоже протекают в определенном ритме; у нашей нервной системы и у мыслительного аппарата также существуют свои ритмы — Вообще, наилучший результат всегда дают именно ритмичные действия.

И потому бегун на длинные дистанции тренирует ритмы бега и дыхания. Последователь восточных воинских искусств, срабатывая свои *тао*, или *ката* — одновременно тренирует множество ритмов — ритм движений, ритм того же дыхания, ритм восприятия окружающего пространства и т.д. и т.п. Даже гениальный мыслитель, сам того, быть может, не ведая, думает в некотором оптимальном ритме. Таким образом, все — и внутреннее и внешнее в нас — строго подчинено определенным ритмам, которые могут меняться в зависимости от нашего состояния или же, напротив, способны сами изменять наше состояние.

Люди силы знают: чтобы эффективно воздействовать на биологический объект, необходимо ощутить его ритм и со-настроиться с ним. (В книге «Психодинамика колдовства» мы уже рассказывали об этом подробнее.)

Теперь разовьем наш опыт. Как и в предыдущем случае, «захватите» своим вниманием выбранный биологический объект и, реализовав в себе умственную тишину, попытайтесь ощутить его внутренний ритм. Для этого вначале вы даете себе соответствующую установку (о том, как это делается, мы уже говорили в предыдущей главе) и затем входите в состояние внутреннего безмолвия, удерживая внимание на объекте опыта. Первое, что вы заметите (возможно, уже через несколько секунд — разумеется, при том условии, что вы до сих пор следовали нашим советам и в какой-то мере уже овладели ранее предложенными психотехниками), — это постепенное изменение вашего собственного внутреннего ритма. Значит, подстройка началась. Через некоторое время вы, быть может, ощутите какие-то странные и непривычные для вас эмоции, какое-то необычное общее состояние — Продолжайте наблюдать за всем этим как бы со стороны. Знайте: если в ваше сознание «полезли» чужие эмоции, значит, подстройка осуществилась. Теперь вы многое можете. Впрочем, о ваших возможностях невербального воздействия на двуногих мы побеседуем в следующих главах.

Некоторым людям легче всего удастся подстраиваться к биологическим объектам, предварительно реализовав в себе ключевую психическую позицию «Воздух», рассмотренную нами в первой главе. О

том, как это делается, мы уже подробно рассказывали в книге «Психодинамика колдовства». Если же вы ее не читали, то поэкспериментируйте с этим самостоятельно — в принципе, того, что вы уже знаете, вполне достаточно для такой работы.

Итак, основательно потренируйтесь в психотехнике «Подстройка». В итоге вы должны уметь в считанные секунды (чем быстрее, тем лучше) ощутить внутренний ритм любого человека и к нему подстроиться (можно осуществлять подстройку, опираясь на чувство тепла и вообще на любое ощущение). К этой важнейшей способности суггестора нам еще предстоит неоднократно возвращаться в последующих главах, ибо именно на ней основано большинство методов воздействия на двуногих.

Теперь же нам кажется целесообразным взглянуть на проблему тестирования биологических объектов, которой посвящена эта глава, более масштабно, так сказать, не с тактических, а со стратегических позиций.

К слову, о стратегии вообще — конечно, применительно к практической психологии. Так вот, эта область высокого искусства (заметьте, именно искусства, а не науки) со стратегии и начинается. Иными словами, истинная психологи; и становится таковою именно с того момента, когда взаимодействие некоего индивидуума с другим или же с группой людей, а быть может, даже с целым обществом перестает быть хаотичным, но обретает целенаправленный стратегический характер. Вспомните стратегию воина, преподанную Кастанеде доном Хуаном. Важнейшим правилом этой стратегии является предпочтение в каждом конкретном случае наиболее простого пути, ведущего к цели, то есть отказ от всего лишнего. То же самое и в практической психологии. Запомните, усложненные психотехники, как правило, не «работают». Реальное воздействие оказывают лишь те психические приемы и методы, которые достаточно просты — во всяком случае, для их исполнителя.

Некогда у студентов «психофака», этих романтиков психологии, был гимн со следующими примечательными словами:

Стал взгляд наш тяжелым и жестким. Мы власть над людьми получили. А в нас все устроено просто — Мы сами себя упростили.

Наверное, вы помните этот «бородатый» анекдот, который в нашем контексте имеет некий смысл. В общем, лорд говорит лакею:

— Уильям, приведите из конюшни белую лошадь и привяжите ее в ванной.

Затем, сделав скидку на тупость слуги, лорд поясняет:

— Завтра у меня будет сэр Джон. Он зайдет в ванную, увидит там лошадь и скажет: «Сэр, у вас в ванной белая лошадь!» А я ему отвечу: «Ну,

и что?!»

С нашей точки зрения, стратегия здесь, конечно, налицо. Однако избранный лордом прием для внезапного нарушения невозмутимости сэра Джона чересчур усложнен. А потому он навряд ли сработает. Быть может, увидев все-таки лошадь, сэр Джон скажет лорду: «Извините, сэр. Не знал, что у вас в ванной гостя». Между прочим, истинные английские аристократы некогда прекрасно знали цену простоте. Именно потому века полтора назад у них было заведено всех лакеев называть Уильямами. Что может быть проще?!

Возвращаясь к стратегии тестирования, , обопремся и в ней на правило максимальной простоты. Итак, экспресс-тестирование незнакомых или мало знакомых людей вы проводите преимущественно по цветам их одежды и по позам. При вербальном контакте с биологическим объектом вы акцентируете внимание на его жестах и мимике, не упуская, конечно, из виду и его одежду. Когда же дело касается персоны, на которую вы намерены оказывать долговременное воздействие, — допустим, это ваш постоянный клиент, а быть может, и пациент, или же просто близкий вам человек, с которым у вас почему-то не заладились отношения, — то без «выхода» на его ключевое самоощущение, на основе которого, как мы выяснили, и строится его поведение, вам никак не обойтись.

Если же по тем или иным причинам вам нужно оказать невербальное воздействие на объект или же просто его «почувствовать», то выкиньте из головы все, что вы о нем знаете, и осуществите подстройку.

Итак, в каждом конкретном случае выбирайте наиболее простой способ тестирования (а затем и воздействия), ибо он и будет самым эффективным.

Глава 3. К личности через подсознание

Мы решили начать *эту* главу с того же самого, на чем завершили предыдущую, то есть с простоты. Увы, современному человеку мыслящему в первую очередь не достает именно этого, казалось бы, наиболее доступного качества. Дело в том, что наш ум, ставший, воистину, богом современного мира, стремится все усложнить и запутать, ибо загадки, головоломки, уравнения со многими неизвестными — это его родная стихия. Потому-то, к примеру, в современной литературе и модны так называемые «сложные» натуры, а по нашему, — неврастеники, истероиды, личности шизоидного типа, всевозможные извращения и т.д. и т.п.

Но сама человеческая жизнь строится по иным законам, которые в буквальном смысле «не от ума», Любое явление в психологии на несколько порядков труднее описать (то есть зафиксировать в логичной форме, доступной для ума), нежели просто ощутить.

В связи с этим мы решили преобразовать свой изначальный девиз «От простого — к сложному» в новый, который, по нашему убеждению, более соответствует духу этой книги, а именно «От простого — к еще более простому». Действительно, в практической психологии, имеющей дело с реальностью (пусть и не всегда объективной), самое трудное — это начать.

Итак, проще всего воздействовать на биологический объект вербально, то есть при помощи слов, мимики, жестов и непременно при личном контакте. В связи с этим следует помнить, что человеческое сознание, ум акцентируется на семантике слова, на смысловой информации, которую несет речь, а также на ее интонации; в меньшей мере он воспринимает язык мимики и жестов. При этом все, что упускает сознательный ум человека, напрямую загружается в его подсознание, в «подкорку». В то же время основная цель суггестора при индивидуальной работе — это введение в подсознание биологического объекта той или иной установки. Следовательно, от суггестора требуется усыпить или иным образом отвлечь сознание объекта, чтобы без помех вложить в его подсознание нужную информацию.

На этом принципе и основаны всевозможные методы гипнотизации, а также нейролингвистического программирования (эриксоновского гипноза). Мы не станем касаться в этой книге классического гипноза с его обязательным погружением в транс (при помощи блестящих предметов или картинных пассов перед носом и тому подобных излишеств). Все это

годится для сцены или же, в отдельных случаях, для клиники. Куда больше нас интересует так называемое внушение наяву, то есть формирование в подсознании интересующего нас лица мотивов для требующегося нам действия или поведения. Проще всего этого добиться путем отвлечения сознания биологического объекта (голосом, жестами или комбинацией того и другого) с одновременным внедрением в его подсознание нужной информации.

Суггесторам известно шестнадцать типов голосовых режимов, из которых чаще всего ими используется шесть. Их мы сейчас и рассмотрим.

Первый голосовой режим. Это наиболее мягкий способ речи из арсенала суггестора. Негромкий задумчивый голос с небольшим диапазоном модуляций звучит несколько отстраненно и даже грустно. Так старый сказочник может рассказывать какую-то волшебную историю (например, о Золушке), которая случилась давным-давно. Речь течет ровно, точно ручеек; она как бы опутывает слушателя незримыми нитями. Используется для работы с интровертами или же с временно интроверсированными лицами. Эффективность внушения в первом голосовом режиме возрастает, если таковое производится совсем тихо, буквально на пороге слухового восприятия.

Второй голосовой режим. Сдержанно авторитарный. Суггестор говорит негромко, но весомо, с полной убежденностью, как бы сдерживая свою внутреннюю мощь. Может использоваться в работе с агрессивно настроенными экстравертами.

Третий голосовой режим. Открыто авторитарный. Это — так называемая педагогическая суггестия. Таким тоном учителя пытаются иногда внушать своим олухам нечто серьезное. Слова произносятся громко, отчетливо и очень уверенно. Применяется в работе с экстравертами или же с лицами в экстраверсированном состоянии.

Четвертый голосовой режим. Это — звуковой удар, резкий и оглушительно громкий, точно выстрел. Применяется для экспресс-гипноза. К примеру, вы можете мгновенно остановить и даже уложить бегущего человека, внезапно оглушив его командой «Лежать!» (полезно также сопроводить ее соответствующим жестом моторного гипноза — как бы подсесть человека ребром ладони). При этом его чувства подобны тем, что вы испытываете, когда у вас за спиной на улице неожиданно заскрипят тормоза.

Пятый голосовой режим. Аналогичен первому, только при этом голос как бы течет из живота, или же, как говорят вокалисты, «опирается» о живот. Ощущение такое, будто, произнося слова, вы легонько поглаживаете

себя по животу чем-то бархатным. Это — эротический голосовой режим. Его воздействие совмещает в себе тормозящий эффект первого голосового режима со стимуляцией сексуального центра у лиц противоположного пола. На лиц одного пола с суггестором он воздействует аналогично первому голосовому режиму.

Шестой голосовой режим. Негромкая и слегка замедленная речь в нижнем регистре специфическим голосом с хрипотцой. Автоматически стимулирует чувство вины у того, кому адресована.

Хорошенько отработав эти голосовые режимы в сольном исполнении — допустим, перед зеркалом или — на своей кошке, — вы можете перейти к экспериментам в словесных внушениях и на живых людях. Только не особенно мучайте своих близких — ведь поначалу у нас обычно получается далеко не все или не совсем так, как мы того хотим. В общем, будет лучше, если ваши опыты на первых порах затронут лишь не особенно близких знакомых, в крайнем случае, сослуживцев.

Итак, основные принципы словесного внушения. Во-первых, таковое может быть мотивированным или же не мотивированным. В первом случае биологический объект знает, что вы собрались проделать с его психикой какой-то фокус, и в принципе против этого не возражает. Причем совсем не обязательно (и даже не желательно), чтобы он отчетливо себе представлял, в чем именно этот фокус заключается. Нужно лишь его согласие подвергнуться некоей процедуре. К примеру, вы беретесь «пощупать» биополе у весьма привлекательной особы противоположного пола. Попутно вы намерены стимулировать ее эротический центр. На первое эта особа согласна, а знать о втором ей и не нужно.

При не мотивированном внушении объект не сознает, что им манипулируют. Но и в этом случае он должен внут-ренне согласиться — хотя бы на контакт, на беседу с вами. Иначе говоря, внушение возможно лишь при прямом или косвенном согласии объекта на таковое.

Наверное, здесь будет не лишним еще раз подчеркнуть, что в этой книге авторы сознательно абстрагируются от различных этических норм и принципов, религиозных убеждений, философских определений и концепций, останавливаясь лишь на технологических, если можно так выразиться, проблемах практической психологии.

Возвращаясь к принципам внушения, сообщим вам, что воздействовать на активного экстраверта (или на временно экстраверсированное лицо) методом прямого словесного внушения возможно в том случае, если мы принудительно погрузим его в транс (при помощи внешних раздражителей — допустим, звуковых, стробоскопического эффекта, пассивов и т.п.), либо

введем в состояние ступора. Как уже было сказано, первый способ мы оставим сценическим гипнотизерам и магам, поскольку в реальной жизни он практически не применим. Что же касается состояния ступора (резкое понижение способности сознательного восприятия информации на фоне особого рода эйфории), то организовать таковое для экстраверсированного лица, которому вы намереваетесь нечто внушить, вполне возможно и в обычной житейской ситуации. Основная техника этого действия очень проста для описания, однако, чтобы ее грамотно применять, требуется некоторая тренировка.

Выполняется техника так: осуществив подстройку к биологическому объекту, вы избираете голосовой режим, соответствующий его состоянию в данный момент (первый, второй или даже третий), и затем начинаете попеременно разгонять и тормозить собственную психическую активность, индуцируя при этом (то есть увлекая за собою) и психику объекта вашего эксперимента. Через некоторое время (оно зависит и от вашего искусства, и от индивидуальных особенностей объекта) последний «сорвется» в состояние ступора и без помех «заглотит» ваше внушение, которое в этом случае следует провести достаточно быстро. В принципе это — тот же самый стробоскопический эффект, нацеленный на слуховое восприятие.

Между прочим, вы слышали когда-нибудь записи публичных выступлений Адольфа Гитлера? Если так, то, наверное, помните эмоционально-интонационные модуляции его голоса. Вождь нации попеременно то психически «разгонялся» чуть ли не до истерии, то уходил в глубокую «заторможенность». Это — наглядный пример массовой гипнотизации вышеописанным методом. При работе с аудиторией он (то есть метод) имеет еще и то преимущество, что позволяет одновременно и с высокой эффективностью апеллировать к людям, пребывающим в различных психических состояниях (с высоким и низким уровнем активности). В общем, примите его на вооружение.

Наверное, следует указать вам и еще на одно полезное свойство (полезное, конечно, для суггестора) состояния ступора. Последнему сопутствует особого рода эйфория. Следовательно, биологический объект, неоднократно вводимый вами в это состояние, автоматически попадает в психологическую зависимость от вас. Покуда он в ступоре, можно проделывать с ним самые разные вещи. К примеру, провести мягкое и, на первый взгляд, совсем безобидное внушение такого типа: «Теперь мой голос будет постоянно с тобою. Он станет возвращаться к тебе снова и снова...» Между прочим, это уже — шизофрения. Или же вы можете довести буквально до суицида психоэнергетически зависимое от вас лицо,

поставив какое-то невыполнимое для него условие контактов с вами.

Впрочем, противостоять такого рода зомбированию не так и сложно (разумеется, тренированному человеку); нужно лишь помешать биологическому объекту, стремящемуся на вас воздействовать., манипулировать своею (а заодно, и вашей) психической активностью. (Он «разгоняется», а вы «тормозитесь»; он «тормозится», а вы «разгоняйтесь».) Этим же путем можно также противостоять воздействию наркотиков или же алкоголя (конечно, в определенных пределах). К примеру, наркотики резко повышают психическую активность, но вы-то, надеемся, способны теперь (или же вскоре научитесь) самостоятельно ее «гасить». Аналогичным образом, преодолеть тормозящее воздействие алкоголя позволяет нам психическая «разгонка».

Мы уже рассматривали в «Паралогии» и то, и другое — эзгонку и торможение психической активности. (Очень подробно эта основополагающая психическая технология изложена в книге В.В.Шлахтера «Человек-оружие».) Здесь мы не менее обстоятельно разберем несколько иной йюсоб этого важнейшего действия, увязав последнее с тенавыками, что получены вами в результате работы с *первостихиями*.

Для начала вам потребуется небольшое пламя. Подойдет свеча, зажигалка, спичка — все, что может гореть. Сосредоточив внимание на пламени и реализовав состояние пустоты, позвольте своему сознанию ощутить, а затем как бы впитать в себя его энергетику, его импульсивное., порывистое состояние. В данном случае ваше внимание концентрируется именно на том вибрирующем «живом» качестве пламени, которое, собственно, его и создает. Осознайте без какой-либо мысли, что в течение каждого мгновения пламя полностью обновляется, но, тем не менее, остается все тем же пламенем, тем же облаком частиц «живого» огня. Почувствуйте, как быстро нарастает ваша внутренняя «взведенность», скорость восприятия, особого рода эмоциональность — без малейших, впрочем, эмоций. Это и есть психическая разгонка.

Теперь, глядя на внешний мир — на шкаф, деревья, облака или же на какой-то биологический объект, — попытайтесь ощутить в его основе (или просто вообразите) вот это вибрирующее свойство огня и «разгонитесь» психически, «опираясь» на него. Попробуйте проделать то же самое с закрытыми глазами, «усмотрев» в темноте перед ними ту же кипящую энергию.

Тем из вас, чья «родная» *первостихия Вода*, видимо, покажется проще «разгоняться» именно с ее помощью, визуализируя стремительный бурный

водный поток и ощущая его кипящую энергию.

Людям аудиального типа восприятия, как правило, бывает легче при разгонке психической активности «опереться» на какой-то воображаемый звук — например, на вой сирены, — «пропитав» им свое психическое пространство.

Для сознательного торможения психической активности в себе, действуя аналогичным образом, можете воспользоваться качествами покоя и инертности *первостихии* Воздух или Земля, выбрав ту из них, которая вам ближе. Не жалейте времени на такую тренировку: умение свободно разгонять и тормозить свою психическую активность лежит в основе многих суггестивных техник.

Но вернемся к состоянию ступора. Существуют и другие способы введения в это состояние (правда, лишь на короткое время) интересующего вас лица. Вот, пожалуй, наиболее простой; его мы продемонстрируем, что называется, прямо в действии. Представьте, что вы — чиновник, и в ваш просторный кабинет пожаловал посетитель — допустим, не особенно близкий ваш знакомый, — на которого вы решили психологически воздействовать. Вы отрываетесь от бумаг, глядите на него с улыбкой и радушно говорите что-нибудь такое: «Проходите, пожалуйста. Очень вас жду». Но одновременно рукою вы делаете резкий отторгающий жест в горизонтальной плоскости — «Пошел вон!»

В результате такого нарочитого диссонанса реакция вашего знакомого на смысл того, что он услышал, вступает в конфликт с подсознательной реакцией на жест отторжения, и человек оказывается в кратковременном ступоре. Вы уловили суть метода? Все очень просто: говорите что-то приятное, а жестами или мимикой демонстрируете прямо противоположное.

Итак, в состояние легкого кратковременного ступора погружает человека мыслящего некая неадекватность, абсурд, разрыв потока сознания. Вот вам примеры использования в этих целях ассоциативного разрыва. Вы вещаете кому-то нечто «заумное» в академической манере, а в промежутке отпускаете какую-нибудь реплику совершенно иной эмоциональной окраски, допустим, «Не сопи!» или «Чего пасть разинул?». Или же вы встречаете кого-то, с кем знакомы очень мало, буквально с распростертыми объятиями. Тут ассоциативный разрыв вызывает само ваше поведение.

Уже упомянутый нами в этой книге президент Горбачев постоянно вводил в ступор своих оппонентов методом абсурда. К примеру, его излюбленным выражением была искаженная (не сомневайтесь: искаженная

сознательно, , а вовсе не от косноязычия советского лидера) поговорка «Вот, где собака **роется**». А вспомните, как на первом съезде народных избранников Михал Сергеич, отключив у какого-нибудь особенно разгоряченного оратора микрофон, я-; госклонно отвечал на протесты последнего: «Да, я вас понимаю, я вас очень понимаю...» Но микрофон не включал. Это уже — абсурд в реакции.

Подобных приемов., вводящих в ступор, можно изобрести превеликое множество. Как вы, наверное, поняли, их уже немало и придумано, и многие из них постоянно воздействуют сегодня на массы людей. Возьмите к примеру дискотеки, на которые, точно на мед, липнут наши[сгинэй-лжеры]. Л вы не задумывались, почему? Между тем, это просто. Громкая ритмичная музыка в сочетании со световыми эффектами (сродни стробоскопическому), да к тому еще прибавьте взаимное индуцирование в толпе — все это быстро вводит молодых людей в ступор, а то даже и в транс. Одновременно ими овладевает эйфорическое состояние, которое они затем и стремятся испытать вновь и вновь. Вы правы, современные дискотеки в чем-то сродни наркотикам, ибо точно так же вызывают зависимость (слава Богу, только психологическую). Теперь представьте, что за информация закладывается в подсознание любителей дискотек в состоянии ступора, ведь тексты современных песен, мягко говоря, не проходят цензуры.

Итак, задача суггестора, намеренного провести словесное внушение, сводится к следующему: овладеть вниманием объекта, тем или иным способом ввести его в ступор и, покуда его сознание подавлено, а подсознание, напротив, активно, , заложить в последнее нужную информацию.

Для того, чтобы просто временно подавить психику активного экстраверта., достаточно разогнать собственную психическую активность выше уровня разгонки его психики и затем как следует на него «надавить» в усиленном третьем голосовом режиме. Некоторых лиц этим приемом также можно ввести в ступор или даже в транс, а затем провести их кодирование.

Пожалуй, труднее всего поддаются прямому словесному внушению пассивные экстраверты или же лица, пребывающие в соответствующем состоянии сознания. Если активного экстраверта можно погрузить в транс, так сказать, в приказном порядке или же ввести в ступор при помощи какой-нибудь хитрости, то пассивного экстраверта так просто не возьмешь, ибо он не отождествляется с ситуацией и постоянно сохраняет критичность. Тут требуется особая уловка — индивидуальная в каждом

конкретном случае. Проще всего сыграть на присущей всем пассивным экстравертам страсти к вычислениям и учету, к дотошному «обнюхиванию» новой информации. В этом случае мы занимаем сознание биологического объекта какой-нибудь задачей, а сами, что называется, «под шумок», осторожно проводим внушение. В качестве такой задачи подойдет все, что угодно, — скажем, учредительные документы вашей фирмы, которых данное пассивно экстраверсированное лицо еще не видело, или какой-нибудь завалящий договор, или что-то другое. Важно лишь, чтобы это «что-то» имело хотя бы косвенное отношение к служебным или личным интересам нужного вам лица.

Как, вы уже знаете, существует два принципиально различных метода внушения. Первый — это авторитарное кодирование или гипноз в состоянии транса. Его используют сценические маги и гипнотизеры. Чтобы их метод работал, им предварительно нужно ввести объект опыта (с его согласия — прямого или косвенного) в достаточно активное экстраверсированное состояние. Чего они и добиваются, фиксируя всевозможными приемами внимание объекта на своей персоне, а также используя различные зрительные и слуховые эффекты.

По-другому действуют различные экстрасенсы, целители, колдуны. Их предварительная задача — интроверсировать объект опыта, чтобы затем провести мягкое внушение в первом или пятом голосовом режиме.

Итак, при работе с интроверсированными лицами мы в первую очередь должны их поудобнее устроить (допустим, в кресле), мягко предложить им расслабиться и закрыть глаза. Практикующие психологи знают: если веки пациента, которого вы усадили для работы, тут же сами собою смыкаются, значит, человек интроверсирован и готов к восприятию внушения. Если же пациент с интересом на вас пялится, следовательно, он экстраверсирован; потому-то ему и хочется следить за вашими действиями. В таком случае следует мягко, но настойчиво предложить ему расслабиться и ощутить нечто, относящееся к нему самому — скажем, его волосы, тепло в руках и в позвоночнике и т.п. Затем вы можете предложить ему что-то представить, почувствовать, ощутить — причем обязательно с закрытыми глазами.

Кстати, это еще и превосходный тест на интроверсированность вообще. Как бы между прочим в контексте беседы вы можете предложить кому-либо нечто себе представить или припомнить, а сами продолжаете зорко следить за его глазами. У интроверта они тут же «поплывут», то есть затуманятся, расфокусируются.

Подстроившись к интроверту и убедившись, что он пребывает в

достаточно активном состоянии, чтобы нечто воспринять, можете приступить к внушению. Непременно свяжите последнее с какими-нибудь радужными планами на будущее, с надеждами и желаниями объекта.

Свою работу с интровертом, который находится в пассивном состоянии, весьма близком к депрессивному, начинайте с подстройки и затем — при помощи той же подстройки — непрерывно ее контролируйте. Тут недопустим никакой силовой нажим. Если вы чувствуете, что психика объекта как бы от вас ускользает и опять «скатывается» в депрессивный провал, тут же снова к ней подстраивайтесь и продолжайте настойчиво, но мягко «вытаскивать» психическую активность нужного вам лица. Внушение проводите, когда объект уже достаточно активен, но при этом все еще интроверсирован и максимально расслаблен.

Как правило, всевозможные экстрасенсы при работе с пациентами сочетают метод внушения с другими приемами суггестии. К примеру, со стимуляцией сексуального центра (конечно, в тех случаях, когда пациент — лицо противоположного пола). В этой связи сообщаем вам, что продольные пассы вдоль тела — от головы к бедрам — способствуют сексуальному возбуждению (для предоргазменного состояния характерны тепловые волны, распространяющиеся сверху вниз).

Но к проблеме эротического кодирования мы еще в этой главе вернемся. Пока же нам предстоит закончить этот ее раздел, посвященный прямому вербальному внушению.

При индивидуальной работе с людьми следует уделять особое внимание так называемым зонам подхода, или же расстояниям от объекта до вас. Собственно, нас интересуют лишь зона оценки (иначе, критичная зона — расстояние до двух-трех метров) и интимная зона, или же то расстояние, с которого начинает обоюдно восприниматься тепло чужого тела (60—70 см).

Если во время диалога с биологическим объектом (или же вашего монолога) последний проявляет стремление приблизиться к вашей интимной зоне и даже в нее войти, значит, вы правильно подстроились к нему, и объект подготовлен к внушению. Если же вы уловите обратную тенденцию, то есть стремление объекта уйти из интимной зоны в критическую, то повремените с внушением и уделите больше внимания подстройке. Кстати, это не только тест, но и весьма эффективный прием суггестии, некогда постоянно эксплуатируемый неизвестным вам Григорием Распутиным. При контакте с дамой старец вначале к ней подстраивался, стимулируя ее сексуальный центр, а затем начинал плавно уходить из ее интимной зоны, заставляя тем самым женщину

непроизвольно тянуться к нему. Это простое действие мощно влияет на подсознание. В итоге это не Распутин добивался своих избранниц, но они его.

Большинство современных людей считает себя не подверженными внушению извне и очень этим гордится. Это, конечно же, бред! Человек есть воспринимающее существо; его нервная система специально для того и устроена, чтобы воспринимать сигналы и на них реагировать. Совсем не подвержено психическому воздействию разве что высохшее бревно, которое, будучи деревом, все же в той или иной степени таковому поддавалось. Но это даже неплохо, что люди чувствуют себя как бы в психической броне. Такими легче манипулировать.

Теперь сформулируем основные правила суггестора, ориентированного на внушение (мотивированное или ж мотивированное). Во-первых, нельзя в присутствии объекта воздействия проявлять свое истинное отношение к какому-либо явлению или событию; также не стоит обнаруживать подлинные мотивы собственных действий.

Во-вторых, никогда не следует предлагать свои услуги; нужно добиться того, чтобы объект сам вас о них попросил. Это правило связано со специфической реакцией подсознания на чей-либо подход к нам (если некто по собственной воле к нам подходит, то это значит, что он согласен на подчиненную роль).

Наконец, суггестор должен постоянно помнить, что любое действие биологического объекта обязательно имеет мотив, или же корысть. Мотивация экстраверта, как правило, связана с материальным миром, мотивация интроверта — с миром духовным; корысть последнего — ваш духовный опыт.

Покуда вы читали эту главу, вам в голову, возможно, закралась одна мысль: пожалуй, в этой жизни все мы в основном тем и занимаемся, что пытаемся друг другом манипулировать... Вот именно, так оно и есть. В психологическом воздействии одного человека на другого (и даже в невербальном) сверхъестественного не более, чем, скажем, в нашем умении говорить или ходить. Все мы так или иначе этим занимаемся. Только у одних это получается хорошо, а у других плохо.

Возвращаясь к словесному внушению, коснемся еще одного его вида, по нашему мнению, самого простого, который связан с так называемым эффектом Плацебо. Продемонстрируем его на примере. Допустим, у вашей знакомой разболелась голова, и вы по совокупности признаков определили, что боль эта носит невралгический характер.

Тогда можете поступить и так. Сообщите знакомой, что намерены

поработать с ее биополем (или с подсознанием, или с главным нервным стволом, или с лобными пазухами)

— да, с чем угодно, в чем вы, по ее мнению, можете разбираться). Обязательно добейтесь ее согласия на это, а затем в нору пожестикуйте у нее перед носом, или упритесь взглядом ей в переносицу — в общем, что-нибудь сделайте. Потом взгляните на часы и убежденным тоном сообщите ей, что минут через десять, от силы через пятнадцать, боль начнет стихать и, скажем, к восьми часам непременно 'полностью исчезнет. Самое интересное, что так и случится,

— если, конечно, вант знакомая вам доверяет. В связи с этим нам вспомнился один короткий «борода-» анекдот. Разломив пополам пилюлю, доктор вручает пациенту со словами: «Вот эта половинка от головы, а Эта от живота; смотри не перепутай!»

В книге В.В.Шлахтера «Человек-оружие» приведен пример эффективной настройки борца на поединок, осуществленной этим простым методом. Вообще-то, с его помощью можно добиваться самых разнообразных результатов

— в том числе и обратного эффекта (чтобы у знакомой голова к восьми вечера разболелась, а борец свою схватку проиграл). Главное условие успешного внушения этим методом — конечно же, вера.

Теперь задумайтесь: на что работают всевозможные неосознанные внушения наших не в меру заботливых близких, к примеру, такого рода: «Учти, сегодня очень скользко; можешь упасть», «Не гляди вниз, не то закружится голова, и ты свалишься» и т.д. и т.п. Вот именно, очень даже вероятно, что человек все-таки посмотрит вниз, и его подсознание тут же решит, что теперь самое время «свалиться».

Поскольку в окружающих людях каждый из нас склонен более всего ценить не ум, не красоту, не талант, но личную преданность именно себе самому (коему все равно нет равных ни по уму, ни по красоте, ни по таланту), то на выработке такой преданности, или психологической зависимости, мы сейчас и остановимся. Начнем же мы с того, что наш знаменитый, истязатель собак профессор Павлов был совершенно прав в своей теории формирования условного рефлекса. Действительно, если единичное ощущение воспринимается подсознанием как случайность, а повторное — как закономерность, то, будучи испытано в третий раз, оно уже создает рефлекс, или (в случае положительного ощущения, эмоции, чувства) формирует влечение., тягу к чему-то или же к кому-то, а значит, и психологическую зависимость от этого кого-то — (Видите, как все просто? А дальше будет еще проще.)

Следовательно, чтобы выработать у биологического объекта такую зависимость от нас, мы должны несколько раз подряд заставить его испытать нечто приятное во время контакта с нами. Поскольку речь идет именно о серьезной психологической зависимости, то одной лишь положительной эмоцией (и даже комплексом таковых) нам будет не обойтись. Подойдет, пожалуй, эйфория, которую человек испытывает во время ступора. А вы уже знаете, как ее вызывать, попеременно разгоняя и тормозя свою психическую активность.

Что же касается лиц противоположного пола, то применительно к ним куда проще (и даже естественнее, как нам кажется) опереться на эротические переживания, или, конкретно, на чувство сексуального возбуждения. Стимулировать его можно по-разному. Допустим, беседой в пятом голосовом суггестивном режиме, который мы уже описали в этой главе. Неплохо присовокупить к голосу и мягкие как бы поглаживающие жесты в вертикальной плоскости, также упомянутые выше. Чтобы обмануть сознание биологического объекта, держите что-нибудь в этой же руке — допустим, зажигалку. Тогда сознательный ум интересующего вас лица будет регистрировать лишь то, что во время означенной беседы вы рассеянно поигрываете зажигалкой. В то же время его подсознание будет интерпретировать ваши жесты должным образом.

Существует и невербальная техника стимуляции сексуального центра персоны 'противоположного пола. Проще всего ее выполнить на ощущении тепла. Для этого осуществляется та же подстройка — только не к лобным долям мозга биологического объекта и не к его психике в **целом**, как в предыдущих случаях, но именно к его сексуальному. Иначе говоря, вы «захватываете» своим вниманием часть его гениталий, подстраиваетесь к состоянию этой "области (по тепловому принципу) и затем начинаете осторожно нагнетать тепло, активизируя тем самым уровень сексуального возбуждения биологического объекта. Между проч. аналогичным образом можно выполнить и обрат-операцию, воспользовавшись ощущением холода. Правда вербальные приемы стимуляции сексуального центра все же проще в исполнении (если не принимать в расчет необходимости самого вербального контакта) и, как завилло, «работают» надежнее.

Остается перечислить внешние признаки сексуального возбуждения. Это — неровный румянец на щеках, увлажненные глаза с усилившимся блеском, сглатывающие горловые движения, стремление облизать губы. При оценке степени следует также учитывать и поведение интересующего вас лица, связанное с зоной подхода. К примеру, стремление биологического объекта противоположного пола физически к вам

приблизиться также свидетельствует (правда, косвенно) о его сексуальном возбуждении. Кажется, снова подошло время немного обобщить и, может, теоретизировать изложенный материал — в общем, слегка его «причесать». Итак, в чем же все-таки какое отличие психологически не мотивированного и, с нашей точки зрения, хаотичного общения между собою обычных двуногих от целенаправленного взаимодействия суггестора с биологическими объектами? Ведь в конце-то концов, любой человек точно так же чего-то от окружающих добывается и тоже стремится манипулировать ими. Скажем так: он, конечно, стремится, но, как правило, не может, ибо адресуется лишь к личности, или же к сознательной части биологического объекта, полностью игнорируя его подсознание. Суггестор поступает иначе. Вступая с кем-либо в контакт, он одновременно целенаправленно взаимодействует и с личностью этого кого-то, и с его подсознанием, то есть как бы общается сразу же с двумя отдельными существами. Между тем, мы уже говорили, что наше внимание способно одновременно фокусироваться лишь на двух объектах. А потому суггестору поневоле приходится «забыть» о третьем, то есть о себе родимом. Что и означает безэмоциональность и тотальное отречение от собственного личностного восприятия и его реакций. Между тем, этот третий склонен упорно сопротивляться тому, чтобы о нем забывали — пусть даже на время. И совладать с ним способен только наш внутренний безэмоциональный и наблюдатель, о котором мы уже неоднократно вам говорили и будем напоминать в дальнейшем.

Теперь еще немного о рефлексам; на этот раз — о социальных (это мы их так условно обозначили). Последние тоже можно нарабатывать в людях, когда это требуется. Вот вам пример. У пропускного пункта на границе с Финляндией (с российской стороны) останавливается машина — не то, чтобы шикарная, но вполне приличная (кажется, «Фольксваген-Пассат»). Из нее выходят двое спортивного вида парней. Чиновник, проводящий досмотр, предлагает им открыть багажник. Вместо этого один из парней предлагает ему сто долларов. Чиновник не соглашается. Парень поднимает цену до двухсот, но чиновник стоит на своем. Парень предлагает триста и, выслушав очередной отказ, с безмятежной улыбкой демонстрирует обалдевшему чиновнику пустой багажник. Дня два-три спустя те же парни на той же машине подкатывают уже с другой стороны к тому же чиновнику (бывает и такое), и вся история повторяется снова. Наконец, спустя неделю, уже в третий раз осмотрев пустой багажник, чиновник с досадой (скорее всего, на себя самого) просит: «Ладно, гоните хоть сотню». «Не заслужил, дорогой», — отвечают парни. С тех пор они не один раз оставляли у

чиновника до сотенной бумажке. Мы не беремся судить, провозили ли они что-то интересное или же просто проводили психологический эксперимент. Выводы делайте сами.

Между прочим, аналогичный случай рассказывает с эстрады знаменитый писатель-юморист Михаил Задорнов. О чем это говорит? По нашему мнению, о том, что данный прием вербовки таможенных чиновников уже получил в России распространение.

Возвращаясь к основной теме этой главы, заметим, что, по счастью, далеко не каждого двуногого, попавшего в сферу нашего внимания, нам требуется «зомбировать», или же «замыкать» на психической зависимости от собственной персоны. В большинстве случаев нам бывает вполне достаточно произвести хорошее впечатление, вызвать симпатию. В связи с этим рассмотрим одну психотехнику, которая неплохо «работает» при контактах с незнакомыми или же с мало знакомыми людьми. Это — так называемая **подстройка под идеальный образ**.

Осуществляется она очень просто. Допустим, вы вступаете в контакт с пожилой женщиной, которая, как мини-л, лет на двадцать старше вас и, вроде бы, уже не осо-эняю за собою следит. В этом случае идеальным для подстройки при работе с ней будет образ хорошего сына. Но года женщина, что называется, в зрелых годах, тем не ме-йее, все еще «молодится» и продолжает тщательно следить за своей внешностью, то лучше будет попытаться к ней подстроиться в образе потенциального молодого любовника. Для юной девушки или парня, если вы значительно старше их, «сработает» образ отличного отца (своего «в доску») или старшего брата. Для женщины примерно одних с вами лет подойдет образ хорошего мужа (это — для женщин, что называется, положительного типа), любовник-(это — для других женщин) или же опять-таки брата (а — и для тех, и для других).

Итак, мужские идеальные образы: Сын, Брат, Муж, Лю-эвник, Отец — и все это непременно с заглавной буквы. Аналогично, женские идеальные образы: Дочь, Сестра, Жена, Любовница, Мать.

Чтобы эффективно использовать технику подстройки под идеальный образ, достаточно, во-первых, в каждом случае верно таковой выбрать, во-вторых, временно ощутить себя им и, наконец, во время контакта с биологическим объектом ненавязчиво продемонстрировать характерные черты и черточки выбранного образа. Упаси вас Бог нарочито вываливать таковые «тоннами» на интересующее вас лицо. В данном случае «работают» именно намеки, штрихи, полутона. Остальное же значительно лучше вас дорисует собственное воображение лица, на которое вы

воздействуете данным методом. Итак, эта техника весьма проста, но, выполненная должным образом, приносит ощутимые результаты.

Теперь мы коснемся важнейшего принципа вербального программирования человек мышлящих — увы, мышлящих самостоятельно! — на то или иное удобное вам решение. Он также очень прост. Вы предлагаете человеку самостоятельно принять некое решение, связанное с выбором из двух, трех или нескольких вариантов. (Между прочим, любое решение по сути и есть выбор.) Не упуская инициативы, вы тут же сами «озвучиваете» возможные варианты решения и среди них — тот, который угоден вам. Затем вы в мягкой форме (допустим, в виде сомнения) поочередно дискредитируете неугодные вам варианты выбора.

Продemonстрируем это на примере. Допустим, ваш начальник намерен принять на работу нового сотрудника, и вам бы хотелось, чтобы таковым оказался некий Сидоров. Однако на вакантное место претендуют еще двое — Иванов и Петров. Беседу на эту тему вы можете начать примерно так:

— Слава Богу, ребятам из отдела сбыта теперь будет по легче — ну, когда вы возьмете им помощника.

(Итак, сами вы в новом сотруднике никак не заинтересованы, но радуете за сослуживцев.)

— В принципе, с этим делом справится любой: и Иванов, и Петров, и Сидоров.

(Берите, мол, кого угодно — вам решать.)

— Только у Иванова, кажется, не все в порядке со здоровьем — часто болеет, бедняга; а Петров, говорят, что-то там в мэрии намудрил; кажется, у него вышли неприятности с Сидором Сидоровичем...

Вот и все — не «пережмите»; семя, брошенное в надлежащий момент, непременно прорастет.

В общем, поначалу вы как бы оставляете выбор за объектом воздействия, а затем несколькими косвенными замечаниями (они ни в коем случае не должны звучать категорично!) вы фактически лишаете его выбора. Нужно лишь, чтобы он этого не заметил.

Данный принцип можно распространить и на достижение различных устных соглашений с людьми. Например, **вы** сумеете договориться о встрече в устраивающее вас **время** и в подходящем месте, действуя приблизительно таким образом:

— Хорошо, Иван Иванович, давайте встретимся с вами в первой половине следующей недели — в любой день. Ах, да! Совсем забыл — среда у меня занята. Хорошо, подойдет ли для вас вторник — скажем, часа в три или в четыре? Ах, в четыре! Но тогда — в моем офисе, потому что в

пять у меня еще одна встреча. Превосходно, договорились!

Итак, вы сами заранее очерчиваете условия, но при этом оставляете своего партнера в приятном заблуждении, будто выбор остается за ним.

Теперь — немного о конфликтах, или же, как принято теперь говорить, о «наездах» ближних на вас. Мы имеем в виду психологически грамотное поведение при взаимодействии (как правило, вынужденном) с лицами, которые изначально агрессивно настроены по отношению к вам. На этот случай существует две принципиально отличные друг от друга линии поведения, которые мы назвали условно «психологическим карате» и «психологическим айкидо».

Как явствует из самого названия, метод «психологического карате» подразумевает жесткую блокировку выпадов оппонента с последующим подавлением (последнее, конечно, в идеальном случае) его воли. Чтобы выполнить подобное действие, вам, прежде всего, следует «разогнать» свою психическую активность до уровня, значительно превосходящего тот, на котором в момент столкновения пребывает психика атакующего вас лица. Иначе говоря, ваше «психологическое карате» обретет силу и будет «работать» лишь в том случае, если вы окажетесь на «пике» психической активности.

Приведем несколько наиболее удачных (по нашим наблюдениям) формул психологических блокировок; на их основе вы сможете придумать новые, опробовать их и пополнить свой арсенал оборонительных психологических приемов.

В споре, что называется, по существу, когда чьи-то воззрения диаметрально расходятся с вашими, вы можете отразить атаку своего оппонента примерно таким образом: «Согласен. Но все это — в теории. А на практике дело выглядит вот так и так».

Для ролей типа «железный парень» (данный тип ролей наряду с другими будет рассмотрен в одной из следующих глав) характерен следующий вид блокировки: «Да-да, хорошо...», а затем вы продолжаете говорить то же, что и говорили, причем именно с того же самого места, на котором остановились. Вот более агрессивная формула блокировки, подходящая для этого же типа ролей: «Знаете, мне постоянно приходится выслушивать всякий бред!» А затем без какого-либо перехода и как ни в чем ни бывало вы продолжаете «гнуть» свое. Скорее всего ваш оппонент не решит уточнить, чей именно бред вы имели в виду.

Иногда неплохо «работает» запутывающая форма блокировки, к примеру, такая: «Здесь иллюзий быть не должно, а потому...» И вы опять-таки талдычите свое.

Аналогичным образом воздействует на биологический объект и бессвязно-демагогическая форма блокировки (еще один излюбленный прием из арсенала единственной президента Советского Союза). «Тут следует учитывать, в какое время мы живем. А потому не нужно ничего путать...»

Принцип «психологического айкидо», пожалуй, эффек-рассмотренных методов жесткой блокировки. Его использованию всегда предшествует подстройка к объекту воздействия. (В отличие от принципа «психологического драта», в основе которого, можно сказать, — «силовое» психическое подавление соперника.)

Итак, вы фиксируете внимание на некотором агрессивном биологическом объекте и входите в состояние пустоты. Ощувив его психо-эмоциональный и психо-волевой фон, вы как бы позволяете собственному сознанию слиться с этим фоном в единой вибрации. Это и есть полу телепатия, это и есть подстройка. Теперь вам следует совершенно искренне поддержать вашего оппонента в его агрессии, быть может, в его возмущении и гневе, и «увести» куда-нибудь подальше — в безопасную для вас область. Иными словами, вы не блокируете психологический выпад, направленный поначалу лично против вас, но сами же сознательно в него вовлекаетесь, а затем осторожно отклоняете и «уводите» прочь, так сказать, действуя по примеру Ивана Сусанина.

На практике это может выглядеть так: «Как ни странно, я совершенно с вами согласен — это возмутительно! (И пусть речь идет о вашей собственной оплошности или о нарушении вами каких-то обязательств.) Я сам от этого же пострадал — именно по вине Ивана Ивановича (а быть может, Петра Ильича или соседской кошки). Нет, покуда они в Думе не снизят налоги, толку не будет никакого». Надеемся, теперь этот принцип вам понятен. Можете опробовать, так сказать, «на гнев» различные отдаленные от вас объекты и выяснить, на какой из них легче всего «клюнет» ваш оппонент, невольно превращаясь в союзника. Тут важно только сразу же захватить инициативу в собственные руки. В общем, говорите и возмущайтесь сами, не позволяя объекту опомниться. В данном случае его эмоциональное возбуждение — это ваш козырь; оно не позволит ему вовремя разобраться в вашей стратегии, пусть она и шита белыми Нитками.

Итак, принцип «психологического айкидо», или «Ивана Сусанина» предполагает активное сотрудничество с оппонентом и превращение его в союзника. Зачастую этот принцип «срабатывает» и в наиболее простой своей ферме: «Да, мы с вами оказались в сложном положении. Давайте

подумаем сообща, как нам теперь из него выпутаться, , Иными словами, вы сразу же отмежевываетесь от ролл противника и ставите себя в положение помощника, я то даже и союзника.

Повторяем, принцип «Ивана Сусанина», как, впрочем, и другие психотехники, предполагающие сотрудничество (хотя бы даже и внешнее) с биологическим объектом, требует психической подстройки к его состоянию. И еще одна важная деталь. Подобные методы лучше «работают», если вы располагаетесь в интимной зоне подхода нужного вам лица. Следовательно, в каждом случае вам требуется беспрепятственно в нее войти. Используйте для этого какой-нибудь благовидный предлог. К примеру, будучи представлены какому-то значительному лицу, вы можете тут же вступить в его интимную зону, указав на некий достаточно удаленный от вас обоим объект. Выглядеть это может примерно так: «Кстати, Иван Петрович, посмотри на этот вишневый „Судзуки“. — Вы делаете шаг вперед и разворачиваетесь возле Ивана Петровича плечом к плечу с ним. — Красивая машина! Комфортная и скоростная! Только, вот, на запчастях для него у нас, говорят, нетрудно и разориться...» Теперь вы можете продолжить деловую беседу, но уже будучи в иной позиции по отношению к вашему собеседнику.

До сих пор в этой главе мы рассматривали преимущества венно вербальные методы воздействия на человека мыслящего, которые, во-первых, применимы лишь при личном контакте с ним, а во-вторых, в значительной степени связаны с нашим мышлением (хотя и нацелены, главным образом, на подсознание объекта). Теперь же подошло время коснуться и других способов психологического воздействия в большей степени опирающихся на наше подсознание-

Начнем с того, что свою тактику по отношению к тому или иному лицу вам вовсе не обязательно всякий раз «озвучивать» и раскрывать по пунктам для себя самого. Во многих случаях бывает достаточно предварительно задать себе соответствующую стратегическую установку, а затем позволить подсознанию самостоятельно ее реализовать. К примеру, сделать это можно следующим образом. Вы формулируете установку: моя задача — подчинить своей воле этого человека и говорить с ним так, чтобы он меня понимал. Затем вы реализуете состояние пустоты и вступаете в контакт с потенциальным объектом вашего воздействия. Все остальное превосходно выполнит за вас подсознание, Но учтите, любая такая установка должна быть короткой и предельно четкой, ибо для подсознания не существует нюансов и полутонов. Как видите, это просто.

Еще проще, на наш натренированный взгляд, невербальная техника

воздействия этим самым взглядом. Она выполняется на максимальной «разгонке» психической активности. Итак, взвинтив себя до предела, вы направляете глаза в сторону объекта. При этом ваш взгляд устремлен ниже уровня вертикали, приблизительно под углом в 45 градусов к нему. Ваши глаза расфокусированы и ничего не выражают. Объект перед ними как бы слегка расплывается и выглядит нечетко. Вы ощущаете его не столько взглядом, сколько, пожалуй, вниманием или даже чем-то иным, более тяжелым и инертным, нежели взгляд или внимание. Это нечто прорывается наружу из темных глубин вашего существа. Теперь попытайтесь как бы слегка «сдвинуть» им объект (потянуть к себе, или, напротив, оттолкнуть, или же удержать на месте). Нет-нет, не словами, проговоренными в уме, и не зрительной визуализацией перемещения объекта, а, вот, этим самым ощущением, тяжелым и темным; им-то и попробуйте «надавить» на объект как следует. При этом у вас даже не возникает особого желания, чтобы объект куда-то переместился (у вас и вообще нет никаких эмоций); вы просто чувствуете, что это произойдет. В принципе, выполнить данную технику очень просто; это, только труднее ее описать. Что же касается объекта, то потом он и сам толком не будет знать, почему именно *он от* ступил в сторону или шагнул вперед — просто ему так захотелось.

Эту главу мы продолжим еще одной простейшей невербальной психотехникой, при помощи которой можно воздействовать на человека при непосредственном контакте с ним. Она также основана на разгонке психической активности до верхнего экстремального уровня. Для начала можете сформулировать задачу. (В принципе, делать это не обязательно, но многим поначалу помогает.) Теперь взвинтите себя до предела и продолжайте «разгонять» свою психическую активность еще дальше — почти до сумасшествия. Но при этом не допускайте никаких эмоций; если же они все-таки возникают, то «погасите» их глубоким дыханием (ниже мы поясним, как это делается) и вновь «разгоните» свою психику. На пике ее активности создайте волевой посыл, выражающий нужное вам действие. Нет-нет, волевой посыл — это не команда, проговоренная в уме, и не зрительная визуализация нужного действия; это, скорее, то самое чувство, которое предшествует в вашем сознании словам команды. (Волевой посыл описан подробнее в книге «Психодинамика колдовства».)

Итак, на пике психической активности почувствуйте, что объект как бы уже выполнил вашу программу (или непременно ее выполнит) и войдите в состояние пустоты. Теперь вступите с объектом в контакт, ни о чем не думая п. разумеется, не заботясь. Ваше тело, речь, взгляд, а быть может, и что-то еще в вас, чего вы толком не осознаете, сами собою

сделают все, что требуется (если, конечно, ваша психика грамотно заряжена на воздействие). Вы ощутите это как некую «разрядку» психического напряжения. От вас как бы отойдет волна, и вы успокоитесь. Это означает, что техника «запустилась», и ваша психика задание выполнила! Экспериментируя с этой психотехникой, вы вскоре убедитесь, что на пике психической активности волево посыл формируется очень легко, буквально сам собою. В то же время при низком уровне активности создать таковой намного труднее.

Вернемся к вопросу о непрошенных эмоциях и о том, как «погасить» их при помощи глубокого дыхания. Пожалуй, в данном случае вернее было бы сказать, как «выдохнуть» эмоции через поры своего тела. Это тоже очень просто. Спокойно вдохните через нос и на медленном выдохе представьте, будто воздух выходит прямо через вашу кожу. Теперь почувствуйте, как вместе с воздухом через поры уходят ваши эмоции. (Ощутите их как некую тяжесть в груди, и спокойно раз за разом эту тяжесть выдыхайте, выталкивайте из своего тела.) Вскоре они действительно оставят вас в покое. Данную технику можете использовать всякий раз, когда в том возникнет необходимость. Существует еще одна эффективная, а к тому же и очень эффектная психотехника, вернее даже, психотехнология, которую мы намерены предложить вам в этой главе, можно сказать, «на закуску». Правда, не все из вас сразу же смогут ее освоить. Но в дальнейшем, когда вы лучше овладеете самокодированием и как следует «раскачаете» свою психику (именно раскачаете, а не расшатаете; расшатывать ее, родимую, как раз и не следует) различными тренингами, эта технология может оказаться для вас очень полезной.

Называется она «Психическое зеркало» и действует приблизительно так. К примеру, в небольшом уютном кафе вы беседуете с пожилым интеллигентом в естественной для него свободной и мягкой манере, причем оба вы друг друга превосходно понимаете. Вдруг кто-то тянет вас за локоть, и вы оборачиваетесь. Это — один из троих верзил, расположившихся за соседним столиком. У мужика на груди тяжелая цепь, а на руках «наколки» и перстни. Он о чем-то вас спрашивает, допустим, о том, как отсюда лучше добраться до какой-то гостиницы, и при этом изъясняется на характерном лагерном сленге. Сначала, как и положено, вы Извиняетесь перед своим интеллигентным собеседником, а потом, обернувшись к верзиле с «наколками», сходу как ни в чем ни бывало «выдаете» ему нужную информацию, как говорится, на его родном языке. Затем вы снова преспокойно продолжаете прерванную беседу, не обращая внимания на удивление с восторгом вперемешку, блеснувшее в умных

глазах интеллигента. Через небольшое время к вам, «подруливает» девица, одетая в узкую полоску кожи, и доверительно сообщает, что она па работе. Опять-таки извинившись перед интеллигентом, вы говорите ей что-нибудь такое: «Спасибо, милая. К сожалению, мы тоже — в делах Возьми себе с тоником за мой счет и мигот испарись.. Можешь перепорхнуть вон хоть к тому бородатому с голодными глазками». И «бабочка» тоже вас понимает и ничуть не обижается.

Что же при этом с вами происходит? Вы не задумываетесь и сознательно не подстраиваетесь ни к кому, но ваша психика закодирована на зеркальное отражение каждой, с кем вы вступаете в контакт. Таким образом, все ваши контакты с людьми спонтанны и чрезвычайно эффективны,

Чтобы научиться свободно применять технологию «Психическое зеркало» в реальных условиях, вам придется потратить время и, разумеется, приложить усилия. Специальная подготовка в данном случае складывается из двух равноправных составляющих: само кодирования и проработки аналогов. Основная формула вашего кода на зеркальное отражение сознания биологических объектов такова:

Моя психика — зеркало, чистое и незамутненное; она мгновенно и точно отражает сознание того объекта, с которым я вступаю в контакт.

В данном случае при самовнушении неплохо подкреплять формулируемую установку образом вашей зеркальной психики, легко отражающей любые объекты, на которые устремляется ваше внимание. Само кодирование проводится неоднократно — вплоть до получения устраивающего вас результата. При опытах с людьми особое внимание обратите на спонтанную подстройку вашей психической активности: она должна почти мгновенно выравниваться по уровню с активностью того лица, с которым вы вступили в контакт. Для «запуска» психотехники в реальных условиях подберите какую-нибудь короткую фразу, например, «моя психика — зеркало» или даже «психика — зеркало». Добейтесь, чтобы с ее помощью легко и быстро «включался» соответствующий психический механизм.

Теперь — о второй части подготовки, или же о проработке аналогов. Этот эффективный тренировочный метод будет нами разъяснен в следующей главе. Покуда мы лишь коснемся особенностей его использования в контексте данной психотехнологии. При овладении методом «Психическое зеркало» к проработке аналогов следует приступать только после того, как установка закрепится в вашем подсознании (при

опытах с людьми ваша подстройка к ним приобретет спонтанный характер). В качестве ключевых фигур для проработки аналогов подберите несколько реальных людей, достаточно хорошо вам знакомых (только не из тех, которыми вы дорожите). Важно, чтобы они имели разные психотипы, отличались друг от друга характерами, манерами и пр. Что же касается тех категорий двуногих, представители которых в числе ваших знакомых не числятся, то дайте волю своему воображению и создайте их собирательные образы, каждый из которых имеет характерную внешность и специфический тип поведения. Далее, при работе с образами уделите внимание их быстрой смене: мгновенные перемены образов в вашем зеркале сознания — это отдельная часть вашей подготовки. И учтите, чем больше аналогов вы основательно проработаете, тем шире будет социально-психологический диапазон вашего «Психического зеркала».

Настала пора завершить эту главу, целиком посвященную индивидуальным методам психологического воздействия, чтобы дать вам возможность в них разобраться и немного поэкспериментировать.

Глава 4. Мой союзник судьба, мой соперник жизнь

С тех самых пор, как человек научился думать, он неотступно мучается вопросом о соотношении собственной, вроде бы, свободной воли с тем неосоздаваемым, необъяснимым, но чрезвычайно могучим и неотвратимым фактором, который именуется судьбой. Последняя может принимать самые разные обличья и носит множество имен — рок, фатум, предначертание, карма, воля божия и т.д. и т.д. Древние эллины нередко превозносили это не персонифицированное божество превыше всех своих олимпийцев. Оно же, облеченное в форму главного вселенского причинно-следственного закона, повергало в трепет весь индуистский пантеон и побуждало к титаническим усилиям и фантастической стойкости последователей царевича Сиддхартхи.

Тысячелетием позже, в период становления христианства, под именем Воли Божией оно явилось причиной раскола в стане самих отцов Церкви. Так, епископ Пелагий никак не мог совместить в одном вероучении две принципиальные, но, по его убеждению, взаимоисключающие идеи: о предначертании (все в мире — по Воле Божией) и о грехе и воздаянии за таковой. По его представлениям, возлагая на Всевышнего абсолютно все в этой жизни, мы тем самым списываем на Него и собственные грехи. В этом случае и самый страшный злодей — на самом-то деле вовсе и не злодей; допустим, Иуда Искарот — не предатель, я, быть может, великий герой, ибо, предав, якобы, Христа, он лишь исполнил предначертание Господне, послужил орудием Его Воли. А вот святой Августин рассудил по-иному, запретив кому-либо вообще рассуждать на эту тему. Именно потому, кстати, и стал он святым; вообще-то, многие христианские святые (в отличие, скажем, от тех же буддийских просветленных монахов) предпочитали думать поменьше. В значительной степени мы готовы с ними согласиться, так как далеко не все в этом мире подвластно нашему уму.

Но вернемся к предначертаниям судьбы. В этой связи нам пришла на ум такая параллель. Представьте себе мореплавателя, который много лет подряд, быть может, даже большую часть своей жизни, упорно держит курс на запад — просто потому, что некогда решил отправиться именно туда. Но постоянный встречный ветер, волны и течения не позволяют ему серьезно продвинуться на своем пути; к тому же они доставляют ему массу хлопот и

причиняют множество неприятностей. Поставьте себя на место этого человека. Как вы поступите? Можно и дальше пробиваться к западу (ведь уже потрачено столько времени и сил!), уповая на то, что ветер в конце концов переменится, а волны, наконец, стихнут. А можно однажды просто развернуться и двинуться на восток, используя попутный ветер. В конце концов, и в восточных странах тоже найдется немало интересного и поучительного, не говоря уже о том, что солнце там светит ничуть не хуже, чем на западе.

Вы уже поняли? Вот именно, у каждого из нас есть свое, так сказать, стратегическое предназначение, которому лучше все-таки следовать — лучше, в первую очередь, для нас же самих и, быть может, для жизни вообще. Из этого вовсе не вытекает, что одному предначертано проводить отпуск на Канарах, а другому ковыряться в мусорных кучах. Просто, чтобы преуспеть в каком-либо деле, помимо таланта, рвения и прочих очевидных условий требуется и нечто еще. Это нечто в обиходе называют везением, удачей или — выпренно — улыбкой Фортуны. Но что это за штука такая на самом-то деле, толком не знает никто. Возможно, вы замечали, что какое-то дело или же род деятельности обычно приносит вам успех, причем даже и не всегда полностью заслуженный. В то же время какая-то иная деятельность, которой вы, быть может, отдали не меньше сил, умения и души, с треском проваливается всякий раз, когда вы ее начинаете. Вы и до сих пор не можете понять, почему так выходит. А быть может, это просто не ваше дело — только и всего.

Запомните, в зависимости от неких факторов, , не поддающихся логическому толкованию — назовем их ветром Удачи — любое дело, начавшись однажды, имеет затем тенденцию либо затухать, либо, напротив, развиваться и накапливать энергию. С нашей точки зрения, любой здравомыслящий человек должен считаться с **этим** не очень-то логичным, на первый взгляд, фактом.

Возможно, кому-нибудь из вас знакома биография знаменитой исследовательницы Тибета госпожи Александры Девид-Нэль — той замечательной путешественницы, женщины-академика, благодаря трудам которой европейцы впервые по-настоящему познакомились и с северным буддизмом, и, вообще, с тибетской культурой. Между прочим, в первую половину жизни госпожа Александра перепробовала себя на многих поприщах, в том числе — и на оперной сцене, и в амплуа журналиста. А затем, уже после сорока, она осуществила кардинальный поворот своей судьбы, отправившись в первое путешествие по странам Востока, продлившееся четырнадцать лет. И, как говорится, нагала себя.

А скромный чикагский кассир, жестоко терзаемый судьбой, покуда он был просто Биллом Портером, но вознесенный ею на вершину литературного Олимпа, стоило ему назваться О.Генри.

Приведем и более близкий пример, В семидесятые годы в числе наших знакомых была одна приятная молодая пара. Назовем их Аня и Толя. Аня была рядовым инженером в каком-то конструкторском бюро, а Толя после Горного института работал геологом. Она — невысокая, худощавая, с темными глазищами-блюдцами, на людях не в меру совестливая и застенчивая — вся из комплексов; о таких за глаза говорят «симпатичный человечек». Он — здоровенный бугай с громовым басом, способный в дружеской компании «приголубить» литр водки так, чтобы ни в одном глазу, а развлекать приятелей бесконечными байками о своей сибирской эпопее (начиная со студенческой скамьи где почти каждое лето он проводил то в Прибайкалье, то в Забайкалье, то на Севере за Алданом — в общем, где-нибудь в тайге между Москвою и Токио).

Затем, ближе к восьмидесятым, в этой семейной паре зоизошел разрыв. Аня, еврейка по матери, заявила, что ей оело прозябать на свои ежемесячные сто тридцать «рэ» Советской России и без конца выслушивать политические анекдоты, за которые здесь могут и посадить, что пора в конце концов поменять жизнь коренным образом, и укатила в Израиль. Толя отказался последовать за нею: дескать, может в Израиле и гроб Господень, но сибирской тайги там, уж, точно нет; а коли так, ему там и делать нечего. Потом, уже в восьмидесятых, до нас стали доходить звительные сведения об Ане — преимущественно из прессы. Наш «симпатичный человечек» сделался лидером кой-то партии экстремистского толка. Все сообщения о нашей Анечке были довольно однообразны: то расстреляла лапушка из автомата какого-то высокопоставленного палестинца, то с группой боевиков захватила арабский самолёт, то выступила с призывом — понятно, какого характера к еврейской молодежи и т.д. и т.п.

Бывшую свою жену при друзьях Толя старался не вспоминать; он и вообще предпочитал теперь говорить пореже потише и почему-то в другой раз не женился. Фантастический перелом в его жизни произошел уже в восемьдесят гом. Толю в буквальном смысле само отыскало сказочное богатство. Оказывается, был у него в Италии какой-то Дядюшка, о котором в их семье в советские годы, естественно, не вспоминали. И вот погибает этот дядюшка вместе с единственной дочерью в автокатастрофе, и Толе нечаянно негаданно достается все его состояние — огромное, даже по итальянским меркам. Мужу-то уже — к сорока, и от тайги у него давно

радикулит. В общем, отправился Толя в Италию и, как говорится, точно в воду канул. Лишь спустя пять лет он снова объявился в Питере — так, на недельку, другую. Сообщил, что живет преимущественно на собственной вилле в каком-то итальянском поселке, расположенном на морском берегу. С ним — экономка (продемонстрировал нам фотографию красотки, словно сошедшей с обложки журнала; такой женщине бывшая его жена, конечно, не чета). Поселок целиком русский; там даже газета выходит на родном языке. Так что итальянский Толе — вроде бы, и без надобности. Свой радикулит он под южным солнышком залечил; пристрастился к гольфу и к стендовой стрельбе; в тайгу его больше не тянет. «А главное, мужики, не хочу я больше видеть ваших унылых рож; в России люди не умеют радоваться жизни», — прежним густым басом сообщил нам Толя напоследок. Вот, собственно, и вся история.

Прихоть судьбы поначалу связала двух совершенно разных людей; у каждого из них было свое предназначение. Аня это почувствовала и очертя голову ринулась в новую жизнь. Ну, а в Толином прозябании даже богатство ничего по существу не изменило, разве что антураж. Эту категорию людей психологи называют лидерами обстоятельств. К ним мы еще вернемся.

Итак, кардинально изменить свое предназначение никому из нас не дано. Но, придерживаясь его, мы, во-первых, все-таки в достаточно широких пределах располагаем пресловутой свободной волей и, во-вторых, имеем шанс, что называется, преуспеть в жизни. В книге «Психодинамика колдовства» мы уже довольно подробно рассматривали алгоритмы удачи. Теперь же мы намерены дополнительно вам предложить еще один оригинальный способ самонастройки на нее. Но прежде вы должны научиться погружаться в глубины собственной психики. Проведем предварительный тренинг «Погружение».

Сядьте свободно на стуле, не скрещивая рук и ног, огустпите голову, закройте глаза, постарайтесь расслабиться (особое внимание уделите расслаблению лицевых мышц). Дышите свободно и, по возможности, интроверсируйтесь (соберите все свое внимание внутри себя самую, ориентируя его на различные внутренние ощущения).

Утихомирьте мысли и эмоции, отстранившись от них и как бы созерцая их со стороны. Чувствуйте себя спокойно и комфортно. (Эта предварительная — стадия «Погружения», или релаксация, описана во множестве руководств по аутогенной тренировке и по медитации).

Теперь позвольте себе свободно провалиться в свою психическую глубину, в свое подсознание. Вокруг вас — серый клубящийся туман.

Погружайтесь в него все дальше и дальше, все глубже и глубже, теряя связь с реальным миром и даже утрачивая память о нем. Падайте глубже, еще глубже и еще... Пусть ваше самосознание, ваше «я» закружит вихрь серой клубящейся мглы. Отдайтесь ему. Теперь позвольте своему телу в этой мгле раствориться, В итоге от вас остается лишь светящаяся точка, в которой собрано все ваше самосознание. Пусть из этой точки, из этого зародыша вырастет теперь новое тело вашего сознания. Побудьте в нем некоторое время, освоитесь в этом новом теле. Теперь можно возвращаться в реальный мир. Для этого постепенно экстраверсируйте свое сознание: сначала снова направьте внимание на обычные телесные ощущения, потом переключитесь на звуки внешнего мира и на пространственное восприятие. Сделайте глубокий вдох и, выдыхая, откройте глаза.

Хорошенько освоите эту психотехнику. Она является важнейшей составной частью множества методов работы с сознанием и еще неоднократно вам послужит. Обратите внимание на весьма существенную деталь: «Погружение» может выполняться как при низком, так и при высоком уровне психической активности. Разумеется, при «разогнанной» психике «провалиться» в ее глубины значительно труднее. Однако вам следует научиться достигать их и в пассивном, и в активном состоянии.

Теперь — обещанный оригинальный способ самонастройки на удачу. Кстати, вовсе не случайно последняя персонифицирована у эллинов в женском облике. У Фортуны типично женский характер: ее бесполезно упрашивать; добиться ее благосклонности можно лишь силой, то есть не оставив ей иного выхода.

Итак, устроившись поудобнее на стуле, интроверсируйтесь и затем «провалитесь» в бездонные глубины своей психики (на этот раз «заторможенной»). Оттуда, из этих глубин, взгляните на свп; жизнь, разумеется, на ту ее часть, что уже осталась в прошлом. Выберите какой-нибудь случай, когда вам исключительно повезло. У каждого человека хотя бы однажды в жизни такое случалось. Теперь постарайтесь припомнить то особое чувство, которое вы тогда испытывали, то самое настроение, в котором вы пребывали. При помнили? — Тогда усильте его и хорошенько запомните навсегда. Именно это чувство и побудило вас некогда к нужному действию, которое увенчалось грандиозным успехом. Добудьте чувство удачи в подсознании и захватите с собою в вашу обычную жизнь. Те из вас, что освоили по нашей предыдущей книге работу с символами, могут попытаться

персонифицировать свое чувство удачи. У многих людей оно принимает облик молодой и очень активной блондинки (не обязательно красивой). Пусть же Удача отныне идет по жизни с вами рядышком, чтобы в нужный момент слегка вас подтолкнуть или похлопать по плечу.

Возвращаясь к человеческой судьбе, или к предначертанию, следует заметить, что таковое в первую очередь выражается в самой психической конструкции человека. «Все мы по-разному одинаковы», — тонко подметил Владимир Шали в своей «Истории разделенного сада». Действительно, все мы очень разные (в своем антураже), но одновременно и одинаковые, точно фигуры шашек (в своих побуждениях и мотивированных ими реакциях). В первых двух главах мы уже довольно подробно рассмотрели типовые модели человеков мыслящих; причем оказалось, что их не так и много. Теперь же мы попытаемся взглянуть на них в другом ракурсе, быть может, с позиций самой Судьбы.

Итак, призвание человека активного типа (экстраверта или интроверта) — это манифестация вообще, то есть выражение или овеществление некоего интеллектуально-эмоционального опыта, его конкретизация. Между тем, личность пассивного типа (опять-таки обеих ориентации) призвана такой опыт накапливать и хранить. Это сочетание в любой космогонической системе описывается как взаимодействие мужского и женского принципов.

Затем, как мы уже вам сообщили, по преобладающей ориентации внимания и восприятия всех человеков мыслящих (обоих типов: и активного, и пассивного) можно поделить также на экстравертов и интровертов. В фокусе внимания первых — преимущественно мир внешний, вторые ориентированы на мир внутренний.

Следовательно, манифестация опыта во внешнем мире есть призвание активного экстраверта, но накоплением опыта из внешнего мира преимущественно занят пассивный экстраверт. Аналогичным образом, конкретизация внутреннего или духовного опыта — задача активного интроверта, но восприятие такового более подстать интро-верту пассивного типа.

Таким образом, идеальный активный экстраверт по своей сути есть выразитель, манифестант (и при этом великий экспансионист) чужого опыта во внешнем мире. Духовное творчество — это не для него; его стихия — конкретное действие (созидание или разрушение). Активный экстраверт легко принимает решения — преимущественно спонтанно, что называется, по наитию, или же, с нашей точки зрения, решения приходят к нему из подсознания. Следуя своему естественному предназначению,

активный экстраверт занимает в жизни ведущее положение — хотя бы потому, что именно к этому он и приспособлен.

Все беды у активного экстраверта зачастую начинаются с того, что он устремляется в духовное творчество (такое тоже случается в жизни) или же в сферу деятельности, тесно с таковым связанную. Причем привлекают-то его опять-таки именно внешние атрибуты творчества: высокий имидж, допустим, ученого или писателя, всевозможные творческие «тусовки», как теперь говорят, премии в области науки и искусства — в общем, оvation. Но конкретизация духовного опыта — вовсе не его призвание, и активный экстраверт терпит на этом поприще оглушительное фиаско. А иначе и быть не может.

Наконец, пассивные интроверты. Таким людям самим Творцом предназначено больше довольствоваться нехитрыми радостями семьи и дружбы, нежели яростно биться за место под солнцем. Ибо альтернатива для них — это самозабвенное подчинение какому-то лидеру, какой-то теории или же вере, а, следовательно, жизнь на очень низком уровне самоосознания.

Теперь, когда мы в общих чертах разобрались с предназначением человека, выраженном в его психотипе, у кого-то, наверняка, возникнет вопрос: ну, и что мне прикажете делать теперь со всей этой премудростью? Допустим, я узнал, что пассивному экстраверту не стоит браться за сочинительство с целью заработать на этом деньги, и что с того?

Со своей стороны, мы готовы признать справедливость именно такой постановки вопроса и потому спешим конкретизировать наши теоретические выкладки. Существует два хороших, на наш взгляд, пути реализации этого знания; самый простой и еще проще. Начнем с самого простого.

Во-первых, вам следует четко для себя уяснить, какие именно психические модели в вас превалируют в тех или иных жизненных ситуациях. (Наверное, вы уже и сами догадались, что в реальной жизни не бывает психотипов, так сказать, в чистом виде.) Это можно проделать и самостоятельно, используя, допустим, ахропатическую таблицу (таблицу цветовых предпочтений), которую мы поместили (ради экономии места — не в виде таблицы) во второй главе, а также и прочие признаки (жесты, мимику и т.п.), по которым производится тестирование личности. Короче говоря, усвоив материал второй главы, вы уже можете тестировать себя самостоятельно. Будет еще лучше, если вы одновременно используете ваши знания и навыки, связанные с первостихиями. Допустим, вы установили,

что, вообще-то, ваша родная стихия — «вода», но на работе в вас обычно преобладает «воздух», который, кстати, является для вас дружественной стихией. Можете сделать вывод, — что, будучи активным интровертом, на работе вы экстраверсируетесь, но одновременно автоматически теряете активность.

Однако будет совсем хорошо, если установить свою психическую конструкцию, вам все-таки поможет специалист. Повторяем, вы теперь и сами в состоянии с этим справиться — особенно, когда речь идет о ком-то другом. К сожалению, проводя самотестирование, люди обычно склонны себе не доверять они также могут игнорировать явные признаки, когда результат их не устраивает, и, напротив, преувеличивать роль каких-то деталей, когда это позволяет им получить желаемый ответ. Учтите это предупреждение.

Допустим, вы узнали (или все-таки определили самостоятельно) свой психотип в основных жизненных ситуациях. Теперь вам следует заново пересмотреть свою жизнь и выработать для каждой ее сферы оптимальную модель собственных действий (с учетом возможностей своей психической конструкции). Но и это не все. Вы должны еще реализовать эти модели в своей жизни, повысив тем самым ее эффективность. (Между прочим, это и есть стратегический подход к жизни воина, о котором так часто упоминается в книгах Кастанеды.) Таков самый простой путь.

Перейдем к другому пути, который, как мы сказали, еще проще. Это путь суггестора, психооператора., воина, это путь силы. Вступив на него, вы точно также должны, прежде всего, разобраться со своей исходной психической моделью. В этом случае — именно с исходной моделью, ибо затем она начнет постепенно трансформироваться, во всяком случае, должна начать, если, конечно, вы приложите необходимые усилия.

Между прочим, мы сказали, что этот путь еще проще, только потому, что подавляющее большинство людей мыслящих выбирает именно его. Именно выбирает, а потом большинство уже от этого подавляющего большинства откладывает дело на другое потом, а меньшинство наивно (или же самоуверенно) полагает, что уже в так следует по пути силы. На самом-то деле сказать о себе такое имеют право лишь единицы, но именно они, как правило, предпочитают молчать.

Итак, определив свою исходную психическую конструкцию, вы начинаете различными способами ее «раскачивать», то есть тренируетесь произвольно изменять ее состояния вплоть до экстремальных. Именно на это ориентирована большая часть тренингов, которые мы предлагаем вам в своих книгах (разгонка и торможение психической активности, работа со

стихиями, «растворение во тьме» и т.д.). Вообще, любые психические действия, связанные с «подстройкой» или же с манипулированием своим вниманием и психической активностью, прямо или косвенно «раскачивают» вашу психику.

Изредка психическая сила нисходит на человека внезапно — как правило, в результате какого-то несчастного случая или болезни. Вероятно, вам уже доводилось слышать подобные истории. К примеру, одному экстрасенсу и целителю, весьма известному в недалеком прошлом, поначалу суждено было принять на себя разряд молнии. Едва выжив после этого потрясения, он (или она) обнаружил в себе новые замечательные свойства. Другому знаменитому суггестору прежде, чем таковым стать, пришлось перенести тяжелый паралич. Таких историй можно припомнить очень много, и нас они не удивляют. Еще древние индусы подметили (в частности, основоположник классической йоги мудрец Патанджали), что необычные психические силы (*сиддхи*) зачастую являются следствием серьезной болезни или перенесенного несчастья. С нашей точки зрения, этот факт легко объясним. Болезнь, травма или серьезное душевное потрясение иной раз способны трансформировать психику человека, насильственно ее «раскачать». Подобным же образом в некоторых случаях могут на нас подействовать и психотропные (наркотические) средства, которые широко используются многими мистическими школами. (Вспомните, как в начале обучения дон Хуан пичкал Кастанеду наркотиками.)

Конечно же, мы ни в коем случае не призываем вас, рсажем, броситься с крыши с зонтиком в руках или же доимитивно «сесть на иглу». Напротив, мы готовы всячески вас предостеречь от чересчур радикальных решений, ибо в подавляющем большинстве случаев они ни к чему хорошему не приводят. По пути силы лучше (во всяком случае, безопаснее и надежнее) двигаться постепенно, «породив в себе нестигаемое намерение» (так, кажется, это звучит у Кастанеды) достичь поставленной цели.

И все же есть у нас в запасе одна психотехника (вполне безобидная, во всяком случае, в том варианте, что предложен здесь), которая уже помогла некоторым людям (их, правда, немного) быстро и радикально трансформировать свою психику.

Этот тренинг мы назвали «Туннель в прошлую судьбу». Сразу же вас предупредим: мы не беремся точно определить, какая именно память задействуется с его помощью в вашем подсознании — возможно, генная, а быть может, кармическая, ежели таковая все-таки существует, или же еще какая-то иная память, о существовании которой у нас покуда нет даже

предположений, Думается, это не так и важно.

Вспомните притчу об Охотнике, которую мы поведали вам в начале этой книги. Так вот, сверхзадача психотренинга «Туннель в прошлую судьбу» пробудить или же восстановить в вашем сознании память о том, что вы, именно вы, некогда были этим самым великим Охотником и, следовательно, по сути своей являетесь им и теперь.

На обучающих семинарах, проводимых одним из авторов этой книги, занимался некий молодой человек астенического телосложения, по психотипу — преимущественно активный интроверт с выраженной склонностью к неврастении. Он имел экономическое образование и работал в каком-то банке; причем занимал там самую скромную должность. И вот, пройдя на одном из семинарских занятий через этот «туннель» в свое неимоверно далекое прошлое, молодой человек обнаружил и ярко ощутил себя в совершенно ином обликий. В том своем прошлом он был предводителем викингов., несущихся по северному морю на узкой с высоко задранном носом ладье. Это сверхъяркое воспоминание явилось для молодого человека примерно тем же, чем удар молнии для упомянутого ранее экстрасенса — Оно полностью преобразовало его психику. Спустя полгода этот бывший викинг занял ведущее положение в одной крупной финансовой компании.

К сожалению, далеко не каждому удастся столь ярко, почти до объективизации образов, воссоздать свое «пра-прошлое». Тем не менее., тренинг «Туннель» в любом случае является превосходным упражнением на установление прямой связи со своим подсознанием.

Итак, сядьте поудобнее, закройте глаза, расслабьтесь и интроверсируйтесь. При этом не следует чересчур «гасить» психическую активность, ибо данная психотехника лучше всего выполняется на „ достаточном (хотя и не на самом высоком) ее уровне. Погрузитесь в серую клубящуюся мглу и провалитесь в нее (то есть выполните психотехнику «Погружение»). Достигнув глубин своего «я», осмотритесь кругом. Вокруг вас — мрак, напоминающий ночное небо. И, словно на небе же, кое-где сквозь этот мрак проглядывают звезды. "Выберите самую яркую из них и устремитесь к ней. Через короткое время вы обнаружите себя в длинном и узком туннеле. А звезда — уже и не звезда вовсе, а мерцающий вдалеке выход из него. Поспешите к этому выходу. По пути можете бросить несколько коротких взглядов на стены туннеля. Из чего они сложены?

Наконец, вы вырываетесь в открытое пространство, заполнен те серебристым слегка светящимся туманом. Пусть теперь из этого тумана как бы материализуется ваше тело. Сначала восстанавливаются руки,

(Посмотрите: что это засухи.) А затем и все остальное. Рассмотрите всего себя хорошенько. Но при этом учитите в/внутренним взором нельзя подолгу фиксировать объекты. В этом случае они расплываются или трансформируются во что-то несущее. Чтобы этого не происходило, используйте технику толте-квв: бросайте на объекты короткие взгляды и тут же переводите их обратно — скажем, на свои руки. И еще одно, находясь во внутреннем мире, забудьте о своих физических глазах (многие испытывают соблазнами воспользоваться, но из этого, конечно же, не выходит ничего путного). Иначе говоря, переключите внимание с тех глаз, что у вас на лице, на ваш внутренний взор. При этом у вас возникает такое ощущение, будто вы смотрите из глубины своего тела.

Теперь и серебристый туман вокруг вас постепенно материализуется в какие-то образы. Вы видите незнакомых людей в чуждой вам обстановке. Особенно не раздумывайте, где вы очутились (потому вас будет время в этом разобраться). Просто запоминайте все, что видите и, возможно, слышите. Но вот, внутри вас что-то ёкнуло: «Вроде бы это женское лицо мне знакомо... И скамейка, на которой она сидит...» Вспоминайте, вспоминайте! Теперь самое время вспоминать.

Завершая работу в своем психическом мире, сделайте глубокий вдох и на выдохе откройте глаза.

Мы не станем долее задерживаться на этом, бесспорно, интереснейшем психологическом эксперименте, поскольку должны еще успеть многое рассказать вам в этой главе.

Итак, вы постепенно «раскачиваете» свое сознание при помощи всевозможных тренингов и техник, на которые мы, вроде бы, не скупимся. Главная цель всех этих действий — сделать свою психику мощной и гибкой, чтобы обрести возможность мгновенно подстраиваться к любому явлению и быть адекватным во всех жизненных сферах. Тем самым бы как бы стремитесь превзойти любые ограничения своего психотипа. Но для этого одной лишь психической тренировкой вам никак не обойтись — во всяком случае, на первых этапах пути силы. Вам еще требуется поглубже внедрить в свое подсознание некоторые установки, компенсирующие изъяны вашей психической конструкции — той, какая она есть на начальном этапе. Осуществляется это при помощи самовнушения, описанного нами в первой главе.

Теперь нам следует вернуться к самокодированию и взглянуть на него в несколько ином ракурсе. В том самом положении, в котором преспокойно пребывает всю свою жизнь большинство людей мыслящих, это вовсе не разум их, воспеваемый на разные голоса, управляет их телом, но, напротив,

это тело безоговорочно подчинило себе разум человека и даже его дух. Само по себе тело лениво и склонно к удовольствиям, и оно всегда умеет заставить разум оправдать свою лень и обеспечить себя желаемым, причем себе же во вред. Усвоив самокодирование, мы можем раз и навсегда изменить существующую схему подчиненности в пользу своего духа-разума, то есть сделаться, воистину, человеком мыслящим, а затем и человеком творящим. Самовнушение — это единственный оставленный нам природой способ подчинить свою нервную систему разуму (тело же в свою очередь всегда подчинено нервной системе). Следовательно, это — единственный нормальный способ общения со своим телом, позволяющий подчинить его своей воле. Таким образом, первая установка, с которой вам предстоит основательно поработать, может выглядеть так: *Мое тело ~ лишь машина, лишь инструмент для выполнения приказов моего духа-разума.*

Кому-то, быть может, ближе покажутся слова Чэна Чжунвэя: *Тело — это ножны для клинка духа.* А вот еще одна формула самовнушения: *Мое сознание и дух сильнее, чем мое тело,* С ритмом шагов неплохо сочетается другой самона-строи, который можно твердить на ходу: *Я не есть это тело; Я — свободная воля. Тело — это машина, Подчиненная мне.*

Между прочим, длительное монотонное повторение определенной формулы, так сказать, в качестве аккомпанемента к основному делу — еще один метод самокодирования (пассивный). Его механизм очевиден. Непрерывное повторение чего-либо само по себе побуждает разум временно самоустраниться, и установка без помех проскальзывает в подсознание. Данный принцип используется практически во всех школах восточных единоборств при отработке учениками каких-то движений, когда учитель заставляет их многими часами (а то даже и месяцами) повторять раз за разом одно и то же.

В общем, так или иначе закрепив в своем подсознании эту установку, вы должны реально ощущать, что ваше тело — не более, чем машина, чем инструмент, безоговорочно выполняющий любые повеления вашего разума. Без такой веры вам никогда по настоящему своим телом не овладеть.

Выбор следующей установки, которую вам надлежит закрепить в своем подсознании, зависит от вашего ясихоти-па. Людям психически слабым, неуверенным в себе, быть, может, склонным к инфантильности на первых порах подходят наиболее жесткие самонастрои; последние мы можем порекомендовать и спортсменам-силовикам, и бойцам различных спед подразделений, и работникам охранных структур. (Подробнее об этом — в книге В.В.Щлахтера «Человек-оружие»). В общем-то, установки данного

типа поначалу полезны практически всем, за исключением разве что душевно больных людей (с маниакальными психозами или паранойей). При выборе для себя подходящего настроя вам следует принять во внимание и тот факт, что, уж коли вы этим занялись, значит, вас заинтересовала эта книга. А отсюда вытекает, что вы непременно интроверсированы, хотя бы периодически.

В общем, жесткая формула для самокодирования может быть такой: *Я безразличен, безэмоционален. Я — сверхчеловек. Ничто в этом мире не может вывести меня из равновесия. Меня окружает биологическая масса, назначение которой — выполнять мою волю. Любой биологический объект должен мне подчиниться. Я в это верю твердо, свято, нерушимо.*

Итак, произнеся формулу установки (желательно, вслух), вы погружаетесь в состояние пустоты и добиваетесь реального ее ощущения. Уделив этому какое-то время ежедневно, вы, безусловно, добьетесь того, что установка закрепится в вашем подсознании, в вашей нервной системе. А это самое важное.

Пожалуй, подскажем вам одну хитрость, которая многим облегчит реализацию внутреннего безмолвия, когда формула настроя уже произнесена. Проговаривая слова, вы как бы запускаете их в пространство, а затем просто вслушиваетесь в него, стремясь уловить эхо. Это действительно очень легко.

Следующая установка, на наш взгляд, чрезвычайно важна. Более того, это уже не просто установка, но, с точки зрения психооператора, охотника за силой, это — непреложная истина, в соответствии с которой он и выстраивает свою жизненную стратегию. Чтобы ее понять, давайте сопоставим нашу жизнь, скажем, с шахматной партией. Допустим, противник выигрывает вашу беленькую пешку, взяв ее своим чернущим конем. Вы раздосадованы, вы даже злитесь. Тем не менее, вы, вероятно, и не подумаете разозлиться на этого самого коня. Ибо за всеми маневрами черных фигур на доске стоит сознание и воля вашего соперника. Вы играете именно с ним, а не с конями, слонами и пешками.

Почему-то в случае с игрой этот факт для нас очевиден, но в своей жизни мы от нею упорно отмахиваемся и никак не хотим его признать. Между тем, в жизни наш единственный соперник — это сама Жизнь, а все одушевленные ею слоны или даже ферзи, о которых мы спотыкаемся, на самом-то деле — просто пешки, которыми она, воистину, мастерски манипулирует. Правда, есть у нас еще один противник, который играет с Жизнью в паре. Это — Смерть. Но она влияет на игру лишь в той степени, в какой мы ее боимся. В принципе, Смерть может сделать лишь один

реальный ход, объявив нам окончательный «мат». И потому *толтеки* временно (вплоть до этого самого хода) берут ее в советники и контролеры своих действий.

Есть мрачный анекдот. Просыпается некто, разумеется, человек, а рядом с ним сидит Смерть. «Ты кто?» — вопрошает он. «Я — твоя смерть», — отвечает Смерть. «И что теперь?» — интересуется человек, а Смерть его успокаивает: «Теперь ничего!»

Итак, покуда мы живы, наш единственный противник — Жизнь. Ее игра — всегда без правил. А значит, и нам не стоит обременять себя таковыми. Бессмысленно также кого-то ненавидеть или презирать и вообще отягощаться эмоциями. Чтобы быть достойными своего воистину могущественного соперника, мы должны раз и навсегда принять для себя это настроение воина, это настроение охотника за силой, который на жизненных просторах противостоит самой Жизни.

В меру своих способностей мы только что попытались передать вам стратегический настрой воина. Вероятно, в начале пути целесообразно внедрять его в подсознание в форме подходящей установки. Однако мы не беремся таковую для вас формулировать, поскольку в данном случае для каждого из вас требуется подобрать какие-то свои особые слова. Полагаем, что с этим вы теперь справитесь лучше нас.

Поскольку в этой главе нам уже пришлось всерьез затронуть самокодирование, то мы решили заодно рассказать вам еще об одной удивительной форме работы с подсознанием, связанной на этот раз с глубоким проникновением в него. Речь пойдет об установлении связи с *архетипами*. В «Психодинамике колдовства» мы уже коснулись вскользь этой темы, когда рассказывали о работе с так называемыми *даймонами* бессознательного, или же с особыми нашими *личностями* из наиболее темных глубин подсознания, которые и по облику, и по характеру могут быть вовсе не похожи на людей. В отличие от *даймона* бессознательного *архетип* не есть, так сказать, сугубо личное наше достояние, ибо одновременно принадлежит коллективному бессознательному, или же *ноосфере*, (Мимоходом заметим, что своими представлениями об *архетипах* мы во многом обязаны Карлу Густаву Юнгу, некогда создавшему превосходный труд «Архетип и символ».)

По сути *архетип* есть некий обобщенный образ, существующий в подсознании очень большой и относительно однородной (по традициям, культуре, религии и т.п.) группы людей (*эгрегор*). К примеру, у всех христиан (и у мусульман, кстати, тоже), включая даже самых что ни на есть закоренелых атеистов, чья культура, тем не менее, основана на

христианских традициях, существует подсознательный образ Падшего ангела, или же Демона.

Перечислим основные *архетипы*, которые могут вам пригодиться.

1. Уже упомянутый *падший ангел*, или *демон*. Это может быть и *падший бог* или даже *полубог* из какого-либо языческого пантеона. К примеру, образ титана Прометея эллинов можно отнести к этому же *архетипу*. Его превалирующие черты: грусть, высокомерие и гордыня, скептицизм, разочарованность во всем и вся., всезнание,

2. *Герой, богатырь, супермен*. В русских былинах это — Илья Муромец. Основные его качества: сила, стойкость и отвага, способность преодолеть любые препятствия, выстоять во всех испытаниях.

3. *Маг, чародей, колдун, целитель, философ, учитель*. Это может быть и какой-нибудь индийский *гуру*, тибетский *лама* или японский *сэнсэи*. И искуснейший *психооператор* — его же модификация. Прерогатива этого *архетипа* — духовное могущество.

4. *Великий воин*. У этого образа огромное множество модификаций — от гомеровского Ахилла до агента «ноль-ноль-семь». Это излюбленный *архетип* практически всех «силовики», проходивших специальную психологическую подготовку у одного из авторов этой книги. Человек, достаточно полно воплотивший данный образ в себе, обретает удивительные способности. К примеру, он может метко стрелять из какого-то оружия, о котором прежде толком и не знал. Или же легко поднимет в воздух вертолет, хотя до этого видел таковой разве что на экране.

5. *Дракон*. У восточных народов (в частности, у китайцев) это мифологическое существо — символ универсального могущества (змеиная гибкость, тигриные когти, птичьи крылья и т.п.). Для европейцев *дракон* — свирепое чудовище, воплощение зла, так сказать, в чистом виде.

6. *Мать-земля*. Этот *архетип* можно считать модификацией соответствующей *первостихии*, но с важным нюансом.

Если в *первостихии* «земля» нас, прежде всего, интересует ее прочность, инертность, устойчивость, то в *архетипе* «земля» нас привлекает в основном могучая жизненная сила, питающая все живое. Нам известен пример, когда некий мужнина, страдавший тяжелой формой сахарного диабета, навсегда избавился от этого недуга (а заодно, кстати, и от прочих), научившись отождествляться с образом *матери-земли*,

7. *Великая любовница (любовник)*. Для женщин это может быть сама Афродита или же прекрасная Елена, или любая из обольстительниц, прославившихся в веках. Для мужчин — конечно, дон Жуан, Казакова или какой-то иной знаменитый литературный герой. Специфику их могущества

вам, вероятно, не нужно растолковывать.

8. *Смерть*. Основные черты этой пожилой, но, увы, расторопной госпожи, с которой всем нам предстоит познакомиться, это — неумолимость и, можно сказать, специфическое могущество палача, а также абсолютная безэмоциональность. Люди, воплотившие в себе этот образ (находятся и такие!), вызывают у окружающих безотчетный ужас.

Наконец, существует еще немало *архетипов* — не то, чтобы менее могучих (могущество архетипа зависит от полноты его воплощения в нас), но, если можно так выразиться, р?более частного характера (имеющих меньшие *эгрегоры*]. Из них мы перечислим лишь некоторые, связанные с миром \ животных: *волк-оборотень* (некогда использовался берсерками), *тигр*, *медведь*, *великий змей*, *лисица* (древний прототип 'психооператора) и т.п.

Для любого суттестора (и не только для него) способность к отождествлению с избранным *архетипом* — штука весьма полезная, потому что позволяет ему одновременно «напяливать» на себя целый комплекс свойств, дающих в совокупности нужный результат. Он как бы сразу же получает для своих нужд готовый образ, который больше не — нужно дополнять или как-то модифицировать. Но отождествление с *архетипом* не каждому дается легко (легче отождествиться с тем *архетипом*, который более соответствует личностному типу человека). Значительно проще обычно вступить с *архетипом* в контакт, что и является первой частью предлагаемой ниже психотехнологии.

Итак, сядьте поудобнее, закройте глаза и интроверсируйтесь. Прежде, чем погрузиться во внутренний мир, задайте себе установку (желательно, проговорить ее вслух): «Я погружусь в свое подсознание и, одновременно, в коллективное бессознательное. Я найду там (назовите конкретное, персонифицированное имя архетипа) и вступлю с ним в контакт». Теперь провалитесь в серый клубящийся туман и позвольте своему подсознанию вести вас дальше. В какой-то его области вы, наконец, различите фигуру архетипа. Поначалу она будет не четкой, размытой. Как только вы ее увидите, прекратите дальнейшее погружение в подсознание (или даже в ноосферу) и постарайтесь приблизиться к образу, бросая на него» как мы вас уже учили, только короткие взгляды. Когда же персонифицированный архетип окончательно сформируется, можно сказать, оживет для вас, вступите с ним в общение и не бойтесь задавать ему любые вопросы.

Но то — лишь первая часть технологии. Наладив с избранным архетипом устойчивый и четкий контакт (на это у вас может уйти

несколько занятий), попытайтесь теперь с нхлг отождествиться. Находясь поблизости от образа, представьте себя зеркалом, в котором он идеально отражается. Затем при помощи волевого толчка осязайте, что это уже вовсе и не образ, а вы сами. Попробуйте вжиться в свое новое состояние. Завершая погружение в подсознание, глубоко вдохните и, делая выдох, откройте глаза.

Предложенная техника годится на начальном этапе работы с архетипом. Для закрепления своего единства с выбранным образом лучше использовать другую. Она выполняется с открытыми, вернее, с полу прикрытыми глазами. При этом картина мира перед вами как бы затуманивается, предметы расплываются. (Этот расфокусированный магический взгляд подробно описан нами в «Паралогии».) Опыт проводится на некотором уровне психической активности, соответствующем выбранному архетипу. При грамотной подстройке к последнему (тем более, при отождествлении с ним) у вас он ус-тановится автоматически.

Итак, поначалу вы снова даете себе установку. Можете воспользоваться той же формулой, что и в предыдущем случае. В дальнейшем вы должны будете вообще от нее отказаться. Теперь «провалитесь» в глубины своего «я», не закрывая глаз, и попытайтесь «нащупать» там искомый образ. Удерживая на нем внимание, оставайтесь в пустоте. Затем, будучи в состоянии полного безмыслия, совершите волевой толчок и, как бы переместившись в образ архетипа, созерцайте себя самого из глубин собственного «я». Затем, осуществив новый волевой толчок, созерцайте из своего «я» образ архетипа. По сути это — те же короткие взгляды. Наконец, задержавшись в образе архетипа, ярко и четко почувствуйте, как меняется само ваше внутреннее «я», как в глубине подсознания образуется какой-то проход, и оттуда в вас входит некая совершенно иная сущность. Осязайте, как она постепенно овладевает вами — и сознанием, и телом; само ваше тело начинает изменяться в полном соответствии с вызванной вами сущностью. Все ярче проступает новый образ, как бы наложенный на вас. Постарайтесь вжиться в него как можно полнее.

Мы не можем дольше останавливаться на этом удивительном психологическом эксперименте, который, поверьте, к тому же сулит вам и не бесполезные в практическом отношении плоды. Подошло время рассмотреть еще один важный раздел, вашей самоподготовки. Речь идет о так называемой **проработке аналогов**.

Что же это такое? Помните, в первой главе мы вскользь коснулись

перепросмотра толтеков (в надежде, что вы уже знакомы с этой техникой), когда рассказывали вам о работе с эмоциями? Так вот, проработка аналогов это — так сказать, *пересмотр* будущего. Иначе говоря, проработка аналогов есть метод окончательного закрепления в подсознании установок само кодирования путем их предварительной (воображаемой) реализации.

Схематично этот процесс можно описать так. Вы задаете себе некую установку и, реализовав в себе пустоту, позволяете ей «проскользнуть» в ваше подсознание, тем самым превращая ее в подсознательное убеждение, то есть в

127 реальную составляющую вашей психики. Теперь же вам нужно каким-то образом опробовать эту составляющую в действии и, , возможно, слегка подкорректировать. (Последнее особенно важно при закреплении в подсознании достаточно сложных установок, например, той, что предложена нами для технологии «Психическое зеркало».) С этой целью вы придумываете различные случаи идеальной (с вашей точки зрения) реализации установки и как бы просматриваете их поочередно (по несколько раз каждую) из своего внутреннего «я».

Допустим, в процессе овладения упомянутой психотехнологией вы приступаете к проработке образа некоего господина. Вы наделяете его всеми атрибутами реального человека: внешностью, возрастом, особенностями речи и характера, быть может, даже должностью и какими-то элементами биографии. Затем вы продумываете до мелочей сцену вашего с ним контакта, которая непременно завершается желательным для вас образом. Более того, собственные ваши действия (в данном случае основанные на зеркальном отражении психического портрета придуманного вами господина) должны вас полностью устраивать. Теперь вам следует снова сформулировать изначальную установку, мгновенно «провалиться» в свое психическое пространство (сохраняя высокий уровень психической активности) и просмотреть оттуда придуманную сцену. Очень важно, будучи в своем внутреннем «я», сохранять позицию пассивного созерцателя. Если в сцене что-то не заладилось, вам ни в коем случае не следует ее тот час же изменять, прилагая волевые усилия. (Да это у вас и не получится!) Лучше сразу же вернуться в свое обычное состояние, исправить собственные действия и снова просмотреть сцену из глубин своей психики.

Между прочим, и классический *перепросмотр толтеков* значительно легче осуществлять именно оттуда, из своего внутреннего «я». В связи с этим еще раз подчеркнем, что ничего принципиально нового мы вам не

предлагаем Приемы суггестии (вербальные и не вербальные), методы скрытого психологического программирования и даже дистанционного воздействия на биологические объекты, имеющие нервную систему и, следовательно, способные к восприятию, были известны людям силы еще до потопа, во всяком случае, задолго до того, как волны скрыли обломки дегендарной Атлантиды. Причем все эти тайные знания и методики на протяжении тысячелетий были склонны рядиться во всевозможные мистические облачения и даже сегодня не особенно торопятся с ними расстаться. Хотя в целом, такой процесс все же начался. Проиллюстрируем его на характерном примере.

Наверное, кое-кому из вас знакомо это имя, овеянное зловещим и таинственным флёром, имя величайшего мага двадцатого столетия, основателя мистических обществ, стремившегося заменить христианство новой религией и, бесспорно, талантливого писателя, а также «зверя 666». Его имя — Алистер Кроули. О былом влиянии этого человека в определенных кругах достаточно говорит уже тот факт, что сегодня разгуливают по белу свету и на досуге поругиваются между собою сразу две живехонькие «реинкарнации» Кроули, каждая из которых возглавляет собственное магическое общество.

Так вот, среди наиболее известных учеников «зверя 666» был блестящий американский ученый-химик, создатель ракетного топлива, основатель Калифорнийского технологического института Парсонс (погиб в 1952 году во время в своей лаборатории). Последний возглавлял калифорнийскую ложу О.Т.О. (мистического ордена Кроули),

Тогда познакомился (в 1945 году) с Л. Роном Хаббардом, юрским офицером и будущим основателем уже рациональных и даже научных (во всяком случае, по внешним признакам) культов дианетики и сайентологии. Вот, что писал о Хаббарде своему учителю Парсонс в начале 1946 года:

Текст письма цитируется по книге **Ф. Кинга** «Современная ритуальная магия» («Локид — Миф», М, 1999).

«Это честный и интеллигентный джентльмен с рыжими волосами и зелеными глазами. Мы стали хорошими друзьями. Хотя у него и отсутствует формальная подготовка к магии, он имеет экстраординарный опыт в этой области, Очевидно, Рон обладает каким-то особым типом высокоразвитого астрального видения. Он описывает своего ангела как прекрасную крылатую женщину, которая получила от него имя Императрица...»

Вскоре Парсонс и Хаббард приступают к таким «запредельным» магическим экспериментам, которые сам Кроули посчитал чистейшим «идиотизмом деревенщин». Впрочем, это сотрудничество вскоре закончилось серьезным конфликтом, связанным с крупными денежными суммами. Позднее Хаббард объяснил, что, работая с Парсонсом, он лишь выполнял задание спецслужб США, которые, разумеется, были весьма обеспокоены связью многих ведущих ученых страны с таким человеком как Парсонс. Но в результате вмешательства Хаббарда «группа черных магов была разогнана и уничтожена и никогда больше не опгивилась».

Так или иначе, но вскоре морской офицер Л. Рон Хаббард создает науку о сознании сайентологию и приступает к строительству своей могучей мировой империи диавола. Нам кажется это вполне естественным, если принять во внимание его недавнее сотрудничество с людьми, вознамерившимися при помощи особых психотехнологий установить контроль над сознанием, по меньшей мере, половины человечества. Между прочим, не так давно современные последователи Хаббарда почему-то объявили вполне рационалистическую организацию, доставшуюся им от него в наследство, церковью. Что это — круговорот воды в природе?

Теперь, проделав «для разрядки» этот короткий исторический экскурс, мы возвратимся к методам, помогающим охотнику за силой «раскачать» свою психику. В заключение этой главы мы хотим ознакомить вас еще с одним важнейшим для суггестора психическим тренингом, относящимся к группе волевых. Данная психотехника называется — «Растворение во тьме» (подробнее она описана в «Паралогии и служит в основном для зарядки человека психической силой особого рода, которую древние арии, например, (сновали *тапасом*, или внутренним жаром. *Итак, сядьте свободно на стуле, не скрещивая рук и ног. Совершенно расслабьтесь и постарайтесь интроверсироваться: например, прислушайтесь к собственному дыханию, почувствуйте свои волосы, ощутите кожей одежду и т.д. и т.п. (Подобные приемы сегодня ши-Шоко известны благодаря популярности аутогенной тренировки — вот и используйте те из них, которые вам лучше подходят.) По-яробуйте дышать низом живота, представляя на выдохе, как воздух 'доходит непосредственно через ваше тело. Заприте глаза, плавно наклоните голову ~ пусть она свободно опустится вам на грудь. Расслабьтесь, постарайтесь ощутить полный покой..Тьма, вокруг вас — тьма. Чуть-чуть напрягите веки, сильнее закрывая глаза. Представьте себе бесконечную всепоглощающую тьму. Бесконечная, безмерная, полная, абсолютная тьма... Тьма вокруг*

вас, над вами и под вами. Весь мир — это тьма. Вот вы проваливаетесь в нее, вы падаете в те все глубже и глубже. Вы ощущаете, как это всепоглощающая безмерная тьма проникает сквозь поры вашей кожи и вливается в каждую клеточку вашего тела. Вы чувствуете, что пропитываетесь тьмой и растворяетесь в ней. Безмерная тьма, она поглощает ваше тело, и не остается более ничего, кроме бесконечной всепоглощающей тьмы. Бесконечная всепоглощающая клубящаяся тьма. Сквозь плотно сомкнутые веки вы всматриваетесь во тьму. Нет ничего, кроме безмерной тьмы. Тьма, растворенная в вашем теле, через ваши темные глаза, плотнозакрытые темными веками, смотрит сама в себя: тьма глядит вотьму. Во тьме вы чувствуете жар и холод одновременно — невероятный жар и адский холод. Жар и холод одновременно пронизывают вас. Бесконечная всепоглощающая тьма стирает все и вся. Остается только «здесь и сейчас». Вы забываете, кто вы, где находитесь, как вы жили до сих пор... Вы — это тьма и вечность, в фляору вырастает любое мгновенье...

Завершая упражнение, ощутите реальный мир вокруг себя. Сдержите вдох и на выдохе откройте глаза.

«Растворение во тьме», по нашему мнению, — это одно из важнейших упражнений человека силы, столь же для него необходимое, как разминка для профессионального спортсмена. И заниматься им следует столь же регулярно. Выполняя свою основную задачу (раздувая в нас духовный жар, *тапас*), оно одновременно «работает» на наше самовосстановление, прибавляет человеку бодрости, повышает его общий тонус. После «Растворения во тьме», охотник за силой обычно испытывает легкость, подъем и какую-то необъяснимую радость.

Вот эта радость, между прочим, и становится преобладающей эмоцией того, кто решился следовать в жизни своему предназначению, то есть вступил, наконец, в союз с Судьбой и отныне, сохраняя стратегический настрой вон на, достойно противостоит самой Жизни и только ей. Теперь подумайте: так ли, уж, случайно раскрыли вы эту книгу?

Глава 5. О пользе лицедейства

Не так давно один из авторов этой книги провел со двенадцатилетним сынишкой очередную назидательную беседу. Поводом для нее послужила встреча мальчика со своим школьным приятелем; «случайным» ее свидетелем стал отец. Попытаемся передать вам этот диалог с этнографической точностью. Отец: Кстати, Алеша, сегодня я немножко тебя «отнаблюдал» — покуда ты общался со своим закадычным другом. С точки зрения элементарной психологии, твоя эффективность приблизительно равнялась нулю, вернее, даже имела отрицательное значение.

Сын: Почему?! (Сын нарочито таращит глаза.) Отец: Ну, хотя бы потому, что беседу с Андреем ты начал с бесцельных оправданий, заранее ставя себя в подчиненное положение. И чего ты намеревался этим добиться?! Запомни: оправдания никогда и ни в ком не стимулируют добрых чувств. Твой приятель промолчал, но у него заметно сузились зрачки — следовательно, твой лепет он воспринял критически. Все еще не понимаешь? Тогда проделаем опыт. Сядь напротив меня и представь, что я — это ты, а ты — это Андрюша. При этом будешь мне возражать. Поехали!

— Андрей, ты, конечно, извини, но я не успел «скинуть» тебе на дискету эту «игрушку». Мать с утра отправила меня за молоком, а потом усадила за уроки... И что ты еще ему наплел? Ах, да. Потом я занял компьютер и тебя к нему не подпустил. Так? Теперь возражай. Тебе ведь очень хочется мне возразить.

Сын: Хочется. (В роли приятеля): — Ну, мог бы заняться этим и вчера, и даже позавчера вечером — времени у тебя было достаточно. А теперь я опять остался без этой «игрушки»! И вообще, у тебя всегда одно и то же — то времени не хватило, то компьютер занят, то мать не разрешила...

Отец: Хватит-хватит... Совершенно верно! Оправдании уже сами по себе побуждают твоего собеседника возразить, оспорить их, а значит, только повышают его антагонизм и негативное, к тебе отношение.

Сын: А что мне было ему сказать?

Отец: Ничего. Сказал бы: извини, завтра сделаю. Но и это — не все. Тебе зачем-то потребовалось перемежать оправдания хвастовством — ну, этой своей победой на Олимпиаде.

Сын: Хм.. Я просто ему сказал...

Отец: Совершенно верно, ты сказал просто или, точнее, просто так, а

именно этого никогда и не следует делать. Представь, что родители купят какому-нибудь твоему другу — допустим, Ване — новый компьютер, и он тебе тут же об этом доложит. Что ты почувствуешь?

Сын: Ну, наверно, порадуюсь за него.

Отец: Врешь! Если компьютер будег «круче» нашего, ты ощутишь досаду, а коли он окажется слабее, то ты невольно позлорадствуешь: а у меня, мол, компьютер лучше. И та, и другая эмоция — пусть и мимолетная — твоего расположения к Ване не укрепят. Тем более, не следует выставлять на показ свой успех. Всего лучше, когда ни друзья твои, ни враги даже и не помышляют, что ты способен на что-нибудь этакое. Выставляться глупо. Ты все понял, сын.

Сын: Понял, папа.

В данную минуту мальчик, наверное, действительно кое-что для себя уяснил. Но это отнюдь не значит, что, допустим, через неделю он не повторит те же элементарные ошибки. Чтобы действовать, воистину, безупречно, или с максимальной эффективностью в каждом конкретном случае, следует раз и навсегда принять для себя настроение-воина, или психическую позицию охотника за силой, который противостоит самой Жизни и потому всегда начеку

Будем считать, что, во-первых, данная установка уже превратилась для вас в непреложную истину, и, во-вторых уже достаточно «раскачали» свою психику, чтобы свободно выполнять психотехники — те, о которых мы уже вам рассказали, и те, которые мы намерены вам вскоре предложить. Иными словами., ваша подготовка закончилась; отныне мы будем обсуждать только реальные действия.

Начнем с того., что у всякого из нас в этой жизни существует несколько привычных ролей; у кого-то таковых больше, а у кого-то, естественно, меньше, но у каждого они есть. Любая роль из личного репертуара используется человеком лишь при каких-то определенных обстоятельствах или же при контактах с конкретными лицами, а еще точнее, при взаимодействии с биологическими объектами, которые, в свою очередь, в общении с этим человеком также исполняют определенные роли. Причем, напав на себя очередное обличие, мы не только ведем себя и ощущаем адекватно принятому образу, но одновременно навязываем своему партнеру его роль, которая должна соответствовать нашей. К примеру, если молодая женщина, вступая в контакт с молодым же мужчиной, избирает для себя роль *Золушки*, то ему (если, конечно, он принимает ее игру) ничего другого не остается, как изобразить *принца*.

Далее, по признаку психологического соотношения с окружающими

весь наш репертуар можно условно поделить на три основные ролевые группы: роли доминантные, равноправные и рецессивные (подчиненные). Причем актерский диапазон человека зачастую весьма широк. Например, типичный *Диктатор* в мире внешнем, скажем, на службе, может запросто удовольствоваться в кругу своей семьи какой-нибудь рецессивной ролью. Правда, такое случается не особенно часто. Зато при контактах с собственным начальством любой *Диктатор* бывает вынужден моментально поменять свою доминантную роль на какую — то рецессивную.

Итак, коли, уж, мы упомянули образ *Диктатор*, то с него и начнем наш краткий разбор основных ролей человека в обществе. Безусловно, это — наиболее динамичная из доминантных ролей. Лидер, напяливший ее на себя, как правило, очень энергичен, решителен, крайне авторитарен и нетерпелив. Подчиненным бывает непросто его понять, хотя самому ему кажется, что он изъясняется ясно и конкретно. В общении же с ними *Диктатор* не утруждает себя подбором деликатных выражений и легко срывается на крик. В то же время он стремится вникнуть во все мелочи и постоянно контролирует действия всех и каждого в своем окружении. В этом смысле *Диктатор* — великий экспансионист.

Основная его «слабинка» — это потаенная жалостливость. *Диктатора* довольно легко вызвать на сочувствие, если только ему не перечить. А потому для эффективного взаимодействия с ним очень подходит рецессивная роль *Униженные и оскорбленные*, особенно в женском исполнении (в этом варианте она обозначена нами как *сиротка Каст*).

Яркий пример типичного *Диктатора* — это некогда «свергнутый» со всех своих «тронов» Н.С Хрущев.

А вот исполнителя другой доминантной роли — ее мы называли *Барин* — «взять» на жалость рассчитывать не приходится. Потому как его бы и самого в пору пожалеть. Человек загружен до предела; причем все его дела имеют если не вселенское, так, уж, по меньшей мере, планетарное значение. Вообще-то, *Барин* — человек разносторонне просвещенный, но при такой жизни у любого сдадут нервы. А тут еще вы со своей белибердой...

Чтобы воздействовать на *Барина*, нужно ему немного подыграть. А для этого неплохо подходит подчиненная роль *Доверенный слуга*.

Очень эффективна — конечно, в надлежащем исполнении — еще одна доминантная роль, названная нами *Добрый дядюшка*. На такого человека просто немыслимо обижаться или же испытывать к нему какие-то негативные эмоции, когда он делает что-то не так или же, напротив, не

делает того, что вам насущно необходимо. Ведь он так благосклонен и внимателен к вам. Пожалуй, чересчур говорлив — не позволяет и слова вставить, — но у каждого сыщутся недостатки. Расспросил вас о жене, о сыне, о теще, вспомнил даже про вашу кошку — и все это при том, что очень занят. В общем, вы и на этот раз так и не успели изложить ему свое дело.

А *Благодетеля* (следующая доминантная роль) подчи-[ненные стремятся обойти стороной. Его, бедолагу, никто не ценит; а он радуется буквально за каждого своего сотрудника (или члена семьи). Вон, к примеру, цветочный горшок в офисе переставил с одного окна на другое — проявил заботу о вас, — чтобы цветок вам свет не заслонял. А вы приходите со своими неуместными требованиями...

Перейдем к равноправным ролям. Очень эффективен бывает образ *Железного парня* (разумеется, при надлежащем исполнении). По сути, это — одна из модификаций психического карате, *Железный парень* совершенно не воспринимает то, о чем ему толкует собеседник. Последний обычно выходит из себя и перебивает *Железного парня*, а тот, умолкнув па время, преспокойно пропускает все доводы собеседника мимо ушей. Выждав, покуда тот выпустит пар, *Железный парень* продолжает затем гнуть свое, причем точно с того же самого места, на котором остановился.

Другой эффективной равноправной ролью является довольно расхожий образ, который мы условно обозначили, как *Прияель начальника* (или жены начальника, а может, министра здравоохранения). Его исполнителю не обойтись без ноток мягкой авторитарности в голосе. При этом лучше «работают» косвенные указания на особое значение своей персоны. «Мы с Иваном Ивановичем о вас вспоминали; в принципе он к вам неплохо относится...»

Следующую роль, которая иногда тоже «срабатывает», к равноправных можно отнести лишь условно, поскольку ее исполнителю все-таки приходится самому «подойти» к объекту воздействия, оправдывая этот свой подход внешними обстоятельствами. Данный образ мы условно назвали *Лидер в беде*. Для него также характерна мягкая торитарность, или, можно сказать, благородные интонации в голосе. Мол, ему с его опытом (а может, и с положением или же с репутацией и т.п.) в этой досадной ситуации поможет всякий. Но он не желает быть обязанным «абы кому» и потому обратился к достойному человеку.

Пожалуй, *Шут* — это наиболее эффективная из подчиненных ролей. Она превосходно сочетается с большинством доминантных образов (и *Диктатора.*, и *Доброго дядюшки*, и даже *Барина*); но для ее успешного

использования необходима серьезная психологическая подготовка. (*Шуты* от Бога в наше время редки.) Главное преимущество *Шута* в том, что ему дозволено говорить все. К тому же, на то он и *Шут*, чтобы «резать» правду-матку без какой-либо корысти. Следовательно, лидер склонен прислушиваться к его словам и доверять им более, нежели логичным рассуждениям своих штатных советников, которые, возможно, и отмечены печатью мудрости, но, уж, никак не печатью бескорыстия. Кроме того, *Шуту* прощается абсолютно все, ибо сердиться на него — это шутовство.

Следующая подчиненная роль *Униженные и оскорбленные*, как правило, легче дается женщинам (в их исполнении этот образ нами обозначен как *Сиротка Хасси*). Тут уместно любое самоуничижение, признание прошлых, настоящих и даже будущих ошибок с умеренным акцентом на собственных страданиях — пусть и заслуженных. *Сиротка Хасси* обычно легко смягчает *Диктатора* к, в конце концов, понуждает сменить гнев на милость даже *Благодетеля*.

Что же касается *Барина*, то в общении с ним куда больше преимуществ у *Доверенного слуги*. Эта подчиненная роль строится на органичном сочетании подчеркнутой почтительности в обращении с долей доверительности и понимания. Таков, например, типичный старый слуга в какой-нибудь английской экранизации собственной классики или же в пародии на таковую.

Наконец, в отдельных случаях неплохо «работает» роль *Скандалист*. Правда, подходит она только для определенных ситуаций, и воспользоваться ею для косвенного шантажа какого-то конкретного лидера, как правило, удастся лишь однажды. Вот пример такой ситуации. Ваш босс под любыми благовидными предлогами откладывает подписание вашего заявления на отпуск, а вы уже взяли билет на самолет... И вот, улучив минутку, когда шеф принимает у себя в кабинете каких-то особо почитаемых заказчиков, перед которыми ему, естественно, никак нельзя ударить в грязь лицом, вы, мягко отстраняя секретаршу, наперевес со своим заявлением врываетесь в указанный кабинет. Скорее всего, ваш босс не станет даже уточнять, что именно он подписывает...

Покуда мы говорили лишь о тех ролях, которые совсем не связаны или связаны только косвенно со сферой деятельности их исполнителей. Мы хотим сказать, что *Диктатором* могут быть равным образом как тот, кто подвизается, допустим, в области торговли, так и тот, кто руководит каким-нибудь творческим союзом. Причем эти оба *Диктатора* могут иметь при себе и по *Шуту*. Однако некоторые виды занятий накладывают на человека особый отпечаток, или же, иными словами, закладывают в его подсознание

определенные модели восприятия и реакций. Так, у кадровых военных, как правило, развито подсознательное ощущение жесткой иерархии и сопутствующие ему чувства кастовости и баланса авторитарности — собственной и чужой, — готовность повелевать и умение беспрекословно подчиняться. Кроме того, в любой армии существует ритуал; связанные с ним действия, становясь автоматическими, то есть, выпадая из сознательной сферы восприятия человека, могут влиять на него подобно снотворному. Все это позволяет грамотному психооператору легко манипулировать человеком в погонах.

Приведем пример. Один из авторов этой книги (в данном случае будем величать его Суггестором) был приглашен на прием к некоему военному служащему (назовем его Генералом), имевшему немалый чин и занимавшему высокую должность в одном закрытом учреждении. Встреча была назначена на одиннадцать ноль-ноль. Примерно за пять минут до этого времени Суггестор подошел к пропускному пункту и обратился к дежурному в сдержанно-авторитарной манере:

— Прапорщик, я вызван Генералом на одиннадцать ноль-ноль. Прошу вас, свяжитесь с ним...

На лице прапорщика заиграла растерянная улыбка, и он не очень уверенно произнес:

— Генерал, кажется, еще не прибыл...

— Не может быть, — протянул Суггестор, как бы рассуждая сам с собою, и тут же отчеканил: — Хорошо. Тогда вызовите дежурного офицера.

Когда же таковой появился, Суггестор, не оставляя прапорщику времени что-либо ему объяснить, все так же уверенно произнес:

— Капитан, проводите меня в кабинет Генерала.

— Следуйте за мной, — с готовностью согласился капитан, и они вдвоем поднялись на третий этаж и прошли по коридору к нужной двери.

— Это здесь? — спросил Суггестор.

— Так точно, — ответил капитан.

Визитер потянул ручку двери, которая подалась, и заглянул в кабинет: он был пуст. Затем, не позволяя своему провожатому в этом удостовериться, Суггестор уверенно туда прошел и, прежде чем захлопнуть дверь у того перед носом, решительно произнес:

— Благодарю вас, капитан! Можете идти.

Четвертью часа позже Генерал появился в своем кабинете. По дороге на службу он застрял в автомобильной пробке и потому задержался. Между прочим, на пропускном пункте ему даже не доложили, что некто его уже поджидает. Видимо, старшина с капитаном, наскоро посоветовавшись,

выяснили, что ни тот, ни другой толком не знают, кого именно они сообщая сопровождали в генеральский кабинет — визитер-то никому из них даже не представился. Бот и порешили служивые вообще умолчать об этом эпизоде. Суггесгор же, в свою очередь, тоже никак не объяснил Генералу это свое прямо-таки сверхъестественное проникновение среди бела дня в «режимное» военное учреждение. Так, между прочим, и вырастают легенды.

Аналогичный психический комплекс (конечно, с некоторыми собственными нюансами) можно обнаружить и в любом сотруднике милиции: от рядового до генерала. Совсем недавно, когда уже начата была эта глава, другой из авторов «Искусства доминировать» (назовем его в данном случае Сочинителем) был отправлен своею спутницей жизни (которая сама по себе отличный психолог, и муками творчества ее не обморочить) за хлебом. Добежав до ближайшего хлебного ларька, Сочинитель уже полез было в карман за мелочью, как откуда ни возьмись к ларьку подкатила машина с фиолетовой «мигалкой» на крыше. Продавщица засуетилась и мигом выскочила из ларька навстречу милиционеру лейтенанту, вылезшему из машины с «мигалкой». Тот потребовал от нее какие-то документы и, пошелестев бумагами, видимо, остался ими не доволен.

— Садитесь в машину, будем разбираться, — сухо предложил он продавщице.

Бедняжке, по всей видимости, ужасно не хотелось этого делать, и она запричитала, указывая на Сочинителя: мол, люди ждут, а в машину — это надолго и т.д. и т.п. Следовало немедленно что-то предпринять, ибо Сочиниелю, как вы сами понимаете, отнюдь не «светило» тащиться к другому ларьку. Бесполезный «скулеж» продавцы он прервал целенаправленной репликой, произведенной со сдержанной авторитарностью во втором голосовом режиме:

— Тут рассуждать нечего. Лейтенант — на службе!

Продавщица обратила было досаду на Сочинителя — вот, мол, о них же заботишься, — но на сей раз была остановлена лейтенантом. Все так же сухо и даже не взглянув на шествующего покупателя у ларька, он бросил:

— Сначала обслужите людей, а потом — ко мне в машину! В данном случае в психике лейтенанта «сработал» иной санизм, который, тем не менее, следует отнести все к тоже комплексу «службиста». Во-первых, в офицере выиграло корпоративное чувство, поскольку реплика Сочинителя, якобы, выдавала в нем самого человека военного — пусть и в штатской одежде. Во-вторых, было простимулировано тщеславие лейтенанта,

связанное с его погонами.

Вообще-то, при вынужденном взаимодействии со стражами закона и порядка желательно соблюдать некоторые-простые правила. Во-первых, не стоит жестикулировать; во всяком случае, не следует поднимать руки выше пояса. Их лучше убрать за спину или же свободно опустить вдоль тела. Во-вторых, держаться с представителями власти следует очень корректно, но и с достоинством. Говорить с ними лучше в первом или во втором голосовом режиме, сочетая безукоризненную вежливость со сдержанной авторитарностью тона. Самое подходящее обращение к сотруднику милиции — «офицер» или (с легким оттенком фамильярности) «командир».

С самого начала неплохо поинтересоваться: «А с кем я имею дело? Офицер, предъявите ваши документы». К предъявленному удостоверению не следует тянуться руками; тем не менее, его нужно внимательно прочитать и, возможно, выписать в свои блокнот кое-какие данные из него. Еще лучше тут же позвонить по мобильному телефону и сообщить кому-нибудь из приятелей примерно следующее: «Если я не перезвоню через десять минут, свяжись, пожалуйста, с Иваном Ивановичем из управления». В общем, следует ненавязчиво дать человеку почувствовать, что его затея может обернуться для него неприятностями. В этом смысле, полезно бывает между делом задать и такой вопрос: «Простите, вы из какого отделения? Ах, так. Значит, служите под началом Игнатьева?»

Теперь — о вынужденном контакте со следователем. Нет-нет, не вскакивайте со стула в благородном негодовании! Известная поговорка никому не рекомендует зарекаться не только от суммы, но и от кое-чего похуже. Итак, следователи бывают двух сортов; вернее, вступив с вами в служебный контакт, следователь будет исполнять одну из двух, ролей: рубахи-парня или же цепного пса. (Можете не сомневаться в том, что он постарается избрать наиболее опасный для вас образ.) Первый рассеянносентиментален: мол, и рад бы я тебя, приятель, отпустить, да, вот, улики не позволяют. .. Второй «жмет», как танк: «Здесь вопросы задаю только я!» Или: «Отвечай конкретно — о чем тебя спрашивают И перед тем, и перед другим оправдываться не следует ни в коем случае. Всего лучше „зациклиться“ на каком-то несоответствии, пусть даже и мнимом, или же „давить“ на отсутствие у вас побудительного мотива для совершения инкриминируемого вам действия. Например, годится такой мотив: „Да вы только посмотрите на меня и на него... Если бы я действительно его ударил, так он бы размазался по стенке!“ Или такой: „Взгляните, я всюду таскаю с собой иот этот мобильный телефон. Он стоит побольше раза в три

этой смехотворной суммы. Какой же смысл мне ее брать?!“

С давних пор известен прием психологической обработки биологических объектов, использующий действия в паре по схеме «добрый — злой». Он основан на инстинктивном стремлении человека тянуться от явного «злодея» к более мягкому оппоненту, искать у него поддержки. Еще не так давно прием этот был в основном достоянием различных спецслужб, полиции или — в России — органов НКВД, КГБ и т.п. Сегодня же его используют вообще все, кому, как говорится, не лень: и разнообразные неформальные „силовые структуры, которых развелось ныне несметное число, и особые службы магнатов большого бизнеса или политики, и даже охранные подразделения, казалось бы, самых добропорядочных фирм, торгующих, допустим, продуктами питания для детей. Интересно, что этот прием, уже столько раз описанный в книгах и наглядно-продемонстрированный с телеэкранов, все еще неплохо работает». (А это лишний раз доказывает, что в экстренных ситуациях подкорка нашего головного мозга преобладает над его корой.)

Итак, предположим, что на вас осуществляется силовой эгакат» по схеме «добрый-злой». Как вы думаете, кто глав-в этой паре? Ну, конечно же, «добряк». «Злодей» лишь издает и поддерживает необходимый для воздействия на вас психоэмоциональный фон. Следовательно, к нему вам и надлежит преимущественно апеллировать. Постарайтесь говорить именно со злодеем, как бы трудно это ни было, Ваш нестандартный ход, несомненно, внесет замешательство в ряды противника и вынудит ваших оппонентов изменить тактику и пуститься в «импровизации». Неплохо также время от времени чем-либо озадачивать «злодея», создавая помехи для его стереотипа (он — «злодей», вы — «жертва»). К примеру, вы можете изобразить, будто бы вам знакомо его лицо, и вы силитесь припомнить, где и когда вы с ним прежде встречались.

В жизни нам то и дело приходится выдерживать чьи-то «накаты», а это неизбежно связано с растратой бесценной психической энергии, которую нам надлежит беречь. В тех случаях, когда вам угрожает агрессия со стороны кого-либо из близких или же из числа ваших хороших знакомых, как правило, оправдывает себя превентивная стратегия. К примеру, вы собрались' домой значительно позже, нежели вам надлежит это делать, согласно семейному уставу. Разумеется, вам уже известен прогноз погоды в вашем доме на ближайшие часы. Вы точно знаете, что именно и каким тоном сообщит вам супруга, и можете даже предположить, какая из тарелок на этот раз разлетится вдребезги о кухонный пол. Ну, а коли так, то в вашем распоряжении — стратегия упреждающих действий, неуклонно

придерживаясь которой, вы сможете уйти из-под «наката» жены. Мы не станем вдаваться в детали — они индивидуальны. В общих же чертах эта стратегия сводится к следующему: «Ну, почему опять не заварен кофе?! Я так устал, я так измотан... Мне до печеночных колик надоели все эти встречи, беседы, переговоры — вся эта бесконечная возня. Забросить бы дела к чертовой матери и хоть недельку пожить, как человек! Но, вот, не получается, ибо я вынужден думать о тебе, о нас, о нашем будущем...»

Между прочим, данная стратегия универсальна, и, если вы — женщина, и вам необходимо выбраться из-под «наката» мужа, так сказать, с минимальными потерями, то кто вам мешает аналогичным образом озаботиться, скажем, его ..дее здоровьем или — еще лучше — здоровьем ваших детей, подумать о будущем семьи — только, конечно, по-своему, по-женски?! Хотя, наверное, не нам учить прекрасную половину человечества столь естественным для нее приемам психического манипулирования.

Следующая тема, на которой мы остановимся в этой главе, — методика внедрения в неблагоприятно настроенную группу. В данном случае мы, прежде всего, подразумеваем обычную молодежную группу, как теперь говорят, «по интересам». Но это может быть и просто дворовая компания, и команда спортсменов, и группа рабочих на стройке, а возможно, и какая-то иная неформальная (или же не просто формальная) группа людей, отношения между которыми сложились, так сказать, стихийно и точно так же распределены роли.

Поначалу немного теории. Каждую такую группу составляют следующие элементы, или звенья:

1. Центральное звено, или же просто центр, то есть неформальный лидер. Обычно это — экстраверт активного типа, который, будто бы и не прилагая к тому особых усилий, пользуется в группе авторитетом и может принимать решения, которые остальные ее члены склонны выполнять;

2. Инициатор, или, по-иному, активное звено. Это — наиболее динамичная фигура в группе, так сказать, ее идейный вдохновитель, или «заводи́ла». Интересно, что инициатор, не смотря на все потуги, лидирующего положения не добивается практически никогда. Для этого ему недостает, с одной стороны, ощущения реальности, а с другой, психической силы;

3. Пассивное звено. Этот флегматик и не думает претендовать на какую-то иную роль в своей группе, хотя зачастую именно он наиболее крепкий в физическом отношении парень в ней;

4. Наконец, координатор. Это именно тот молчаливый и, как правило, не самый заметный в группе человек, которого только и послушается центр

в нужный момент. Это он может сказать: «Все, хватит, Алеша!» Или, потянув лидера за рукав, увести его (а вместе с ним и всю группу), что называется, подальше от греха.

Никогда не спешите подойти к группе. Остановитесь поодаль и немного понаблюдайте за нею: постарайтесь сразу же разобраться, кто есть кто. Вступив, наконец, на их территорию, не обращайтесь к этим людям с какими-либо обобщающими определениями в качестве обращения. Тут не годится ни одно из них — ни вычурное «господа», ли ностальгическое «товарищи», ни панибратское «мужики». И, конечно, не вздумайте протягивать руку для рукопожатия. Первая ваша задача — разделить группу. А потому спокойно спросите: «Кто у вас старший, с кем можно поговорить?» Или: «Кто у вас основной?» Как правило, *центр* при этом промолчит, но остальные на него невольно покосятся. Бот на этой-то фигуре и следует теперь сконцентрировать основное внимание.

Учтите, с лидером ни в коем случае нельзя вести переговоры в присутствии группы. А потому вы должны каким-либо образом заставить его немного отойти от приятелей вместе с вами. Как этого добиться? Допустим., можно сыграть на непримиримом отношении любого лидера к глаголу «бояться». Но проделать это нужно опять-таки очень аккуратно. Например, так: «Да, ты не бойся, я денег займы не попрошу!»

На вопросы о себе следует отвечать уклончиво и нейтральным тоном. Допустим, таким образом: «Неужели им еще не догадались?! А догадаться несложно...» Возможный демарш *инициатора*, связанный с вашим стремлением временно завладеть персоной лидера, нетрудно парировать такой, к примеру, фразой: «Подожди, не видишь, с человеком говорю!»

Итак, вы отводите лидера в сторону и быстренько завоевываете его расположение любым способом из арсенала суггестора или же сочетанием таковых. Тут подойдут и подстройка под идеальный образ, и легкие формы внушения, и стимуляция его самолюбия. Затем — уже вместе с центром — вы возвращаетесь назад к группе. Это очень ответственный момент. Постарайтесь на шаг опередить своего спутника (именно на шаг — не более) и заговорить с группой первым. Пусть у людей создастся впечатление, что между собой договорились о чем-то важном. Вот теперь ркс можно с ними знакомиться, можете даже подавать им руку.

Затем (уже прямо в группе) вы прорабатываете пассивное звено. Вслед за ним — активное, *инициатора* (иначе он может проявить не нужную, на ваш взгляд, активность). Кстати, активное и пассивное звенья обычно держатся в фуште рядом и точно так же — центральное звено и координатор. Наконец, вы переходите и к нему (иначе координатор может

задать невзначай вполне резонный вопрос: а чью этот мужик среди нас делает?). Такова схема проникновения в группу незнакомых людей, которые, в общем-то, не желают вас знать.

Что же касается внедрения в какую-либо формально организованную структуру — коммерческую фирму, творческий союз, общественную или религиозную организацию, и политическую партию и т.д. — с последующим завоеванием в ней высокого положения (вплоть до положения лидера), то эта серьезная акция требует, конечно, несоизмеримо больших затрат времени и психических сил. Она также предполагает применение различных методов психологического воздействия на отдельные элементы, составляющие организацию. Причем все эти конкретные методы объединены единой стратегией, в основе которой — планомерная эмоциональная стимуляция сотрудников (членов) организации и косвенное внушение им определенных надежд, связанных с вашей персоной. Подробнее об этом мы побеседуем в следующей главе. А пока мы лишь вкратце перечислим основные средства воздействия на чужое сознание (из арсенала суггестора или психооператора), к которым уже овладели или же постепенно овладеваете. Во-первых, это — **прямое словесное внушение, или кодирование**, являющееся одним из основных вербальных методов манипулирования биологическими объектами. Во-вторых, вы уже владеете (или должны владеть) невербальными методами **зомбирования** человека мыслящего, создания у него **психической зависимости от вашей персоны** (путем воздействия на эротический центр у лиц противоположного пола или же — независимо от пола — затем неоднократного введения человека мыслящего в состояние ступора).

Далее у нас идут **подстройка под идеальный образ** техника весьма эффективная для завоевания симпатий, также **метод вербального программирования** на удобное вам решение.

Для нейтрализации агрессивно настроенных по отношению к вам лиц у вас уже припасены приемы **психического айкидо и карате**.

Наконец, наиболее усердные наши читатели, вероятно, уже в какой-то мере овладели и технологией **«Психическое зеркало»**, и методом **самокодирования на психическое воздействие**, в невербальной техникой **воздействия взглядом**. Как видите, у вас уже накоплен некоторый арсенал средств, позволяющий вам доминировать над прочими человеками мыслящими.

Но, конечно же, при выборе метода воздействия на тот или иной биологический объект вы должны строго придерживаться золотого правила психооператора: **в каждом конкретном случае выбирать наиболее**

простой путь к цели.

Мы уже рассмотрели в этой главе некоторые конкретные виды психических «накатов», которые приходится парировать современному человеку. Коснемся теперь еще одного, с которым преимущественно сталкиваются прел приематели, или же лица, каким-либо образом связанные с бизнесом, с коммерческой деятельностью. Речь пойдет о посягательствах неформальных силовых структур на солидную часть доходов частных фирм под предлогом особого рода услуг, связанных с охраной их деятельности

- Официально такие действия называются вымогательством,
- Полуофициально рэкетом, а не официально «крышей».

В принципе стратегия поведения с лицами, явившимися предъявить права на часть ваших денежных средств, аналогична той, которую мы уже изложили, рассказывая вам о правилах поведения во время вынужденных контактов с сотрудниками милиции, со следователями, а также и вообще с какими-либо представителями власти., осуществляющими психологический нажим на вас, в частности, по схеме «добрый-злой». (Между прочим, данный метод очень широко сегодня применяется именно «силовиками-неформалами».) Однако тактика взаимодействия с «неформалами» имеет свои нюансы, которые мы и попытаемся вам сейчас продемонстрировать на примерах, почерпнутых нами из жизни.

Это было в середине девяностых. К одному нашему знакомому, открывшему издательскую фирму, пожаловала парочка спортивного вида парней означенной категории со стандартным предложением, отклонить которое прямо обычно бывает небезопасно. Наш издатель изобразил из себя наивного интеллигента и с воодушевлением принялся расспрашивать вымогателей об услугах, которые их «фирма» оказывает постоянным клиентам. «Ах, вы и это можете?! Ну, а как насчет сопровождения грузов в другие города, допустим, в Москву?... Понятно-понятно, это — за отдельную плату. Но все, что в пределах города, если я правильно понял, вы берете на себя... В принципе это — как раз то, что нам нужно. Только, вот, ваши услуги, видимо, и стоят немало, а мы еще только открылись и богаты покуда лишь надеждами на будущее... Вы, пожалуйста, оставьте свои координаты. Как только мы немного „разгонимся“, так сразу же обратимся к вам».

Визитеры благополучно удалились, а наш знакомый полгода спустя перебрался в более спокойное помещение. Между прочим, в том же доме, в котором поначалу размещалось его издательство, первый этаж был занят под ресторан. По всей видимости, хозяева оного во время аналогичного

визита не были столь же убедительны. И потому неделю спустя входную дверь в этот ресторан разнесло выстрелом из гранатомета, понадевавшим и других бед.

В общем, люди в погонах тайно благоговеют перед государственной службой и всем, что с нею связано, а их потенциальные клиенты, которых сами же криминальные «авторитеты» называют «отморозками», слава Богу, все еще испытывают почтение (даже своего рода тайную нежность; некогда к юродивым на Руси относились примерно так же) к интеллигентности.

Используя аналогичную стратегию, а также и тактику, то есть прикинувшись ученым «лопухом», витающим исключительно в духовных сферах, другой наш знакомый сумел на время «отмазаться» от очень жесткого «наезда» криминальной группы. Его задачей было выиграть время — в некоторых случаях это крайне важно, — и он справился с нею, подобрав верный ход. С растерянной улыбкой на лице он мягко произнес: «Ничего не понимаю. Позавчера ко мне уже приходили от вас люди и забрали половину суммы. За оставшейся частью они пообещали зайти послезавтра. Вы, конечно, извините, я вам вполне доверяю, но в этом вопросе, наверное, следует как-то разобраться... Ди да, послезавтра в шестнадцать ноль-ноль... Вы, пожалуйста, оставьте номер своего телефона или пейджера. Как только они появятся, я вам сообщу». А в назначенный день непрошеным визитерам уже не стоило даже помышлять о том, чтобы еще раз появиться в этой фирме.

Если же вы сами вынуждены оказать на некое лицо жесткое психическое давление, то никогда не прибегайте к открытым угрозам, то есть не конкретизируйте их. Бог пример удачного силового «наката», можно сказать, на самую популярную сегодня тему. Формула произносится негромко, в шестом голосовом режиме, стимулирующем чувство вины. «Ах, вы вернете сумму через три дня! Очень любезно с вашей стороны. Только, как говорится, «хороша ложка к обеду». Деньги были нужны три дня назад, а еще через три дня уже потребуются скальпы».

В некоторых случаях неплохо «работает» прием, при котором вы обращаетесь с объектом психического воздействия, точно с нашкодившим школяром, что заставляет его подспудно себя таковым и ощутить. Вот примерная формула, произнося которую можно подняться со стула, чтобы объекту воздействия пришлось смотреть на вас снизу вверх. «А разве мама вас не учила, что обманывать нехорошо («что долги нужно отдавать», «что нельзя подводить людей», «что свое слово следует держать» и т.д. и т.п.)?! Небось, порола вас за обман... Ну, ничего...»

Завершая эту главу, еще раз вам напомним, что любая из предлагаемых

психотехник или же технологий, может быть эффективно вами использована лишь при том условии, что в вашем подсознании закрепились и «работает» установка на преобладание. Психический комплекс «Сверхчеловек» способен временно вытеснять и замещать прочие ваши комплексы. Для сверхчеловека, или же, в данном случае, для выполняющего психическую операцию суггестора, — ровно никакого значения не имеет, что именно думает о нем биомасса и, тем более, что она чувствует. Это и есть рабочее состояние психооператора.

Возможно, кого-то покорило наше, если можно так выразиться, безморальный подход к этому вопросу (лишний раз подчеркнем: именно безморальный, но никак не антиморальный). Опять же, согласитесь, какая может быть мораль, скажем, в ремонте автомобиля или компьютера! Всякая мораль есть лишь формализация наших эмоций и по-, ^строеного на них мироощущения. А в любом реальном деле эмоции — помеха. Так что оставьте мораль, как говорится, для дома и семьи, для друзей и близких знакомых. (Но, уж, тогда и не пытайтесь воздействовать на эту категорию лиц при помощи суггестивных методов! Манипулируйте ими по старинке проверенными домашними средствами.)

В связи с моралью и этикой нам вспомнился один поучительный анекдот, которым мы и закончим главу.

Перенесемся в те далекие времена, когда наш небесный Отец и Вседержитель еще не имел земного имени, поскольку не было у Него на земле и своего избранного народа. Так вот, озаботившись однажды этим казусом, Господь, а тогда еще просто могущественный, но безымянный Дух, отправился поначалу к египтянам и сказал им:

— Египтяне, отныне я даю вам заповедь.

— Какую же именно? — осторожно поинтересовались люди.

— Ну, скажем, «не убий!»...

Египтяне поскребли затылки и ответили:

— Заповедь, конечно, неплохая. Только дал бы ты сначала ее нашим врагам, вавилонянам.

Тогда отправился Господь в Вавилон, но и там не был правильно понят. Опечалился Вседержитель и призадумался. И тут, видит, сидит на горе еврей. Господь к нему:

— Хочешь заповедь?

Еврей сощурился и спросил:

— А сколько это будет стоить?

— Нисколько, — ответил Господь.

— Если Ты это серьезно, — решил еврей, — тогда давай сразу десяток.

Глава 6. Пирамида, лидер и агент внедрения

Любая действующая организация — и небольшая торговая фирма, и политическая партия, и армейский корпус, и целая страна — по своей структуре напоминает пирамиду. Самая вместительная ее часть, то есть основание, отведено для исполнителей, работяг, рядовых членов, солдат, избирателей. Повыше, в средней части пирамиды, разместились так называемые руководители или командиры среднего звена — офицеры, мастера, инженеры, управленцы, чиновники невысоких рангов. Еще выше, под самой макушкой (уже в достаточно узком пространстве), закрепились элита, и над нею — только вершина, только лидер, только большее «Я».

Пирамида покоится на основании, но, хотя это и противоречит законам физики, скрепляет, цементирует ее именно вершина. Лишившись лидера, любая пирамида моментально развалится, если только место прежнего лидера не займет новый. Впрочем, тогда и сама пирамида тоже по существу будет новой, поскольку старую преемнику ушедшего вождя поначалу придется разрушить (по меньшей мере, существенно расшатать, убрав из нее важнейшие звенья), а затем возвести заново, теперь уже, что называется, «под себя».

Какие же части иерархической пирамиды наименее надежны (разумеется, с точки зрения лидера)? Во-первых, основание, что уже прозорливо подмечено основоположником марксизма, а во-вторых, относительно небольшой участок под венчающей пирамиду вершиной, то есть элита, о чем Маркс то ли не догадался, то ли умолчал из принципиальных соображений. Причем само по себе основание разрушить организацию неспособно; низы могут волноваться, возмущаться, митинговать и бастовать, даже устраивать по тасовки (преимущественно между собою же), но не больше того. Свалить лидера (как правило, с целью установления олигархического правления; реже — с целью его замены) может только ближайшее окружение, то есть когорта при ближних, на которую лидер непосредственно опирается. Вся человеческая история сплошь состоит из таких примеров. Под улюлюканье толпы очередного зазевавшегося вождя режут, душат, травят, топят, сжигают, расстреливают, сажают в каталажку, наконец, отправляют на отдых или подводят под импичмент, и воцаряется олигархия. Но это, как правило, не очень-то

всерьез и совсем ненадолго. Несчетное число раз за свою историю люди мыслящие пробовали обойтись без лидера, но все без толку.

Итак, в любой организации необходим лидер, причем ничуть не менее, нежели каждая из двух низовых ее частей. Что же касается третьей, элиты, то без этой капризной г: взбалмошной публики вся конструкция, быть может, и потеряет некоторую (как правило, не столь и значительную) долю своей эффективности, зато колоссально выиграет в прочности.

И потому **первый принцип руководителя** гласит: **в любой действующей и самостоятельной организации должен быть лидер и только один лидер, который никогда не создает элиты.** Из этого принципа вытекает важнейшее следствие: **перед лидером (и для лидера) в организации равны все — от низших исполнителей до ближайших помощников.**

Это непреложное правило развивает **второй принцип руководителя**, согласно которому, **самое ценное качество подчиненного есть его преданность лидеру.** Обратите внимание: преданность не делу и даже не организации, а именно личности ее руководителя. Между прочим, и следующее по ценности качество рядового исполнителя (в глазах лидера) — это опять-таки не талант и даже не деловой опыт, но надежность. Данный принцип также имеет прямое следствие: **лидеру, если он намерен и впредь оставаться таковым, надлежит воспитывать в подчиненных преданность.**

Для этого в его распоряжении — достаточно методов (вербальных и невербальных); о некоторых из них мы вам уже рассказали в предыдущих главах. Вот, еще один, очень простой. Давая подчиненному какое-либо задание, лидер попутно внушает, как его выполнять, что при этом думать и даже чувствовать. Между прочим, это уже — скрытая форма порабощения чужой воли (ее неосознанно используют родители по отношению к своим детям).

В очевидном соответствии со вторым принципом лидера «работает» предложенная ниже **техника зарядки исполнителя на активное выполнение задания.**

Радушно встретьте подчиненного. Можете простимулировать его похвалой. Затем усадите напротив себя и приступите к объяснению стоящей перед ним задачи, так сказать, в общих чертах. Переходя к уточнению деталей, встаньте, выйдите из-за стола и, непременно удержав своего подчиненного сидящим, зайдите ему за спину. Оттуда, из-за спины исполнителя (он при этом не видит вас), продолжайте давать указания. Разъясните ему как он должен выполнять каждый из этапов

работы, **какие** трудности, возможно, при этом возникнут, и что он может почувствовать в том или ином случае. Исполнитель вас не видит; у него перед глазами — только ваша рука, протянутая из-за его спины. Ею, точнее, указательным па;?ьцем, вы снова и снова повторяете жест сверху вниз, как бы подкрепляя им свою речь.

Третий принцип руководителя гласит: следует **постоянно использовать в работе с подчиненными метод «кну́та и пряника»**. Данный тезис требует пояснения. Имеется в виду не «кну́т» или «пряник» по отдельности в зависимости от качества действий подчиненного (разумеется, с точки зрения лидера), но «кну́т и пряник» вместе, словно бутерброд. Допустим, при выполнении важного поручения исполнитель был, что называется, на высоте. За это его следует обязательно похвалить (разумеется, в дополнение к прочим видам поощрения), но одновременно нужно гростимулировать в нем и чувство вины перед лидером, породить в нем ощущение неловкости оттого, что он, быть может, все-таки что-то упустил, в чем-то просчитался, что-то недоучел. И эта похвала не совсем им заслужена. Аналогичным образом, взыска с проштрафившегося исполнителя (если, конечно, лидер все же намерен использовать его и впредь), всегда следует оставлять ему надежду на будущий успех.

К примеру, ваша поощрительная беседа может выглядеть так. Негромко, в шестом голосовом режиме, что уже само по себе стимулирует чувство вины, вы говорите отличившемуся сотруднику (не приглашая его присесть): «Поздравляю! На сей раз вы действительно были на высоте. Однако мне все-таки не верится, что из этого дела выйдет в итоге что-нибудь путное»,

Или: «Благодарю вас! Вы отлично справились с этим делом. Только все подобные дела у меня уже сидят в печенках. Шибко умные дяди заставляют попусту тратить время: они — меня, а я — вас».

Четвертый принцип руководителя взят на вооружение многими структурами, в основе которых заложена дисциплина и строгий устав. В армии, например, он формулируется так: **не следует** отчитывать сержанта при солдате. Вероятно, это золотое правило не нуждается в каких-либо комментариях.

Лидер стимулирует лично и тех своих подчиненных, с которыми непосредственно не связан — таков пятый принцип руководителя. В данном случае речь идет о внушении отдельным представителям низовых частей организации неких туманных надежд, связанных с личностью лидера. Допустим, директор крупного конструкторского бюро случайно встречает в коридоре какого-нибудь заурядного заведующего сектором,

которого и знает-то разве только в лицо, и как бы между делом ему говорит:

— *Здравствуйте-здравствуйте... Вы ведь, насколько я помню, работаете у нас уже года три? Ах, четыре! И, по моим сведениям неплохо справляетесь со своим делом. Что ж, полагаю, вам пора расти. При случае поговорю о вас с вашим начальником.*

Ключевые слова этой формулы — *по моим сведениям и полагаю, вам пора расти*. С одной стороны, пусть почувствует, вы неотступно следите за ним зорким оком, а с другой, в его сознании ваша личность ассоциируется с вероятным повышением по службе. Возможно, таковое задержится на неопределенный срок, но человек все-таки будет знать, что вы не против его выдвижения, а следовательно, ваша фигура на посту руководителя, с его точки зрения, фактор весьма благоприятный.

Наконец, шестой принцип руководителя можно сформулировать так: *лидер доступен для подчиненных не более, чем ему это нужно; они и сами создадут ему легенду*. Наверное, понятно, что любые исповеди и беседы по душам для лидера невозможны. Однако некоторые его замечания и комментарии (всегда обдуманные), вскользь брошенные упоминания, скажем, о значительных персонах, какие-то обмолвки (на самом-то деле вовсе не случайные), примеры, ассоциации и параллели — подобные нюансы позволяют подчиненным по косвенным признакам очень быстро создать своему лидеру подходящую легенду.

Таковы шесть основных принципов руководителя, или официального лидера, возглавляющего самостоятельную организацию. Однако не всякий двуногий, способный добиться такого положения в обществе, непременно желает стать, как теперь говорят, публичной фигурой. Некоторым активным людям и к тому же неплохим психооператорам куда желательнее оставаться в тени, но при этом фактически управлять организацией. Однако роль «серого кардинала» требует и лидера особого типа (точнее, псевдолидера), за спиною которого можно укрываться, оставив ему власть мнимую, но при этом не выпускать из рук рычагов истинной власти.

В связи с этим особый интерес для психооператора может представлять фигура так называемого лидера обстоятельств. Последний в психо-энергетическом отношении это — пустышка, волею судьбы или, если хотите, случая (в наше время, как правило, благодаря высокому положению родителей или близких родственников) формально занимающая место лидера. Такой человек не может обойтись без постоянной энергоподпитки, которую ему способен обеспечить суггестор. Данный симбиоз для последнего может представлять серьезный интерес.

Стоит обратить внимание и на другую фигуру, которую мы условно

назвали «лидер перед стартом». Это — перспективный энергоемкий человек, который, вне всякого сомнения, способен многого добиться (особенно при поддержке профессионального психолога), но пока еще не реализовал свои возможности. Такого человека бывает полезно поддержать на старте и попутно выработать в нем психологическую зависимость от собственной персоны.

Со стратегией лидера во многом сходна и стратегия агента внедрения, или же психооператора, стремящегося проникнуть в некую структуру (допустим, в конкурирующую фирму) и, в конце концов, ее разрушить или же захватить. В принципе, многие из нынешних лидеров некогда начинали именно с этого. Вот идеальная схема действий агента внедрения: проникнуть в организацию и занять в ней некий плацдарм (это может быть должность или, поначалу, просто сотрудничество — допустим, консультирование какого-то проекта, совместная подготовка планов); затем, действуя с этого плацдарма, постепенно заручиться поддержкой элиты и, одновременно, рядовых членов организации; наконец, свергнуть прежнего лидера, разрушить всю пирамиду и возвести ее заново — уже «под себя».

Основные принципы, которые использует агент внедрения, это, во-первых, индивидуальное стимулирование членов организации и, во-вторых, их разделение, противопоставление интересов одного из них интересам другого.

Как мы уже говорили, принципиально готовы к вербовке обитатели двух областей служебной пирамиды — ее подножия, то есть рабочие, водители, охранники и т. д., а также хозяева пространства у самой ее вершины. Это — элита, или т. е., на кого и опирается лидер. Но воздействовать на любой, принадлежащих к столь разным слоям общества, и следует, конечно, по-разному. Если нижнее звено более привлекают стимулы материального характера (зарплата, со. кое-то повышение в должности, некоторые льготы и привилегии), то для элиты на первом месте — самолюбие, тщеславие, гордыня, оценка окружающих. (Падший ангел тоже поначалу принадлежал к элите Господней!)

Итак, принципиальная схема стимулирования лица из окружения лидера.

Я вообще-то, редко ошибаюсь. В данном случае мне почему-то кажется, что это именно «хвост крутит собакой» (или «шея вертит головой»). Ваш начальник, конечно, дока, но, признайтесь, решаете-то самые серьезные вопросы именно вы. Что ж, ничто, как говорится, не вечно под луною!

Вот и другая формула, рассчитанная на элиту.

Ваш начальник, конечно, превосходный руководитель и грамотный специалист. Только излишне давит на людей. Мне куда легче и приятнее иметь дело с вами.

Принципиальная формула воздействия на «ломовую лошадку».

Ну, и признайтесь по секрету, во сколько обходится вашему шефу такой молодец? Вот как, .. Это, наверное, в неделю? Ах, в месяц?! Ну, что ж, бывает, как говорится, и хуже... К счастью в том мире, как говорится, ничто не вечно. Надеюсь, еще встретимся не раз.

Приведем пример грамотной работы агента внедрения с личной секретаршей лидера.

Здравствуйте! Я думаю, что ваш шеф не случайно поместил вас в приемной. Каждый раз, когда я сюда захожу, у меня моментально поднимается настроение. И при этом вы постоянно заняты делом (в отличие от многих). Везет же иным начальникам. И женщина привлекательная, и ценный работник ~ и все это в одном лице и за одну зарплату!

Только при стимулировании очень важно соблюсти такт. Оперируйте исключительно косвенными посулами. Прямо, «в лоб» никого не хвалите и, тем более, не ругайте. Для этого используйте намеки, параллели. Иначе ваше стимулирование превратится в наглую вербовку, которая в большинстве случаев обречена на провал.

На своих обучающих семинарах по программе «Агент внедрения» один из авторов этой книги подготовил немало специалистов указанного профиля. В качестве выпускного экзамена каждому слушателю предлагалось выполнить какое-то конкретное, но заковыристое задание, на которое отпускалось не более пятнадцати минут. Особенно популярна была следующая задача.

Человеку указывалось произвольное окно произвольного же лома (разумеется, отбирались только такие окна, за которыми явно в данный момент находились люди) и предлагалось через четверть часа выйти, к примеру, на балкон или же просто выглянуть из этого окна с чашечкой кофе или же со стаканом чая в руке. Между прочим, » большинстве случаев слушатели справлялись с этой задачей довольно легко. Один юноша даже умудрился буквально через пять минут приветливо помахать нам рукою из доставшегося ему окна. Как потом выяснилось, им был использован излюбленный прием российских спецслужб. Он просто сказал хозяину квартиры; я поспорил с приятелем на пятьдесят «зеленых», что покажусь в вашем окошке. Беру вас в долю: половина — ваша. «Тут я чересчур перестраховался, — признался он потом. — Тому деду за глаза хватило бы

и пятерки». Поскольку при постановке задачи не оговаривались методы, которые испытуемый не вправе использовать, то экзаменующему пришлось зачесть парню выполнение задания.

Стимулируя незнакомых или же мало знакомых людей, используйте только вербальные методы воздействия. При этом желательно каждый раз подстраиваться к биологическому объекту. Если по каким-либо причинам вам не удастся осуществить полную подстройку путем реализации состояния пустоты, попробуйте применить частичную подстройку, принятую в нейролингвистическом программировании. Об этом методе из арсенала НЛП мы расскажем вам в следующей главе.

Разумеется, приемы стимулирования ближних следует тщательно отшлифовывать и выводить на рефлекторный уровень. Лучше всего это достигается при помощи метода обработки аналогов, с которым мы уже вас познакомили, конечно, путем проб и ошибок в реальных условиях.

Что же касается способов разделения людей, то их придумано великое множество, и большинство из них старо, как этот мир. Опять же, мы не рекомендуем вам пользоваться формулами, содержащими прямое порицание кого-либо, допустим, такими: ваш начальник — вот ведь жмот! — ни за что не хочет прибавить вам зарплату. Гораздо эффективнее (и безопаснее для вас) будет следующая фраза: *«Я, кстати, не согласен с вашим начальником: в наши дни людям следует платить больше, зато потом с них можно и спросить...»* Запомните следующую формулу: *кстати, в данном вопросе я с Иваном Ивановичем (или с Павлом Андреевичем, или с вашими сослуживцами, а может, и с вашей женой и т.п.) не согласен; на мой взгляд, следовало бы сделать вот это и вот то.*

В дальнейшем вам придется самостоятельно подготовить для каждой из своих ролей несколько речевых формул аналогичного назначения и «вывести» их на рефлекторный уровень. Разумеется, каждая из таких формул должна соответствовать типу роли, для которой она предназначена.

Кстати, не следует особенно «жадничать» при подборе своего репертуара. Для повседневной жизни нам, как правило, вполне хватает двух-трех ролей. Добавьте к ним еще по одной на каждую из возможных для вас неожиданностей (последние **тоже** можно и нужно планировать). В принципе, пяти-шести ролей вам хватит за глаза. Важно лишь, чтобы они были грамотно выбраны (с **учетом** ваших индивидуальных возможностей) и доведены до совершенства.

Благодаря грандиозному вкладу в общечеловеческое сознание (и в коллективное бессознательное) детективногг; жанра фраза «агент внедрения» ассоциируется у большинства людей с захватывающими

приключениями, поисками, погонями и невероятными трюками при уходе от преследования. Отдавая дань притягательной силе всего таинственного, мы рассмотрим еще одну удивительную психотехнику, которая, кажется, сама «просится» в карманный справочник шпиона. Многие из вас, наверное, слышали о людях-невидимках — к примеру, о тех же японских *ниндзя*. Вот мы и рассмотрим (разумеется, только в общих чертах) определенный комплекс психо-физических действий, позволяющий кому-либо временно выпасть из области сознательного восприятия прочих двуногих. Подчеркнем, именно из сознательной сферы, ибо их подсознание — как, впрочем, и обычная фотопленка — все же зафиксирует человека-невидимку данной разновидности.

Эта техника складывается из двух составляющих — физической и психической. Поначалу рассмотрим первую. Для «невидимки» лучше всего подходит одежда свободного мягкого покроя; ее тон — серый, без каких-либо ярких пятен или иных атрибутов, способных привлечь внимание. Для действий в сумерках подходит одежда темных тонов. Движения «невидимки» ~ плавные, мягкие, текучие; их пластика соответствует психической позиция *вода*, рассмотренной нами в первой главе. Его взгляд расфокусирован и направлен вниз примерно под углом в 45 градусов к линии горизонтали. «Невидимка» находится в непрерывном мягком движении без каких-либо резких ускорений или остановок. Его «тело-вода» само собою «перетекает» из одного положения в другое, устремляясь к цели.

Перейдем к психической составляющей — разумеется, не менее важной, но более — нет, не трудной, а пожалуй, тонкой и трудноуловимой. «Невидимка» действует в глубочайшем состоянии безмыслия. А мы не можем его достать при помощи, допустим, прямого самокодирования, ибо, как вы уже знаете, постановка негативной задачи (не думать, не слышать, не обращать внимания и т.д.) автоматически нацеливает наш «правополушарный» разум и, тем более, наше подсознание на противоположное действие. Следовательно, для достижения долгосрочного и глубокого состояния умственной тишины нам нужно подобрать какой-то иной путь.

В «Паралогии» мы уже достаточно подробно рассмотрели одну важнейшую психическую позицию, обозначенную нами как состояние «здесь и сейчас». Для тех же, кто не читал этой книги, мы повторим данный психотренинг. Итак:

Сядьте свободно, не скрещивая рук и ног. Закройте глаза и постарайтесь расслабиться. Почувствуйте мгновение. Оно-может

проскользнуть незаметно, как бы мимо вас, а может стать нескончаемо длинным, как век. Теперь представьте себе, как этот миг растягивается. Этот же миг был вчера; он же будет и завтра. Этот миг — вечность. Вечность, вечность, вечность... Вся ваша жизнь — лишь вспышка, краткая вспышка на фоне вечности, нево-облзимой бездонной вечности. И самые длинные периоды времени, которые вы только можете себе представить — все же лишь краткие мгновения вечности. Л вечность скользит мимо вас, то сжимаясь до короткого мгновения, то вновь разворачиваясь в бесконечность. Времени не существует. Оно придумано, оно — порождение логического ума. Вечность и мгновение ничем друг от друга т отличаются. Вечность есть мгновение. Не существует ни вчера, ни сегодня, ни завтра. Есть только здесь и сейчас, здесь и сейчас, здесь и сейчас... Все остальное теряется в невообразимой бесконечности. Есть только здесь и сейчас. Течение времени больше не воспринимается вами, ибо вам это не нужно. Есть лишь одно вечное состояние «здесь и сейчас». И нет на свете больше ничего, кроме этого великого и вечного «здесь и сейчас». Следует глубокий вдох. Удерживая ощущение «здесь сейчас», вы открываете глаза.

Навсегда запомните это состояние «здесь и сейчас» в научитесь его в себе вызывать в любой момент, когда вам это потребуется. Учтите, испытанное вами чувство «здесь и сейчас» является составной частью многих базовых психических позиций, или состояний сознания психооператора при выполнении им важнейших психотехник.

Теперь мы можем вернуться к психофизическому комплексу действий под названием «человек-невидимка». Чтобы его четко выполнить, вы, прежде всего, принимаете психическую позицию вода. Затем вам следует провеет самокодирование на достижение вашей цели (незаметно куда-либо дойти, откуда-то выбраться и т.д.) — Четко сформулировав установку, на сей раз для ее закрепления в подсознании вы используете не просто состояние пустоты (увы, не столь глубокое и надежное), а его углубленную разновидность — самоощущение «здесь и сейчас». Реализовав его во всей полноте, то есть утратив даже память о том, кто вы есть на самом деле и где находитесь, вы затем деист вуете на «автопилоте» и возвращаетесь в нормальное состояние сознания лишь после того, как выполните поставленную перед собой задачу.

Такова схема действий. Ключевым ее элементом (помимо, естественно, пластики движений, взгляда, одежды) является полная остановка «работы» сознания. Люди, как правило, не замечают привычных неодушевленных предметов, вернее, просто не обращают на них внимания.

Что бы временно стать для них «невидимкой», нам ничего другого и не остается, как отключить на какой-то период свои мысли и эмоции и действовать исключительно за счет подсознания. Пожалуй, главным недостатком этого метода является то печальное обстоятельство, что «остановленное» в целях маскировки сознание «невидимки», естественно, уже ничего не воспринимает. Иначе говоря, вернувшись в свое обычное состояние, человек не помнит, где он был и, главное, что видел и слышал. На этот случай, правда, существуют приемы извлечения нужной нам информации непосредственно из подсознания (которое у нас всегда начеку). Но о них мы подробно расскажем вам в другой книге, целиком посвященной подсознанию и методам сознательного проникновения в оное.

Экспериментируя с этой психотехникой, один из авторов «Искусства доминировать» буквально среди бела дня проник в охраняемое учреждение, посетил там зал для заседаний, в котором, кстати, было полно народу, даже полистал на одном из столов какие-то документы и потом свободно удалился. Как все это было, он, естественно, потом не помнил. Не вспомнили о его визите и люди из учреждения. Но телекамера зафиксировала все действия «невидимки».

Возвращаясь к стратегии лидера и агента внедрения, — не правда ли, у этих парней между собою немало общего? — напоследок сообщим вам еще одно правило. Не рассчитывайте никого перековать на свой вкус и даже не пытайтесь заниматься этим безнадёжным делом. Лучше уделяйте побольше внимания подбору своего окружения. Между прочим, это — следующий аспект стратегии воина, который всегда осознанно формирует собственное окружение. И, уж, во всяком случае, не следует далее множить вокруг себя число тех, кто вам попросту мешает жить. В связи с этим нам припомнилась одна вполне современная притча; ею мы и закончим главу. Некий любитель животных подобрал на помойке щенка и притащил его домой. А там уже отмыл и отскреб его до блеска и, разумеется, до отвала накормил. Но на следующий же день щенок снова удрал на помойку, где живо вывалился в грязи и опять нахватал блох. В общем, так у них и пошло: любитель животных ловит бродяжку, моет и кормит, а тот при всяком удобном случае норовит навестить родные Пенаты.

Вывод из этой истории не имеет альтернативы: помойка — не то место, где следует искать друзей.

Глава 7. Безмолвное слово как щит и меч

Любому лидеру необходима специальная психологическая защита — возможно, в большей даже степени, нежели эти дюжие молодцы с квадратными затылками, на которых нынче такая мода. И чем крупнее лидер, тем мощнее должна быть у него защита. Представляете, сколько злобы, проклятий, зависти, негодования, обид и прочих эмоций и чувств из того же семантического ряда постоянно сконцентрировано на таком человеке! А любая негативная эмоция — не столь уж безобидная штука, как это может показаться. Существует примета: если у вас горят щеки или уши, значит, кто-то вас ругает. А почему, спрашивается, ругает, а не хвалит? Да, потому что именно негативные эмоции создают в нашей психике мощный импульс, способный оказывать реальное воздействие.

Итак, побеседуем о негативных программах, связанных с завистью, с ненавистью, быть может, с проклятьями — в общем, со всей этой специфической эмоциональной аурой, которая приклеена к любому преуспевающему человеку прочнее его собственной тени. Начнем с зависти. Говорят, что она разрушительна, причем именно для того, кто ее испытывает. Только верно ли это? Ведь ни один завистник, кажется, до сих пор еще не измерил количество собственных нервных клеток, потерянных в результате очередного приступа зависти той или иной интенсивности.

Во-первых, не всякая зависть так уж черна. Представьте, что вы увидели, как некто великолепно крутит на перекладине «солнышко», а вы можете выполнить на этом гимнастическом снаряде одно-единственное упражнение под названием «лягушка в лапах садиста». Разумеется, вы позавидуете счастливцу, который умеет делать нечто такое, что недоступно вам. К чему же это вас подтолкнет? Вероятно, некоторые из вас (впрочем, числом не более, чем один на сотню) ринутся в гимнастический зал, а остальные в очередной раз разобидятся (пусть и мимолетно) на этот несовершенный мир.

Увы, слишком часто в жизни нам приходится выслушивать нечто подобное: *Смирись и признай, что ты — не самый-самый...* Но данная установка вступает в противоречие с тою, что дана нам изначально: *Аз есмь*, что в переводе на современный язык означает: *Я есть самый-самый* — уже потому, что это *Я*. Такое «ячество» пронизывало человеческое подсознание уже в те благословенные деньки, покуда в Эдеме (;оитала всего одна пара млекопитающих думающего вида. В общем-то, с

появлением второй пары и возникла на свете зависть. Правда, поначалу то была исключительно белая зависть. Стоит, наверное, пояснить: белой мы условно называли зависть к каким-либо способностям, знаниям или навыкам ближнего; эта форма зависти обычно не несет негативных установок и не запускает разрушительных механизмов. Она не приносит никому вреда, даже и в том случае, когда выражается в неискреннем восхищении или, напротив, в пренебрежении, допустим, такого типа: «Подумаешь, двести пятьдесят кило в рывке! Зато у меня в школе была „пятерка“ за таблицу умножения!»

Иное дело — зависть к чужому успеху: к должности, к богатству, к авторитету и т.п. Такая зависть может быть разрушительна, потому что именно она индуцирует мощнейший эмоциональный импульс, способный запустить негативную программу в подсознании объекта зависти. Если вы пристально всмотритесь в судьбы тех «счастливицев», которые чего-то добились в этой жизни, то, возможно, поразитесь, насколько все они несчастны. С другой стороны, в большинстве своем такие люди несчастны уже изначально, и их успех в жизни — лишь следствие их же душевных терзаний.

Был у нас один знакомый москвич, человек еще молодой, но уже, по скромному определению, очень даже не бедный. Причем свое немалое состояние он сколотил самостоятельно; что называется, с нуля, не вступая при этом в серьезные конфликты с законом. Просто у мужика здорово «варила» голова; и не просто «варила», но работала исключительно на то, каким образом из ничего сделать деньги и как их потом сохранить и преумножить. Однажды — дело было в узком дружеском кругу — кто-то из его приятелей сострил. Дескать, у тебя в голове извилины крутятся как отлаженный печатный станок: шевельнутся — доллар, крутанутся — сотня. И тогда этот российский нувориш поведал нам душещипательную историю своей юности. В семнадцать он был, по собственному выражению, непозволительно гол, весел, счастлив и глуп; глуп потому, что воспринял всерьез отношения с одной из своих сверстниц. Поначалу та, вроде бы, ответила ему взаимностью, а потом вдруг выскочила замуж за человека чуть ли не вдвое старше себя, и далеко не такого веселого, зато неплохо обеспеченного материально. Позже она растолковала юноше, какими именно соображениями руководствовалась, делая выбор. Ну, а тот перенес для начала легкую форму маниакально-депрессивного психоза, и в итоге вознамерился преуспеть в жизни любой ценой.

В общем, механизм, некогда запущенный в подсознании этого

человека, так и не остановился, да и вряд ли когда либо остановится. Причем «включила» его все та же зависть ~ зависть нищего юноши к преуспевающему мужчине, которому в жизни достается все. Такая зависть могла бы «сработать» и по-другому (вполне возможно, что частично она все же «сработала» и негативно). В этом случае победителю, в подсознание которого зависть побежденного внедрила негативную программу, завидовать не стоит. Это — как в «бородатом» анекдоте.

Молодой американец видит, как его сверстник лихо запрыгивает через борт в роскошный «родстер», и думает: «Вот, заработаю кучу денег — куплю себе такой же». В аналогичной ситуации оказывается англичанин и думает... Впрочем, англичанину вообще не положено думать, поскольку на улице это неприлично. Вы наверняка догадались, что теперь очередь за нашим с вами соотечественником. Итак, он видит ближнего в роскошном автомобиле и реагирует по-своему: «Ну, ворюга! А где тут кирпич?!»

К сожалению, объекту зависти зачастую бывает вовсе не смешно, ибо есть в этой эмоции мощная разрушительная сила. Особенно впечатляюще может действовать произнесенное слово. Но слово не простое, а исходящее из невероятных глубин психики, из немыслимого мрака подсознания. Вероятно, у многих наших читателей бывало такое: под влиянием какой-то сильной эмоции вы непроизвольно что-то произносите, а потом думаете: «Я ли это сказал?! Точно бес какой-то эти слова из меня выплеснул. Как бы теперь чего не вышло...» И ведь случается — и, как правило, что-то очень неприятное, даже из ряда вон выходящее ...

В книге «Психодинамика колдовства» мы уже затронули весьма интересную, на наш взгляд, тему, а именно, так называемую истинную речь. (Обратите внимание: не правдивую речь, но истинную.) Что такое истинное слово? Это — звуковое сочетание, которое является безусловным и концентрированным выражением определенного смысла. Причем обычная человеческая речь имеет лишь условный смысл и потому всегда многозначна (об этом в наших работах уже сказано достаточно много).

Существует очень неглупая книга; она написана уже давно и, тем не менее, актуальна по сей день. Это — «Феноменология духа» Гегеля, в которой рассматриваются проблемы единства бытия и сознания. Ее центральная идея — это овеществленная мысль, мысль, обретшая плоть, мысль, воплощенная в действие. По сути это и есть *не-делание* «Бхагаватгиты» или же *не-действия* Кастанеды, которое мы уже частично рассмотрели в первой главе. Так вот, истинное слово — это другой аспект *не-действия*. Произнося таковое (или даже не произнося, но воплощая в форму волевого посыла), вы, во-первых, высвобождаете эмоцию

(сочетание эмоций), то есть как бы исторгаете ее из глубин вашего существа, не позволяете ей там укорениться, а во-вторых, можете ее овеществовать, иначе говоря, направить на выполнение конкретного действия. К сожалению, большинству из нас удается реально высвобождать только отрицательные эмоции (наподобие той же зависти, ненависти, ужаса), которые «запускают» в подсознании лишь негативные программы.

Есть у нас в Москве один коллега. Правда, величает он себя народным целителем, кажется, даже колдуном, и в этой должности приобрел некоторую известность — и не только среди москвичей, — но в принципе это — «крепкий» практикующий психолог, суггестор, закончивший соответствующее учебное заведение.

Несколько лет назад на каком-то московском официальном сборище по парапсихологии (то ли на симпозиуме, то ли на конференции) он выступил с небольшим докладом — вполне, впрочем, характерным для мероприятий подобного рода. «При приближении рук, когда испытуемый находился именно в этом положении, магнитная стрелка устойчиво отклонялась на двадцать три целых и шестнадцать сотых градуса влево...» Нужно сказать, что само слово «парапсихология» (не говоря уже о такой ныне распространенной медицинской специальности, как «колдун») и до сих пор еще вызывает раздражение представителей советской науки, воспитанных на марксистско-ленинских принципах. Бот и в тот раз во время выступления нашего колдуна несколько обремененных ученостью мужей с первых рядов попытались подвергнуть его остракизму. Особенно разошелся один почти светоч медицины средних лет (то ли нейрохирург, то ли патологоанатом — в общем, весьма сведущий в психологии муж). Он, то есть этот не особенно тактичный, как выяснилось, почти светоч, имел даже неосторожность употребить в полемике против колдуна столь непочтительные выражения как: «фокусы», «балаган», «шарлатанство»...

Надо сказать, что и колдун тоже не очень-то воздержан на язык и зачастую использует в научных дискуссиях ненормативную лексику. В общем, вперившись светочу взглядом в лоб, он кое-чего ему пожелал, а потом этак ехиднеиько добавил: «Можете не верить мне сколько угодно, но то, что я сейчас сгоряча вам пообещал, непременно исполнится, причем в самое ближайшее время!»

Нейрохирург или патологоанатом, конечно же, колдуну не поверил, но лишь сильнее запыхал праведным атеистическим негодованием. Однако спустя два-три дня на лбу у него возникло очень странное заболевание — нечто среднее между нейродермитом и псориазом. Причем эта бяка, увенчавшая поиски истины строптивца, получилась весьма убедительной,

то есть очень, уж, отвратительной с виду. Сначала почти светоч пытался лечиться у своих коллег, от них перекочевал ко всяким экстрасенсам и бабам нюрам, а наконец приполз к нашему колдуну. Только и сам колдун по большому-то счету ничего уже поделывать не мог и потому лишь напомнил коллеге, что поздно пить нарзан, когда , почками начались проблемы. Невербальное воздействие, питающееся отрицательными эмоциями, — штука крайне серьезная; с такими вещами не шутят.

В данном случае центрированная воля колдуна, выраженная в истинной речи, пробила нервную систему неверующего Фомы, минуя его сознание.

Предупредим ваш вопрос: нет, с эффектом Плацебо и писанный феномен не имеет ничего общего. Объект воздействия может и не знать, может даже не догадываться, что таковое на него оказано (в большинстве случаев именно так и бывает), но результаты акции все равно проявятся и будут пропорциональны питающему ее негативному импульсу. В народе это называется проклятием.

Итак, нас интересуют методы защиты от невербального негативного воздействия агрессивно настроенных по отношению к нам биологических объектов. В связи с этим расскажем вам другой случай.

Один наш знакомый много лет проработал в правоохранительной государственной организации. В начале девяностых в условиях тотальной неразберихи он имел глупость кому-то резко возразить, но, видимо, не тому, кому возражать дозволено. В общем, он оказался на скамье подсудимых и получил в итоге немалый тюремный срок. Причем ненависть к этому человеку сильных мира сего была столь велика, что его, бывшего оперативника с офицерскими погонами, направили отбывать наказание в лагерь для обычных уголовников. Вы догадываетесь, чем обычно заканчиваются такие истории, причем, как правило, весьма скоро.

Но у этого человека была пожилая мать: обыкновенная женщина, которая никогда не была набожной, покуда с сыном не приключилась беда. Ждать помощи ей было неоткуда, и она пошла в церковь, горячо помолилась и освятила там простенький нательный крест. Затем каким-то образом она передала крестик сыну.

Спустя пять лет тот благополучно освободился из лагеря. Потом он, некогда убежденный безбожник, признавался нам, что все эти годы чуть ли не физически ощущал оберегающую силу материнского креста. И, выйдя на свободу, он все же продолжал его носить, и, между прочим, дальнейшая его жизнь пошла совсем неплохо.

Но спустя еще два года у этого человека умерла мать. И вот что мы услышали от него примерно через месяц после ее похорон: «Не знаю, что стало с крестом — только сдается мне, что больше он не „работает“. Прежде я себя чувствовал с ним, как в „бронике“, а теперь хожу, точно голый».

Так и должно быть. Со смертью человека, «зарядившего» чудодейственной силой некий амулет, последний моментально теряет свои свойства. Точнее, никаких особых свойств у самого предмета (в нашем случае — у креста) не было и прежде. Просто на нем была «завязана» какая-то из субличностей человека, якобы, «зарядившего» амулет силой. «Чудодейственный» талисман просто выполняет функции ретранслятора.

Как вы думаете, почему в стародавние времена на Руси всевозможные амулеты обычно просили освятить церковных иерархов? Да потому что таковыми становились по особому призванию, а не под тяжестью погон определенного ведомства, как еще совсем недавно. Вспомните историю о Сергии Радонежском и Пересвете. Провожая инока на Куликовскую битву, великий игумен русской земли повесил ему на шею небольшой образок. И когда юноше пришлось встретиться в смертельном поединке с монгольским богатырем, его тело защищала только ряса, да эта иконка, ибо, как и у остальных воинов монастырской дружины, не было у него доспехов. Его противник, грозный Челубей, был, напротив, закован в железо с головы до пят. О его невероятной силе и ловкости ходили легенды. А Пересвет считанные разы в жизни держал в руках боевое копье и меч. С позиции логики, у него не было ни малейшего шанса хотя бы просто травмировать монгола. В этом неравном поединке русский инок погиб, но прежде каким-то чудом (а мы догадываемся, каким именно) насмерть сразил монгольского богатыря.

В «Паралогии» мы уже кратко описали технику «зарядки» предметов на воздействие различного характера. Но в данном случае вам требуется нечто иное. Вам следует найти особого человека — мы не можем конкретно указать его уникальные качества, но вам непременно нужен человек особый. Такие люди немножко больше чувствуют, нежели все прочие, быть может, могут делать что-то особенное, что не пол силу остальным, хотя зачастую и сами о том не догадываются. Это не обязательно должен быть кто-либо из ваших близких. Очень хорошо подходит для данной цели какое-то лицо противоположного пола, питающее по отношению к вам определенные чувства. Предположим, вы нашли подходящего человека. Теперь он должен искренне и, что

называется, от всей души пожелать вам всяческого благополучия, сконцентрировав энергию этого пожелания, на каком-то предмете, который автоматически станет для вас амулетом. Очень важно, чтобы этот необычный человек испытывал к вам привязанность.

Интересно, что и в том случае, ежели его отношение к вам потом коренным образом переменится, созданный им амулет все же будет продолжать работать в прежнем режиме (покуда этот человек жив).

Разумеется, далеко не каждому удастся обрести такой щит. Что же касается тех, у кого его нет, то в их распоряжении остается широко известная стратегия Александра Васильевича Суворова: **лучшая форма защиты есть нападение**. Правда, применять это правило в жизни довольно хлопотно. Прежде всего, вы должны сохранять бдительность при всех своих контактах с биологическими объектами, то есть быть чуткими и готовыми к действию в любое мгновение и во всяком месте. Иначе говоря, вы должны навсегда принять для себя настрой воина и охотника за силой, о котором мы неоднократно говорили в этой книге, и сделать его неотъемлемой составляющей своей жизни. Тогда, ощутив угрозу, вы можете нанести превентивный удар.

В этой книге мы не станем рассматривать всевозможные его модификации, ибо человечеством накоплено огромное число методов и приемов невербального воздействия негативного характера (от безмолвных заклятий колдунов *Бен* до самых современных психических технологий, которые ныне используются не только в тоталитарных сектах, но и в некоторых особых государственных структурах). Мы изложим лишь основной, можно даже сказать, базовый метод внедрения разрушительных профамм в чужое подсознание.

В его основе — взгляд (между прочим, мощнейший инструмент передачи информации) и безмолвное слово. Мы уже рассказывали вам о мысленном или волевом лосы-ле; в данном же контексте, по нашему разумению, уместно назвать это волевое действие безмолвным словом. Поскольку же оно — основа основ большинства видов невербального воздействия, потренируемся в его формировании дополнительно — на этот раз немного по-другому.

Не закрывая глаз, разгоните психическую активность до предела. Теперь представьте любой биологический объект и подайте ему какую-нибудь короткую и простую команду, например, «Иди сюда». Затем попытайтесь подать ее без слов — просто ощутите, что объект направляется к вам.

Хорошенько почувствуйте свою внутреннюю концентрацию; это и

есть волевой посыл, безмолвное слово, ваше сконцентрированное желание, это и есть одна из форм *неделания*. Обратите внимание на весьма существенную деталь: в формировании волевого посыла участвуют лобные доли мозга, или наши волевые центры. Следовательно, во время концентрации вы должны как бы втолкнуть безмолвную команду себе в лоб; при этом напряжение концентрируется между бровями и чуть выше их линии (эту точку оккультисты называют «третий глаз»).

Снова разогнав до предела психическую активность и сформировав волевой посыл, выберите какую-то приметную точку неподалеку, допустим, пятнышко на стене или цветок в вазе. Теперь направляете на нее ваш волевой посыл, ваше безмолвное слово. При этом ощутите лобные доли мозга, почувствуйте, как между ваших глаз собирается напряжение, а затем отходит от середины лба упругой волною, которая, сужаясь, направляется в эту точку. Стоп! Выйдите из этого состояния.

Если вы правильно выполнили это упражнение, то ощутили давление в середине лба. Вот это давление и есть первый признак работы психотехники или запуска программы. Но, чтобы ваша установка воплотилась в реальное действие, необходим сильный эмоциональный взрыв или же запредельная разгонка психической активности. Между прочим, именно высокий уровень последней и позволяет нам сформировать волевой посыл; в заторможенном состоянии сделать это весьма трудно.

Для нанесения превентивного удара вы генерируете в себе «тонны» отрицательных эмоций любых видов (за счет этого уровень вашей психической активности стремительно нарастает и далеко выходит за пределы нормального). Затем, в момент максимальной концентрации на объекте удара, когда ваше межбровье генерирует волну, вместе с нею уходят и все эмоции. Ваша психика «разряжается», точно аккумулятор, и происходит это абсолютно спонтанно. На смену состоянию высочайшего внутреннего накала как бы само собою приходит ощущение умиротворения и комфорта. Согласно закону сохранения энергии, если где-то что-то убыло, значит, в другом месте оно же и прибыло. В общем, вы как бы отправили на свалку «тонны» своих отрицательных эмоций, и место для таковой выбрали по собственному разумению и к личной пользе.

Кстати, об этом месте. Поскольку вы стремитесь упредить чье-то воздействие на вашу психику, то свой удар вам, разумеется, лучше всего нацеливать именно на волевые центры лица, имевшего неосторожность внушить вам опасения, то есть на лобные доли его мозга. Пусть теперь весь ваш эмоциональный хлам, превратившись в мощную бомбу, основательно

поработает на вас. Таков еще один аспект техники *не-делание*, связанный с высвобождением отрицательных эмоций.

Перейдем к формам защиты локального характера. Предположим, вы ощутили, что к вам кто-то подстраивается; Если вы это вовремя обнаружили, значит, все в порядке — теперь вы, как говорится, на коне. Во-первых, вы можете быстро разогнать свою психическую активность и «выйти» за пределы возможностей посягнувшего на ваше сознание лица. Этот прием легче всего выполнить, если подстройка к вам осуществляется через медиума. (Действия суггестора в ларе с медиумом мы кратко рассмотрели в «Паралогии».) Как правило, у лиц с медиумическими способностями весьма низок потолок психической активности, и ускользнуть от них тренированному человеку не составляет труда.

Но можно поступить иначе. Позволив медиуму подстроиться к вашей психике, вы индуцируете мощнейший импульс ненависти. Быть может, медиум и не откусит своему партнеру ухо или нос, но уж во всяком случае вместе им никогда больше не работать.

И опять-таки можете поступить по-иному. Для разнообразия «наведите» себе сильную головную боль. Потом (после того, как нежелательный контакт прервется) вы ее легко снимете — разумеется, только у себя. А вот ему, злонамеренному нарушителю границ вашего психического пространства, сделать это будет очень и очень нелегко.

Мы уже рассказывали вам в четвертой главе, как при помощи разгонки или торможения психической активности бороться с воздействием соответственно алкоголя и наркотических препаратов. Последнее особенно важно, ибо в наши дни проще всего поработить человека при помощи инъекции героина. А «посадить на иглу» того, кто способен при необходимости в противовес действию препарата затормозить свою психику (наркотики мощно разгоняют психическую активность, в то время как алкоголь ее гасит), не так и просто.

Наконец, напомним вам, что умение не выставлять на показ свои возможности также является важным фактором, способствующим нашей безопасности. Никогда не следует без особых на то причин искушать ближних, и даже тех из них, которые кажутся вполне безобидными. Учтите, что и наши явные слабости, покуда они не вступают в противоречие с интересами и вкусами окружающих, косвенно стимулируют их доброе к нам расположение, и в то же время наши очевидные достоинства могут порадовать очень немногих близких нам людей.

Напоследок — еще один важный принцип, который непременно

должен быть включен в обязательный перечень правил по технике безопасности при использовании невербальных методов психического воздействия, если таковой когда-нибудь будет создан. Итак, любая **акция**, при которой задействуются психо-волевые центры, **проводится суггестором в полную силу и с полной разрядкой**. Всякий, кто занимался воинскими искусствами, знает: удар **всегда** следует выполнять в полную силу. При этом не важно, куда именно он нацелен: только при полной разрядке ладонью можно разбить кирпич или переломить толстую доску, а при неполной даже о бумажный лист легко сломать себе руку. В психическом пространстве данное правило справедливо в еще большей степени, нежели в физическом. А потому никогда не следует искушать судьбу какими-то половинчатыми решениями и колебаниями во время действия — психическое кокетство недопустимо. Если вы серьезно решились на какую-то акцию, то действуйте в полную силу и больше не корректируйте свои намерения. Иначе ваша нерешительность сыграет с вами злую шутку. Истинный воин принимает каждое решение не просто, но и никогда не отступает от того, что однажды решил. И потому любое его действие исполнено силы.

В заключение обо всем понемногу

Эта заключительная часть книги уже по традиции зарезервирована нами для тех вопросов, которые по каким-либо причинам не вошли в ее основные главы, но без которых книга все же будет неполной.

Прежде немного побеседуем о ваших новых возможностях. Не ждите, что они откроются моментально, как только вы дочитаете «Искусство доминировать» до конца. Во-первых, вам понадобится определенное время для практического усвоения прочитанного материала. Во-вторых, чтобы психотехника реально «заработала», она сначала должна выйти на рефлекторный уровень, так сказать, вжиться в вашу плоть и кровь, а затем для большинства из нас еще потребуются определенный инкубационный период, во время которого ваше подсознание как бы осваивается со своей новой функцией. В одних случаях этот период бывает коротким, в других же он может растянуться на годы. Причем наш опыт показывает, что люди молодые и энергичные, как правило, быстрее осваивают приемы психического воздействия. Но это отнюдь не означает, что данные методы недоступны для людей пожилых. У зрелого человека тоже есть определенные преимущества — например, в сфере самоконтроля. Препятствие к овладению высоким искусством — это не биологический возраст как тако-:юй, но духовная дряхлость, усталость от жизни, утрата целей и устремлений в ней.

Тем из вас, кто изучал восточные воинские искусства, возможно, знакома такая ситуация. В течение длительного периода вы упорно отрабатываете какой-нибудь элемент *тао*, или *ката*, но почему-то эта комбинация движений ни за что не «встает» у вас на должный уровень. Наконец, — то ли по совету учителя, то ли просто с досады — вы бросаете это безнадежное дело и переходите к каким-то другим занятиям. Проходит время, быть может, целый год, в течение которого вы ни разу даже не подумали о своем не удавшемся *тао*. Но однажды вы почему-то все же о нем вспоминаете и просто ради любопытства пробуете его выполнить. Без малейшей, впрочем, надежды на успех... И тут происходит чудо: *тао* не только у вас получается, как никогда прежде, но вы и чувствуете его совершенно по-новому, и ощущаете телом, как именно и, главное, для чего его следует выполнять.

Аналогичная картина наблюдается и при овладении методами психического воздействия. К примеру, одному из авторов этой книги

впервые удалось успешно применить, психотехнологию «Наведение состояния на толпу» (о ней мы рассказывали в «Психодинамике колдовства») лишь спустя примерно год после того, как он с данным приемом познакомился и теоретически его усвоил. Это произошло совершенно случайно в вагоне пригородного поезда. До той минуты данный метод воздействия на групповое сознание вообще у него не «запускался», а тут вдруг «включился» спонтанно, легко и, как говорится, на полную катушку.

Вообще, реально «работающая» психотехника обычно выполняется нами с легкостью; все получается у нас как бы само собою, играючи. Обратите внимание на это обстоятельство и во время занятий обязательно контролируйте степень затрачиваемых вами усилий. Если попытки выполнить психотехнику сопряжены для вас с большим внутренним напряжением, значит, что-то у вас пошло не туда, чего-то вы не учли или недопоняли.

Итак, по мере того, как вы «раскачиваете» свою психику при помощи всевозможных тренингов, теоретически изученные ранее психотехники постепенно становятся вашими естественными возможностями. Вам и самим уже не понять, почему же вы не делали этого раньше. Но учтите: стоит вам однажды успокоиться на достигнутом (или вы просто захотите передохнуть), и очень скоро вы потеряете все, чего добивались голами. Таково следствие закона изменчивости мироздания: человеку не дано задержаться на каком-то этапе своего развития. Он либо карабкается вверх, либо стремительно катится вниз.

На начальном этапе экспериментов с людьми у вас могут возникать трудности при подстройке к ним. Ничего страшного в этом нет — просто вы еще недостаточно прочувствовали психический механизм реализации в себе пустоты. В конце концов способность психической полной подстройки придет к вам и сама собою (если, конечно, вы будете продолжать свои занятия). А до той поры можете применять метод частичной подстройки, широко используемый в нейролингвистическом программировании (НЛП). Основан он, как, впрочем, и многие современные психотехнологии, на человеческой способности к взаимному индуцированию. Представьте, что вы едете в метро, и ваша симпатичная соседка справа, на которую вы время от времени коситесь, вдруг потихоньку зевнет в розовую ладошку. И вас тоже моментально потянет зевнуть. А глядя на вас, разинет пасть сосед слева, и по вагону волной прокатится зевота. Вот это и есть непроизвольное взаимное индуцирование. Людям свойственно навязывать Друг Другу собственные

психические состояния, реакции и даже модели поведения.

Наш метод полной подстройки в состоянии пустоты основывается на ощущении суггестором психического фона того или иного биологического объекта и заключается в пассивном вхождении в резонанс с этим «нащупанным» фоном.

Специалисты НЛП к той же проблеме подходят с противоположного конца. Они исходят из того, что психическое состояние человека отражается, во-первых, в его двигательных реакциях (позе, жестах, мимике) и, во-вторых, в его голосе и речи. При этом достаточно жестко «работает» и обратная связь. Следовательно, чтобы выполнить частичную подстройку к тому или иному биологическому объекту (при непосредственном контакте с таковым) вам следует попытаться скопировать как бы в зеркальном отражении его позу, основные особенности его жестов и мимики. Затем вы должны точно так же воспроизвести ритм и темп его речи, а также «подравняться» к его голосу по силе и особенностям модуляций — вообще, попытаться скопировать его манеру говорить (быть может, даже воспользоваться его излюбленными словами и фразами). В результате этих простых, манипуляций вы вскоре почувствуете, что ваша психика как бы выливается в готовую форму психофизического состояния выбранного вами биологического объекта. Можно и далее держать себя с ним «в унисон», попутно проводя, скажем, вербальное внушение. А можно попытаться «повести» объект за собою, то есть с какой-либо целью изменить его состояние, сохраняя с ним контакт и осторожно меняя собственные модели — двигательную и речевую. В данном случае, «работает» все то же человеческое свойство взаимоиндукции.

Не бойтесь, что ваше подражание собеседнику будет им обнаружено. Как правило, наше сходство с кем-либо отнюдь не бросается в глаза. Зато резкое отличие в манере себя держать заметить нетрудно, поскольку оно вызывает у нас подспудное раздражение. Кроме того, вам совсем не обязательно копировать своего партнера во всех деталях. Как правило, бывает достаточно принять приблизительно ту же позу, да к ней добавить еще два-три штриха — быть может, какой-то характерный жест, ритм речи, излюбленную фразу.

Помимо всего прочего метод неполной подстройки помогает нам развить способности восприятия; начав с него, легче затем перейти к полной подстройке в состоянии пустоты.

Наверное, многим из вас не дает покоя некое особое состояние сознания, воспетое в подавляющем большинстве трудов, связанных с

восточными (а в последнее время — и с западными) верованиями, духовными школами и даже боевыми искусствами. Это — медитация, *дхьяна*, или — в традиции *толт&ков* — состояние повышенного осознания. Ему приписываются многие замечательные свойства, да — вот беда! — его невозможно «пощупать», тем более, примерять на себя и толком выяснить, что же это такое.

Теперь припомните, когда мы описывали «работу» с *первостихиями*, то пообещали массу преимуществ тому, кто овладеет этими четырьмя ключевыми психическими позициями. Не беремся выбрать из этих преимуществ главное. Во всяком случае, то, о котором мы намерены сейчас рассказать, представляется нам весьма привлекательным. Речь идет о методе сознательного погружения в некое измененное состояние сознания, аналогичное во многих отношениях состоянию *дхьяна*.

Для начала вспомним одно из важнейших наставлений дона Хуана, касающееся четырех настроений *сталкита*, которые суть *безжалостность*, *хитрость*, *мягкость* и *терпение*. Объединенные в некую особую психическую позицию, они и образуют саму основу этого искусства. Рискнем добавить от себя, что *безжалостности* соответствует стихия *огонь*, *хитрости* — *вода*, *мягкости* — *воздух* и *терпению* — разумеется, *земля*.

Теперь попытаемся слить воедино эти четыре ключевые психические позиции, или четыре настроения *сталкита* с которыми до сих пор вы «работали» лишь порознь. Начните с вашей родной стихии — допустим, это *огонь*; пусть он реализуется в вашей левой руке, левом плече и левой же половине груди. Затем перейдите к *воздуху* и наполните им нашу левую ногу и левую нижнюю половину тела. В правой руке и верхней половине тела ощутите *воду*, а ваша правая нога пусть врастет в *землю*, нальется тяжестью и затвердеет. Некоторое время ярко и четко ощущайте в себе все четыре стихии одновременно, а потом как бы перемешайте их в своем сознании. Хорошенько прочувствуйте :пу новую психическую позицию, возникшую в результате синтеза в вашей психике основных *первостихий*. Запомните свое новое состояние.

Настало время немного поразмыслить о ритуале, точнее, о функциональном назначении тех зачастую маловразумительных, на первых взгляд, действий, которым в различных мистических сообществах и школах отводится важная роль, и которые рационалистам, по их заверениям, кажутся по меньшей мере бессмысленными. Хотя отнюдь не всем рационалистам.

Возьмем к примеру буддистов — экстремально рационалистичных, на

наш взгляд, и весьма ревностных последователей своего вероучения без бога; главная цель, которую они декларируют, есть достижение «чарующей твердыни Просветления», то есть, по буддийским представлениям, наиболее комфортного состояния как в границах всеобщей системы бытия, так и за ее пределами, а также, быть может, помощь в аналогичном свершении окружающим — причем не только собратьям по вере, но и вообще всем живым существам. Так вот, жизнь этих религиозных прагматиков (особенно северной, Тибетской разновидности) целиком подчинена весьма сложному, изощренному и затейливому ритуалу, тесно связанному с особой системой посвящений. Буддийский монах, послушник или даже просто ревностный мирянин получает от своего наставника посвящение буквально на любое действие — от ежедневных омовений и приемов пищи до таких, казалось бы, не особенно богоугодных деяний, как торговля или даже ростовщичество. В общем, сказать, что жизнь буддиста подчинена ритуалу, значит, выразиться еще недостаточно сильно, ибо по сути вся его жизнь и есть непрерывный ритуал. Спрашивается; зачем все это нужно прагматику, принципиально отвергающему любые проблемы (в том числе и о Боге), на которые не может быть получен конкретный и однозначный ответ?

Припомните, когда в первой главе мы разбирали технику *не-делание* в связи с эмоциями и их обузданием, то говорили о неких простых и, увы, неприметных для нас же самих действиях, которые играют предательскую роль «пусковых устройств» наших нежелательных эмоциональных реакций. Так вот, у буддистов тот же механизм поставлен «работать», во благо. Отдельные элементы их ритуала в сочетании со специальными *мантрами* (мистическими звуковыми сигналами, сообщаемыми подвижнику при посвящении) как раз и являются аналогичными «пусковыми устройствами»; только «запускают» они у послушника отнюдь не эмоциональные реакции, но, по мнению его наставника, наиболее целесообразные в каждом конкретном случае состояния сознания. Между прочим, это — самый надежный способ из всех, что имеются в нашем распоряжении, вывести любую психотехнику, связанную с тем или иным специфическим психо-эмоциональным состоянием, на рефлексный уровень.

А значит, для вас будет весьма желательно «привязать» каждое из измененных состояний сознания, что вами достигнута и прочувствована, к какому-то простому ритуальному действию: слову, образу, движению, позе, жесту. Лишь в этом случае даже сложные психические позиции (допустим, состояние четырех *первостихий*, которое мы недавно рассмотрели) будут

для вас доступны всегда. Для «наработки» такого механизма можно использовать самокодирование (в данном случае подходит его аналоговая разновидность), и вы уже знаете, как оно выполняется.

Рассказывая в предыдущих главах о личностных типах, мы уже рассматривали преимущества и недостатки каждого из них применительно к тем или иным жизненным ситуациям и ролям. Разумеется, индивидуальные особенности человека существенно влияют и на его психические возможности. В этом контексте наше выражение (или даже термин) «раскачать психику» будет эквивалентно фразе «расширить диапазон своих психических возможностей», что достигается при помощи специальной психо-волевой тренировки, различным методам которой мы уделили в этой книге достаточно внимания. В процессе таковой наши личностные особенности и предпочтения существенно сглаживаются, но окончательно не стираются никогда. Одним из нас легко дается разгонка психической активности, другим ее торможение, для кого-то психическая позиция *вода* значительно доступнее *земли*, а для другого наоборот.

Как правило, людям с невысоким уровнем психической активности проще считывать информацию; им легче дается тестирование биологических объектов и манипулирование ими при помощи «мягких» суггестивных приемов вербального типа. Что же касается психически «взведенных» экстравертов с монолитной психикой (и вообще людей с параноидным радикалом), то для них обычно доступнее «силовые» невербальные психотехники, а «считывание» информации с помощью подстройки сопряжено для них с серьезными трудностями. В соответствии с уже известным вам принципом максимальной простоты избираемого для воздействия метода, всегда используйте именно те приемы, которые легче всего у вас выходят. Обширный арсенал средств психического манипулирования, предложенный в этой книге (а также и в «Психодинамике колдовства»), предоставляет вам возможность такого выбора практически в любой ситуации.

При освоении различных психических приемов, техник, и технологий, не пытайтесь овладеть всеми этими методами (или даже несколькими из них) одновременно. Отрабатывайте приемы психического воздействия поочередно, отводя на усвоение каждого не менее двух недель ежедневных тренировок (и даже на отработку тех, что сравнительно легко вам даются); чередуйте занятия психотехниками с выполнением психо-волевых тренингов, вооружающих вас психической силой. Учтите, овладение даже некоторыми из методов, о которых вы прочитали в нашей книге, дает вам серьезные преимущества перед прочими людьми мыслящими в этой

жизни и позволяет вам незаметно завладеть в ней инициативой.

И, что, разумеется, не менее важно, во многих случаях одного лишь теоретического знания какого-либо принципа психического манипулирования оказывается вполне достаточно, чтобы защититься от соответствующих посягательств на вашу психику. (Это, конечно же, не касается силовых невербальных методов воздействия, о которых мы рассказали в последней главе и указали вам способы, позволяющие им противостоять.)

В этом контексте еще раз взглянем на принципиальную схему любого вербального воздействия: завладеть вниманием биологического объекта, подстроиться к нему (или шести его в состояние ступора), провести внушение. Итак, для вербального манипулирования кем-либо нам в любом случае необходимо завладеть вниманием объекта воздействия. Следовательно, наиболее простой и эффективной защитой от него будет сознательное отвлечение своего внимания при чьей-то попытке им завладеть. Правда, совсем обделить вниманием своих близких будет для нас затруднительно. А потому для защиты от вербального манипулирования собою нам так или иначе придется «уходить» от подстройки или препятствовать таковой уже описанными методами.

При «работе» с неблагоприятно настроенной 1руппой всегда стремитесь ее разделить, чтобы затем манипулировать ее членами порознь. «Разделяй и властвуй» — кажется, именно так этот принцип сформулирован историками.

Мы уже излагали в «Паралогии» основную методику воздействия на толпу (только не путайте толпу с группой), то есть способ «наведения» определенных психических состояний на скопление незнакомых (точнее, не обязательно знакомых между собою) людей, внимание которых «привязано» к некоему явлению или идее (допустим, к выступлению оратора или поп ансамбля, к футбольному матчу и т.п.). Такая людская масса в значительной степени связана взаимоиндукцией составляющих ее биологических объектов и потому может рассматриваться как нечто однородное. Теперь же мы еще раз кратко рассмотрим диагностику состояния толпы, что представляется нам **весьма** важным в контексте этой книги.

Итак, вы фиксируете внимание на толпе — не на какой-то отдельной приглянувшейся вам персоне, и не на примечательной группе лиц, чем-то притянувшей ваше внимание, а именно на всей толпе одновременно, принимая это людское скопление за однородное целое. Затем, реализовав в своем сознании пустоту, попытайтесь ощутить общее состояние толпы. Для

кого-то проще всего будет «увидеть» его как свет или сияние специфической окраски. Другим покажется легче его «услышать». Третьи смогут ощутить это состояние как вибрацию или же пульсацию, обладающую какой-то частотой, ритмом и интенсивностью. Как бы то ни было, но это и есть общий настрой толпы, который вы воспринимаете в состоянии пустоты в соответствии со своими индивидуальными особенностями.

Теперь вы имеете возможность по-разному распорядиться своим открытием. Во-первых, чувствуя состояние толпы, легче прогнозировать ее поведение. Во-вторых, манипулируя собственным состоянием, которое опять-таки может восприниматься вами как окрашенный свет, звук или пульсация, вы легко избегнете индуцирования, или вовлечения вашей психики в общее состояние. Наконец, вы можете попытаться повлиять на толпу. Надеемся, вы уже и сами знаете, как за это взяться.

Итак, наша книга подошла к концу. Мы рассмотрели в ней под разными углами древнее искусство доминировать и, в общем-то, рассказали о нем даже немного больше, чем собирались вначале. Правда, при описании некоторых методов психического воздействия мы сознательно поступились кое-какими подробностями. Теперь мы можем признаться: это — одна из стратегических составляющих книги «Искусство доминировать». Само же наше манипулирование сознанием читателя в данном случае свелось к тому, что, вынуждая его время от времени самостоятельно разгадывать небольшие психологические «ребусы», мы тем самым побуждали его к исследованию собственного психического пространства, путеводителем по которому, возможно, явится одна из следующих наших книг.