

тимур гагин, светлана бородина

РАЗОБЛАЧЕНИЕ МАГИИ,

или

Настольная книга шарлатана

«Психотерапия» Москва 2008

ББК88

УДК 159.9.072 Г 12

Гагин Т. В., Бородина С.С.

Г 12 РАЗОБЛАЧЕНИЕ МАГИИ, или Настольная книга шарлатана.- М.:

Психотерапия, 2008. - 368 е.: ил. - (НЛП).

В этой книге Тимур Гагин, профессиональный психолог, один из самых известных в России тренеров НЛП, президент Межрегиональной ассоциации центров НЛП, автор популярных книг и инициатор уникального проекта разработки системы комплексного моделирования, известного как «Конфайнмент-моделирование», вместе со своим другом и коллегой Светланой Бородиной щедро делится многолетним опытом практической работы и исследований на основе сформулированной им в конце девяностых годов «Единой структуры воздействия». Предложенный им подход позволяет выделить и применить универсальные методы воздействия в самых разных областях человеческой жизни, в том числе - в деятельности коммерческих организаций.

В предложенной книге «Единая структура воздействия» впервые раскрыта во всей своей полноте и многогранности.

© Гагин Т. В., Бородина С.С., 2008. © Издательство «Психотерапия», 2008

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ К РАЗОБЛАЧЕНИЮ МАГИИ 8

Маленькое предисловие от авторов 12

Благодарности 14

НЕКОТОРЫЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ

СООБРАЖЕНИЯ О ГЛАВНОМ 17

СКОЛЬКО ПРАНЫ В ЭГРЕГОРЕ, ИЛИ О ЧЕМ ЭТО МЫ 17

ГЛАВА 1. С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ МАГИЯ 20

ДЕКОРУМ 20

ПРИЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ 22

Иллюзия понимания 22

Простое исключение 25

Неопределенные имена 27

Чистка легких в домашних условиях 29

Неопределенные глаголы 29

Деловой партнер 32

Номинализации 32

Оценки 35

Террористы уже внутри нас 37

Операторы возможности 38

Кто кому подходит 38

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА 40

Контакт и подстройки 42

Вербальные подстройки 44

Поддерживающее слушание 47

Наблюдение 48

Конгруэнтность: о не врет ли он ? 50

«Чтение мыслей» 54

Проницательность в действии 55

ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ 58

Желание 58

Сила 58

Направление 59

Сочетание 60

Формулировки результата 61

Сказка 61

Визуализация желаемого 69

Плевок на зеркало 70

ГЛАВА 2. ФОРМУЛА КОЛДОВСКОГО ОБРЯДА 71

ЕДИНАЯ СТРУКТУРА ВОЗДЕЙСТВИЯ 72

Фиксация 74

Депотенциализация 74

Защита психики и депотенциализация 75

Орган адаптации 75

Интервенция 80

Латентный период 81

Синхронизация 82

Дело техники 82

ГЛАВА 3. ФИКСАЦИЯ 85

ВИДЕТЬ 85

СЛЫШАТЬ 86

ЧУВСТВОВАТЬ 87

ДУМАТЬ 87

ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ 88

ГЛАВА 4. ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ 89

ОБЪЕКТИВНАЯ И СУБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ 89

Чакры универсальны 99

Цель! 100

Ци — универсальная сила любви 102

«ЭКОН» 103

УРОКИ ОХМУРЕНИЯ 103

Транс: полезная бездумность 104

Медитация «Сидение» 107

ТРАНС КАК ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ 108

Контакт 110

Объяснение 111

Ссылки на авторитеты 115

Ссылки на себя 116

Наукообразие 118

Краткое обоснование изменения космической энергетики 118

Ссылки на древность, давность и неведомую даль 119

Что такое фен-шуй? 119

Скука 119

Насыщение 121

Перегрузка 122

Разрыв шаблона (прерывание паттерна) 125

Диссоциация сознания и бессознательного 130

Искажение времени 132

Возрастная регрессия 133

Живите в этот миг 135

Амнезия 135

Галлюцинации 137

Ощущение цвета чакр 138

Приведение чакр в состояние равновесия 139

КОЕ-ЧТО О НАВЕДЕНИИ ТРАНСА ЧЕРЕЗ ТЕЛО 139

Мышечное напряжение 140

Медитация «МАНДАЛА» 141

Мышечное расслабление 141

Анестезия 142

Анальгезия 142

Каталепсия: замирание 143

Зарядка воды 147

Второе правило здоровья: твердая подушка 148

Левитация 148

Упражнение на левитацию 150

Сверхнадежное наведение по Росси 152

Дыхание: освобождающее и... всякое 153

Последовательность проведения очищения

полевой формы человеке 154

Сигналы из транса 154

ГЛАВА 5. ИНТЕРВЕНЦИЯ 156

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВНУШЕНИЕМ 157

КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ 163

Несущая волна 164

Может быть 165

Должен/обязан 168

Реплики в сторону (разговор с другими) 169

Категоричности 169

Как бы между прочим 170

Псевдологика 171

Союзы И, А, НО 174

«Я знаю, что у тебя на уме» 175

Значение 176

Причина и следствие 177

Наглое, безосновательное заявление 179

Комментарии и рекомендации к уринотерапии 187

Правильное отношение к словам 187

Банальности 191

Вопросы 198

Простые вопросы 198

Риторические вопросы 199

Альтернативные вопросы 200

Скрытые вопросы 201

Вопросы с допущениями 202

Вопросы, причины и другая «информация» 203

Ирония 205

Намек 206

Как бы отрицание 206

Цитирование 211

Перекрывание реальностей 212

Неявные акценты 214

Допущения 218

Четвертое правило здоровья: упражнение для капилляров 223

Ворота в эфирное тело 230

Меридианы 231

Полное очищение организма 231

Что представляет собой космическая жизнь человека? 232

Допущения в придаточных предложениях 233

Прогрессирующее допущение 234

Ложный выбор 235

Нечестный выбор 235

Последовательности 236

Связности и пропорции 237

Эмоции 237

«Как если бы» 238

Игра со смыслом 241

Новый смысл 241

Смена декораций 242

Смена оценки, или «Что такое хорошо...» 243

По большому счету 245

Съезд с темы 246

Шаг вправо, шаг влево 246

О большем 246

О меньшем 248

О другом 250

Рассказывание историй 252

Простое иносказание 254

Все похоже на все 255

От ошибки к ошибке 256

Нюансы 257

И нет проблем 260

Заговор против зубной боли 264

ПРЯМЫЕ ВНУШЕНИЯ 266

Явные 268

Прямые завуалированные 268

Постгипнотические команды 269

ОТКРЫТЫЕ ВНУШЕНИЯ 270

Мобилизующие 270

Ограниченные 270

Охват всех возможностей 271

Профессиональное воздействие 272

ГЛАВА 6. ЛАТЕНТНЫЙ ПЕРИОД 274

Обучение как внушение 279

Несогласие 280

ЕДИНСТВО СТРУКТУРЫ 282

Синхронизация 282

ГЛАВА 7. СОЗДАНИЕ РИТУАЛА 284

Кирпичики мифа 284

Фильтр понимания 291

Идея - это объяснение 293

Проверка мифа 296

Как рассказывать 300

ЧУДЕСА 301

Заготовки чудес 302

Да - Нет 302

Руки-весы 304

Биотензор 305

Призывание знаков 306

Кажется, там что-то есть 306

Ощущение энергии ваших рук 308

Много вариантов ответа 308

Напиши себе ответ 310

Знаки 312

Как найти знак 314

Мелочи жизни 315

Ассирийская магия 317

Ритуал 317

Параллельный процесс 319

Технические рекомендации 322

Ритуал «Сделай сам» 324

Примеры ритуалов 327

КАРТЫ, СВЕЧИ, ШАРЫ 331

Носитель 331

ГАДАНИЯ 334

Безошибочные предсказания 335

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 343

ПОСЛЕСЛОВИЕ: КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК СПОСОБЕН 346

ПРИЛОЖЕНИЕ 348

предисловие к разоблачению магии

1

Я так и не понял, для кого написана эта книга. С одной стороны, это подробный учебник, прямой конструктор магии для волшебников и шарлатанов всех мастей, причем учит он не обманывать, а достигать настоящих, реальных результатов.

Чтобы те, кто хотел вылечиться, реально выздоравливали. А то, что для этого они пили не аспирин, а воду заговоренную и в бубен били, дык... Вам с шашечками или ехать?

С другой стороны, эта книга для тех, кто не любит, чтобы его дурачили. Когда секрет фокуса рассказан, фокус исчезает. После чтения этой книги вам, скорее всего, гарантирован иммунитет против любого шаманства и очковтирательства, в какой бы научной или эзотерической терминологии это ни было оформлено.

А самое интересное, похоже, то, что на самом деле происходит наоборот: после разоблачения магия оказывается не пустышкой, а увлекательной игрой, в которую вполне можно даже и сыграть и обмануться намеренно.

Потом, что снова: результаты-то - реальные?! Так почему бы- и не обмануться?

Разрешите тут прерваться и представить авторов.

Авторы этой удивительной книги — Тимур Владимирович Гагин, доктор психологических наук, синтон-мастер, Президент межрегиональной ассоциации центров НЛП, директор Института синтез-технологий. Вместе с ним книгу думала и писала Светлана Сергеевна Бородина, кандидат физико-математических наук, директор исследовательского центра спектрометрии и нейрографии, НЛП-тренер, ведущий тренер Учебного Центра практической психологии «Синтон». Они — мои давние друзья и коллеги, они умеют и любят работать в паре, и эту книгу они написали настолько вместе, что их так и хочется назвать вместе: АВТОРЫ.

Так вот, авторы рассказывают в этой книге о вещах предельно серьезных: о структуре политтехнологических интриг и приемах психотерапевтического консультирования, о психологии рекламных акций и бытовом гипнозе: обо всем, во что мы верим и за что мы платим порой очень немаленькие деньги. Об этих предельно серьезных вещах они говорят предельно серьезные, по-настоящему ответственные вещи, от которых у многих может перевернуться и мировоззрение, и жизнь. Но обо всем этом они говорят посмеиваясь, в форме веселого стеба, так что иногда закрадывается сомнение: рассказывая о том, как дурят нас, не делают ли то же самое с нами авторы?

И когда авторы на этой же странице подтверждают: «Да, Мы сейчас дурим вас тоже!» и тут же показывают технологии, как это было сделано, мы чувствуем, что именно в этом и состоит по-настоящему честная работа.

Рекламные тексты, цитаты из выступлений политиков (Явлинский, Зюганов, Хакамада и др.) и современных целителей (Малахов, Норбеков, Свияш) — это просто восторг. Только что авторы неторопливо и внятно рассказали нам, каким конкретно образом нам можно пудрить мозги, и тут же приводится текст. Чей-то. Читаем: очевидно пародия, потому что методика втюхивания проиллюстрирована так явно и нарочито, что не разглядеть ее невозможно. Конечно пародия, потому что писать так топорно, конечно, не будет никакой нормальный автор. Все шито белыми нитками. И вдруг - точная ссылка: известный автор, название книги, страницы. Не пародия это, текст оригинальный!

И похоже - до подробного анализа авторов мы съедали такие тексты не поперхнувшись - эти книги выходят миллионами.

3

Будет правильно, если мы представим не только авторов, но и развиваемое ими психологическое направление: синтез-технологию.

Включив в себя лучшие достижения психоанализа и бихевиоризма, гештальт-теории и трансактного анализа, социально-когнитивной психологии и НЛП, синтез-технология" привлекает всех, кто любит результаты: бизнес-тренеров и психологов-консультантов, коучей и ведущих психологических тренингов.

Направление ее развития задают общегуманистические идеалы, человек и его жизнь являются ее высшей ценностью, но при этом во взгляде на конкретного человека приверженцы этого направления не склонны надевать розовые очки и исходя из чисто житейских (и деловых) соображений отличают деятеля от паразита, людей ответственных и перспективных - от тех, с кем серьезный человек связываться не будет. Если не заниматься идеализациями, то человек прекрасен — не каждый. Человек прекрасен — это только в замысле о человеке, а цена каждого конкретного человека складывается из его строительства (или разрушения) себя каждый день и может быть очень разной. И ее можно и нужно считать. И это - реалистическая психология.

Другая черта синтез-технологии — ее прагматичность, любовь к реальным результатам и конкретно-ощущаемой пользе. А также привычка видеть прагматизм в поведении других людей, умение вскрывать словесную шелуху и видеть за «просто словами» вполне реальные интересы. И на этой основе - добиваться результатов самому. С удовольствием цитирую:

«Иллюзия понимания - не помеха нам, а помощник. Главное -чтобы слушатель нашел в ваших словах хоть какой-то такой смысл, который сподвигнет его в нужном направлении. И понял он вас или нет — вы поймете не по тому, что он скажет в ответ, а по тому, что он в результате сделает.- Поверит или не поверит. Заплатит или не заплатит. Выздоровеет или нет. Женится или нет».

И именно поэтому один из главных тезисов книги: «Речь - это поведение, предназначенное для изменения или поддержания поведения других людей» - тезис трудный и для принятия, и для выполнения, но реалистичный и работающий.

4

Книгу, возможно, будет непривычно читать тем, кто знает: «Правда - одна!»

С подтекстом: «И я с нею - знаком...»,

Подробнее познакомиться с ее основополагающими принципами и особенностями можно в нашей книге «Формула успеха: философия жизни эффективного человека».

кому всегда нужна полная определенность, никаких двусмысленностей, «да» или «нет», «или —или», фокусы в сторону, сказки— глупости и, в конце концов, разгон всех и всяческих иллюзий. С такими излишне прямолинейными взрослыми трудно играть детям и с такими мужчинами бывает тоскливо и тяжело жить женщинам.

«Ты меня обними, а потом обмани...» - тьфу, какая гадость!

«Иллюзия лечит иллюзию...» Но это уже - Светлана Сергеевна Бородина и Тимур Владимирович Гагин, и это значит, что книга уже начинается!

Н.И.Козлов, доктор психологических наук

маленькое предисловие от авторов

Вообще-то это книга не совсем о магии. Или совсем не о магии. Но и не о шарлатанстве. Или, опять-таки, не совсем о шарлатанстве. Мы не станем всерьез говорить о неких «полях» и потусторонних силах, но и не будем утверждать, что наука знает все.

Если где-то в мире есть настоящая магия, мы оставим ее в покое.

Пока.

Нас будет интересовать бытовая магия, «магия» заклинаний, гаданий, гороскопов и ритуалов. Та самая, которая так легко становится шарлатанством. Впрочем, она же зачастую оказывается очень даже полезной.

Эта польза проявляется в тех случаях, когда неприятности человеческие случаются, что называется, на пустом месте. Или «от головы». Проблемы, которых нет, лучше всего решаются средствами, которых тоже нет. Иллюзия лечит иллюзию.

На страницах этой книги мы поговорим об искусстве плетения слов так, чтобы получались вполне рабочие заклинания. Мы рассмотрим правила сооружения магических ритуалов и вспомним некоторые повседневные «чудеса». Мы вместе посмеемся над легковерием друг друга и приведем примеры из книг, газет и просто из жизни.

В этой книге вы встретите советы и технические подробности оказания воздействия, а попутно научитесь распознавать подобные ухищрения в повседневной обстановке.

Наконец, мы надеемся, эта книга окажется просто веселым чтением. Ведь приятно же хоть время от времени чувствовать себя волшебником, ведьмой, феей или магом. Не книжным, а вполне натуральным, пусть и с налетом шарлатанства. Похвастаться на вечеринке ваших магических сил от прочтения этой «волшебной книги» вполне хватит. Остальное — дело техники. Упражняйтесь!

БЛАГОДАРНОСТИ

Как обычно, благодарности — едва ли не самое приятное место в книге. По крайней мере для авторов. Мы хотим поблагодарить очень многих.

И в первую очередь - Николая Ивановича Козлова, без которого не было бы ни нашего интереса к психологии, ни нашей готовности заняться вопросами этой области профессионально. Николай Иванович в дополнение ко многим его талантам обладает бесспорным даром прививать радостное любопытство тому, как живут и думают люди.

Отдельная благодарность нашему другу художнику-иллюстратору Андрею Самарину. Его веселые и точные рисунки не только украсили книгу, но и помогли авторам более точно донести до читателей свои мысли и образы.

Мы хотим поблагодарить Светлану Валентиновну Мазурину и Валерия Борисовича Стрелкова, которые поддержали и развили наши интересы.

Отдельная большая благодарность Татьяне Авраамовне Султановой и Разиле Камиловне Тимергазиной, без помощи и поддержки которых мы бы не смогли так удачно проводить собственные изыскания.

Огромное спасибо Михаилу Николаевичу Гордееву и Михаилу Романовичу Гинзбургу, раскрывшим перед нами азы и секреты эриксоновского гипноза и вообще гипнотической традиции. Спасибо Григорию Всеволодовичу Рожковскому, который немногими точными подсказками дал новые направления нашей мысли.

Отдельная и при этом огромная благодарность — Элле Евгеньевне Лякишевой, Учителю с самой большой буквы.

Огромная благодарность Мирошкину Виктору Ивановичу, Ильичевой Елене Николаевне, Борису Саркисовичу Ишханову, Игорю Михайловичу Капитонову, Евгению Вадимовичу Широкому, всем преподавателям и сотрудникам кафедры общей ядерной физики физического факультета МГУ - они привили любовь к исследованиям, развили интерес ко всему новому, более того - они научили находить общее в совершенно разных на первый взгляд вещах и структурировать полученный опыт.

Коллегам и друзьям Федину Дмитрию, Сухачеву Александру и его семье, Подболотову Сергею — за поддержку и ценные замечания.

С удовольствием и уважением мы благодарим Игоря Михайловича Орешникова и Александра Николаевича Авдонина за настойчивый толчок к изучению возможностей массового воздействия. Ларису Александровну Кретову и Андрея Викторовича Антонова за многолетнюю внимательную заботу, помощь и искренний интерес.

Отдельная благодарность Станиславу Сергеевичу Уколову, оказавшему большую помощь в формировании окончательного варианта книги.

Мы безмерно благодарны коллегам-профессионалам более или менее «магической» склонности, с которыми имели возможность обсудить идеи и примеры этой книги: Станиславу Уколову, Эльвире Лихачевой, Анвару Бакирову, Алексею Кельину, Лидии Ивановне Филатовой, Антону Жиляеву, Алексею Нефедьеву, Марии и Сергею Зобовым, Павлу Тихонову, Ирине Доценко, Дмитрию Моисееву, Андрею Сарапию, Павлу Колесову, Алексею Хитрову, Владу Машинцеву, Ай-рату Галиуллину, а также замечательному игумену Евмению заданную некогда подсказку, которая и вылилась в идею этой книги.

Как всегда, мы радостно и искренне благодарны друзьям, которые просто есть рядом и благодаря которым нам радостно хочется жить: семье Вайманов - Александру Марковичу с супругой Еленой, Елиза-вете Натановне и Марку Ароновичу, семье Каракуц-Бородиных - Любови Анатольевне с супругом Денисом, Анатолию Михайловичу и Ларисе Тимофеевне, Светлане Анатольевне Кондратьевой, Марине Куликовой, Наталье Никериной, Екатерине Марсовой, Георгию Шебаеву, Алисе Курамшиной, Гузели Ахметшиной, Артему и Альбине Клименко, Елене и Александру Белогрудовым, Руслану и Диларе Валеевым, Рустему и Айгули Гиндуллиным-Загидуллиным, Дамиру Ялилову и его удивительной Лине, Станиславу и Ольге Козакевичам, Дарье Логино-вой, Светлане Юсуповой, Марине Селивоненко, Светлане Городенко, Ирине Немировской, Марине Васильевне Мустакимовой, Марине Гоман, Наталье Самсоновой, Ирине Черновой-Михайловой, Юлии Алексеевой, Анатолию Губскому, Дмитрию Чернову, Илье Дементьеву, Артуру Бикбулатову, Борису Кириленко, Екатерине Бушуевой, Елене Симульман, Марине Смирновой, Андрею Ткачуку, Валерию Дудкину с сыном Мишей, Елене Самсоновой, Юрию Анушкину, Павлу Галатенко, Анне Никитиной, Рамилю Дашкину, Ильясу и Динаре Латыпо-вым, всем неизменно прекрасным сестрам Идрисовым и их мужьям, Анне Лермонтовой и ее мудрой маме Надежде Георгиевне, Юлии Го-лубевой и ее терпеливому мужу Диме, Константину и Виктории Савченко, Александру Пастухову и Максиму Кутняшенко, Андрею Маркову и Наталье Даутовой.

Спасибо вам!!!

Отдельная благодарность всем авторам, чьи материалы были использованы в этой книге. Для иллюстрации мы выбирали настоящих профессионалов, чья деятельность уже помогла - и мы уверены что поможет - тысячам.

некоторые

предварительные

соображения

о главном



сколько ПРАНЫ

В ЭГРЕГОРЕ,

ИЛИ О ЧЕМ ЭТО МЫ

У нас с вами общие цели:

я тоже борюсь с религиозными предрассудками.

Игумен Евмений, Настоятель Макариев-Решемского монастыря

Давайте сразу договоримся: авторы сами не летают, табуретки глазами не двигают, спички силой своей воли не зажигают и чужих мыслей на самом деле не читают.

Но достоверно притворяться, что читают, - это авторы умеют.

Даже телепортацией мы, Уважаемый Читатель, не занимаемся. Соответственно и вам не предлагаем. Так о какой же магии пойдет речь? О вполне бытовой, повседневной и, что самое интересное, действенной.

Если знать, что на самом деле происходит.

Гадание по руке и предсказания по картам, рунам, папиллярным линиям, яичному желтку или звездам, составление гороскопов, снятие порчи и сглаза (и их наложение), исцеление и ясновидение (см. также вышеуказанные предсказания), приметы и знаки, приворот и отворот, чтение ауры и вправление кармы, прочистка каналов и прокачка меридианов, шаманские пляски и прошлые жизни, рождения, перерождения, родовые каналы и эфирные (вместе со всеми остальными) тела - все это и есть в нашем понимании «магия».

В том смысле, в каком наша книга посвящена «магии».

Это такая же магия (или, если хотите, мистика), как и встречи с «Ребенком, Родителем и Взрослым»[[1]](#footnote-1)", «работа с ранними воспоминаниями[[2]](#footnote-2)», поиск сексуальных травм[[3]](#footnote-3), исправление семейных сценариев и вспоминание себя до зачатия.

Это такая же магия, как видение святых или чертей, экстаз участников той или иной «священной» церемонии или ритуала, откровения свыше (или еще откуда-нибудь). Это магия силы амулетов, святынь и прочих чудодейственных предметов.

Мы бы включили сюда и иконы, но опасаемся реакции церкви, которая свою ритуальную магию магией в нашем понимании считать не склонна.

Это все та же магия, что и целительские восточные практики, самогипноз и самовнушение, аффирмации и йога, аутотренинг и осознанные сновидения.

Наконец, это такая же магия, как магия поэзии, драматургии, музыки и танца, магия света, цвета, слова и звука.

Как магия прикосновения...

Да, конечно, все это разные вещи. Разные действия. Разные замыслы. Однако мы склонны предположить, что все эти магические или мистические вещи, действия и замыслы имеют общую задачу — воздействовать на человека, а следовательно - и общую основу,

И общую структуру! **[[4]](#footnote-4)**

которую можно исследовать и воспроизвести. Магия шамана, психолога, учителя веры, политика, продавца, рекламиста, просто уличной гадалки или поэта — является магией тогда, и только тогда, когда влияет на поведение человека. Заставляет его совершать какие-то действия, что-то чувствовать или переживать. Когда, посмотрев фильм или сходив на прием к терапевту, человек вдруг изменяет свою жизнь. Когда, посмотрев на картину или на шар со свечой, человек внезапно находит ответ на волнующий его вопрос...

Магией мы называем еще и то, что делает женщина с мужчиной для того чтобы довести-таки его до ЗАГСа (и наоборот). Магия воспитания детей...

Каждая магия хочет, чтобы что-то произошло или не произошло. И претендует на то, что может на это повлиять. Так повлиять, чтобы люди, подвергшиеся «магическому» воздействию что-то делали или не делали, имели или не имели. Богатство и здоровье, бедность, болезнь, везение и невезение, женились, разводились, знакомились и разлучались, голосовали, находили душевный покой или грусть-тоску — вот неполный перечень целей магического действа.

1

С чего начинается магия

ДЕКОРУМ

Мир - театр...

И Шекспир тоже

Мелочи делают цену.

*(Торговец семечками)*

Магия обычно (если конечно, это серьезная, профессиональная магия) начинается задолго до того, как появляется зритель (клиент, избиратель, страждущий или просто охочий до чуда человек). К этому ответственному событию необходимо тщательно подготовиться.

Для начала полезно подумать о том, магом какого толка или направления вы хотите быть. Совмещение тоже приветствуется. Однако пусть ваши направления сочетаются между собой. Чтобы не отпугнуть потребителя и не испортить ауру. Возможно, вы будете работать в области астро-био-энергетики, или, быть может, вы потомственный знахарь (или знахарка) с далекого севера и передаете секреты народного целительства. А может вы бизнес-консультант в области неудержимо штурмующего маркетинга? Подумать на эту тему полезно заранее, потому как клиент, придя к вам

или вы, придя к нему,

должен увидеть именно то, что ожидает увидеть в святилище (келье, храме, кабинете, цитадели, офисе) мага соответствующего уровня, квалификации и течения.

Ну, или что-то похожее.

Поэтому в зависимости от выбранной вами области магического действа нужно правильно подготовиться. Если вы сибирский народный целитель, может оказаться полезным заблаговременно приобрести бубен, заячью лапку и оленью шкуру. И научиться ритмично стучать одним в другое, получая от этого удовольствие.

Можно выучить пару десятков слов из тюркских наречий и развесить по стенам предметы утвари и всякие травки-клыки-талисманы.



Запомнив хотя бы приблизительно, что от чего в каком случае и в соответствии с какой вашей народной легендой.

Ничего не меняется, если вы бизнес-консультант в области передовых технологий. И здесь костюмчик нужен соответствующий. Не шкуры, конечно, но тоже что-то узнаваемое. И слова-заклинания знать нужно из области бизнеса, современный ноутбук-бубен может помочь, а дорогие часы, толстая ручка Parker и элегантная визитка внушат уважение и чувство значимости не меньше, чем курения из сушеного кизяка для поклонника предыдущего подвида эффективного камлания. Внешний вид очень важен, все нужно подобрать. Набедренная повязка из листьев куатро, черный плащ с четками, льняная рубаха или строгий деловой костюм - в зависимости от вашей магической ориентации.

Отнеситесь внимательно к подготовке своего рабочего места. Украсьте его коврами, шкурами, иконами или графиками прироста. Если вы камлаете на выезде, то рабочее место нужно брать с собой, будь то особая шафрановая ряса и сандаловые палочки или мультимедийный презентационный комплект. Помимо очевидно имиджевых игрушек вам понадобятся и вполне утилитарные. Вроде карт Таро, если вас прельщает стезя гадалки.

Подробнее об этом - ниже.

В любом случае об имидже нужно думать заранее, чтобы слухи о ваших успехах, информация о ваших достижениях и знание вашей силы и могущества укрепляли веру в вас ваших же будущих клиентов. Потому что если вы своих клиентов уважаете, то их ожиданиям вы будете -соответствовать. И неважно, что там у вас на самом деле с предками, клыками и родовым тотемом в ареопаге духов племени. Важно, чтобы клиент думал, что в этом смысле вы - в порядке.

Хорошие декорации вовсе не делают вас серьезным профессионалом в магическом искусстве. Но у серьезного профессионала они есть. ©

Чем тщательнее вы подготовитесь, тем меньше сил вам придется тратить на заклинания.

приемы

достоверности

Hem истины истиннее, чем другая истина. Но есть истина лучше.

Протагор

ИЛЛЮЗИЯ ПОНИМАНИЯ

Для того чтобы говорить достоверно и ни о чем (потому и достоверно, что ни о чем), существует набор приемов.

Их еще иногда называют паттернами.

Приемы эти позволяют установить атмосферу «понимания», расположить к себе собеседника и разговаривать с ним «на одном языке». С их помощью можно попутно давать внушения или просто приятно провести время. Вместе эти приемы составляют Шаблон неопределенности. Если говорить попросту, то шаблон неопределенности создает иллюзию понимания.

«Ирине завтра дадут 100 рублей». Это можно проверить. Сравните: «Ирин, очень скоро в вашей жизни произойдет что-то неожиданное, приятное, хотя и достаточно мелкое. Будьте внимательны к мелочам - они вас порадуют очень скоро».

Мы, люди, в действительности не понимаем друг друга. И честно говоря, не очень в этом нуждаемся. Когда кто-то говорит: «Хочу, чтобы меня понимали», он по сути пропускает существенную часть: «Хочу, чтобы меня понимали так, как я этого хочу». А не как есть. Потому что кто его знает, как оно есть на самом деле. «Хочу, чтобы когда я произношу слова –

набор звуков или жестов -

все окружающие думали-слышали-видели-чувствовали все мои верования, убеждения, образы, ощущения, чувства, переживания, воспоминания, которые стоят у меня за этими словами. И не только знали о них, но и были с ними согласны!» — так точнее.

Обратите внимание на влюбленных: пока они друг друга не понимают, у них обычно все хорошо. «Ты меня любишь? - Ага!». А вот как только они начинают «понимать»... начинается «непонимание». «Тапочки носить будешь» - «Какие тапочки? Ты о чем?»

Зачастую понимание людям только мешает. Однако мы, шесть (того и гляди - семь) миллиардов, как-то ухитряемся находить общий язык. Выручает иллюзия понимания. Она возможна за счет того, что никто из нас (из тех, о ком известно) с достоверностью не передает мысли и образы прямо, точно во всех деталях — то есть не телепаты. А только через слова. Слова же суть ничто. Сотрясение воздуха. Сочетание звуков. Содержанием наши слова наполняет... кто? И если выдумаете, что говорящий - это заблуждение. Смысл в сотрясения воздуха вкладывает реципиент - приемник, слушатель, собеседник, партнер. Смысл, заметьте, вкладывает свой. Потому что вашего он не знает в принципе. Он в вашу голову не влезал. Он слушает ваши слова, а смысл у него и свой есть.

«Вы пообедать предлагаете? Замечательная мысль. Конечно, пора перекусить.

Вот сейчас пойдем червяков накопаем, они под тем кактусом такие жирные

обычно, сочные бывают».

Говорите, как тут вообще люди друг друга понимают? Все верно -никак, и мы об этом уже говорили. Но! Людям (нам) кажется, что мы понимаем друг друга. Потому что мы слова — слышим, и смысл в них вкладываем. Свой, но вкладываем. Из нашего собственного опыта. И тогда «важный для тебя человек» превращается в «брата Колю», «некоторое недомогание» в «температуру с поносом», «приятная неожиданность» в «подаренную шоколадку», а «непредвиденные обстоятельства» — в «провал на экзамене».

Кстати и «провал» - это «неуд» для одного и «не отлично» для другого, и вылет из ВУЗа с перелетом в армию для третьего.

И все понятно! Точно это и сказано было!!!

Важный для тебя человек в ближайшее время может почувствовать некоторое недомогание. И если ты вовремя окажешься рядом, то сможешь повлиять на его судьбу. Тогда тебя ждет приятная неожиданность. Иначе произойдут непредвиденные события.

Так понимание пропадает, а иллюзия — возникает. И чем более пустые слова вы произносите, тем легче слушателю их понять. А вот обильно засоренная пониманием действительности речь мешает слушателю втиснуть в нее свой мир. И чем лучше он ВАС понимает, тем он вас «понимает» - меньше.

Давай отдохнем в эти выходные? - Давай! - С парашютом прыгнем! - !!! Зачем???

Слова еще называют пустыми рамками. Они ограничивают область, но не говорят, что внутри. «Симпатичный» — это о чем-то приятном, но о чем? «Мерзость» — это что-то нехорошее, но что? «Он мудр» — это как понимать? Но ясно, что отзыв хороший.

Конечно, слово «кирпич» поконкретней будет, но многого ли мы добьемся такими словами?

Слова пусты, но как тогда возможно сотрудничество? Если мы настолько не понимаем друг друга, то на чем стоит цивилизация? Да Бог с ней, на чем стоят хотя бы взаимоотношения с соседом по работе?

Ответ достаточно прост. Большую часть слов нам вовсе и не надо понимать. Нам бы понять в каждый момент главное: зачем он это говорит? Чего он хочет? Человек словами, жестами, мимикой, тыканьем пальцем пытается добиться от другого какого-то действия. А вот об этом люди так или иначе догадываются. А если не догадываются, то ссорятся, разбираются, настаивают, вплоть до драк. Пока он - гаденыш - не поймет (не сделает!) что от него требуется.

Вась, ты ведешь себя неприлично. Вась, веди себя прилично! Не позорь меня! Мне за тебя стыдно. Вася, тебя кто воспитывал? Культурный человек - это тот, кто громко не сморкается и, когда чай размешивает, по стакану не стучит ложечкой на всю комнату. И знание Достоевского тут ни при чем, и Блока ты в туалете цитировать можешь.

Суть коммуникации с колыбели человечества именно в этом — воздействовать на поведение других людей. Нам надо, чтобы он что-то делал - бежал вместе с нами именно за этим мамонтом, а не отвлекался на носорогов. А если нам от человека ничего не надо, если мы и без него этого самого мамонта поймать можем — пускай носорогами занимается, мы ему ничего говорить и не будем.

**речь - это поведение, предназначенное для изменения**

**или поддержания**

**поведения других людей.**

Сотрудничество - это поведение многих, организованное для достижения какой-то цели. Вот этому и служит речь.

Какая нам разница, почему конкретно ребенок свои игрушки убирает - в домовенка верит или во взрослого играет, наказания боится или знает, что потом мороженное купят. Вы пришли домой — он все в шкаф запихал, все довольны. Вы думаете, что воспитали послушного ребенка — он радуется, что успел спрятать варенье.

Вам нужно, чтобы товарищ выздоровел - расскажите ему про то, что для выздоровления нужно будет извернуться в позе инфузории туфельки сразу, после того как закончится голодание по методу Тюань-чуть-не-сдох. Послушав, он вылечится только для того, чтобы этого не делать. - Вы думаете, что он понял, как это делать, а он уверен, что понял, что этого лучше не делать никогда.

Иллюзия понимания - не помеха нам, а помощник. Главное - чтобы слушатель нашел в ваших словах хоть какой-то такой смысл, который сподвигнет его в нужном направлении. И понял он вас или нет — вы поймете не по тому, что он скажет в ответ, а по тому, что он в результате сделает.

Поверит или не поверит. Заплатит или не заплатит. Выздоровеет или нет. Женится или нет.

И если она не поняла — будем разъяснять, будем рассказывать, что на работу надо приходить вовремя не только потому, что так надо, а еще и потому, что это шанс понравиться начальнику - причем мы ей про шанс получить премию, а она про... — а вы о чем подумали? Мы о карьере.

Сейчас мы не рассматриваем возможные последствия, о них дальше. Вопрос в том, когда и как мы считаем себя понятыми, когда мы считаем что понимаем другого.

И так: разрешите вам представить - его величество, Шаблон неопределенности. Состоит шаблон неопределенности из:

* Простого исключения;
* Неопределенных имен;
* Неопределенных глаголов;
* Оценок и сравнений;
* Номинализации;
* Операторов возможности.

ПРОСТОЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ

Нет, мы не врем. Вранье - это вообще «низкий сорт, нечистая работа». Мы просто опускаем значимые детали, обращая внимание на не-значительные.

То есть отвлекаем от одного и привлекаем к другому.

У вас есть определенные трудности со здоровьем - руки дрожат, голова болит, а во рту «кака», короче - с похмелья. Можно сказать «нажрался» — но это же не всегда интересно и полезно. Можно сказать «болею». Чем - неважно. Не уточняя, в какой связи. «Плохое самочувствие».

Другой пример: Приходит Дима к Кате и хочет, чтобы Катя отнеслась к нему хорошо, поддержала его, потому что Сергей его обидел. Но он знает, что Кате Сергей очень нравится. И если Дима скажет «Мне Сергей нагрубил»...

Катя ведь найдет возможность оправдать Сергея, придумает, почему Сергей был прав.

А Дима просто скажет: «Мне тут бессовестно нахамили! Обидели!!!» И Катя, как человек доброжелательный, утешит, поможет,

а кто конкретно так мерзко себя вел - можно и потом рассказать.

**МЫ НЕ ОБМАНЫВАЕМ.**

**МЫ ГОВОРИМ ПРАВДУ. НО НЕ ВСЮ.**

Иногда полезно удержать при себе какую-то информацию. В этом суть простого исключения в шаблоне неопределенности. Слушающему кажется, что все сказано, а на деле самая интересная информация скрыта.

Есть по этому поводу любопытный анекдот:

Мужчина ехал в поезде в купе на нижней полке. Ночью он вошел в поезд, расположился. Утром смотрит, что в купе больше никого нет, и сверху осторожно спускается симпатичная женская ножка. Он пристроился к этой ножке. Время потекло гораздо интересней. А тут уже скоро свой город, а там же жена будет встречать. А это уже нежелательно, потому как здесь все интересней и интересней. И вот он с одной станции посылает телеграмму: «ехал поезде подвернулась нога лежу постели обнимаю целую».

Выкиньте все, что не работает на вас, и слушатель в большинстве случаев додумает пропущенное сам. Главное - помните о малозначительных деталях. Чем их больше, тем меньше внимания к пропущенному.

Мы постоянно слышим про Дирол с ксилитом, про керамзиты и про то, что фтор и кальций нужны зубам. При этом упускается очень маленькая деталь -пасты разрабатываются в Европе, где химический состав воды очень сильно отличается от российской воды.

Все уже большие специалисты в области витаминов, какой для чего и от чего и в каком фрукте живут. Все знают, что витамины лучше есть натуральным путем поэтому «покупайте свежие овощи и фрукты». А кто видел на этикетке красивого помидора предупреждение, что это генетически измененный продукт? А про последствия такого генетического изменения? А где написано, что витамины в чистом виде вообще не усваиваются организмом?

В простом исключении вы можете много, долго и подробно рассказывать про то, что вам нужно, обращать внимание собеседника на то, что вам выгодно и полезно. И даже если потом он удивится, почему вы ему не сказали, что у него чувствительность к антибиотикам пропадает после того как он этих самых помидоров поел - а он же вас ни о чем таком и не спрашивал. Спросил бы, и вы бы ответили. Какие вопросы?

Если бы сами знали...

Автор недавно в Египте решила сфотографироваться на верблюде. Стоит около 10 долларов. И уже потом выяснилось, что для того чтобы верблюд опять лег на передние лапы (или копыта) чтобы слезть с него, нужно заплатить еще около 25 долларов.

неопределенные имена

Кто такая, почему не знаю?

Глеб Жеглов,

«Место встречи изменить нельзя»

Идея заключается в том, чтобы было как можно меньше конкретики. За конкретику надо отвечать. Поэтому конкретизируем мы незначительные сведения. Значительные, если они нам не нужны — пропускаем. А если прямо пропустить не получается, тогда используем неопределенные слова. Имена: существительное, прилагательное и местоимение. Чтоб не мудрствовать, опирайтесь на эту схему:

**конкретное -> неопределенное.**

**вещественное -> абстрактное.**

**предметы (люди) -> местоимения. определения.**

**описания -> обобщения.**

Если вы говорите «стул» - это достаточно конкретно, а если вы говорите «предмет» — это уже категория, это уже абстрактность. А если вы говорите «некая сущность», «нечто»? В описаниях: можно сказать «синяя блузка», а можно «блузка определенного цвета». В этом смысле замечательно слово «определенный». Ничего так не скрывает определенность как слово «определенный». Ничего так не срывает конкретику как слово «конкретный». Ничего так не скрывает точность как слово «точный».

В определенных ситуациях вы должны предпринимать конкретные действия для получения запланированного результата. И чем точнее будут ваши действия, тем быстрее вы достигнете желаемого. В настоящий момент вокруг вас есть люди, которые вам помогут. - Логично? Кто поспорит?

С помощью неопределенных имен вы можете себе позволить гораздо большую псевдоопределенность.

То есть каждый конкретный человек ведет себя строго определенным образом в различных ситуациях.

Шаблон очень хорош для аргументации. Аргумент, высказанный в шаблоне неопределенности неоспорим просто потому, что с чем там спорить?

Люди бывают разные и разные люди используют очень разные способы и средства для достижения своих целей, что может приводить к некоторым разногласиям. - Логично? - Поэтому...

Поспорьте с этим. Соответственно, совершенно непонятно о чем это вы, с другой стороны с вами очень легко согласиться.

Наверное, в вашей жизни есть люди, которые вам действительно дороги.

Надо кого-то вспомнить, чтобы хоть как-то понять значение этих слов. Причем кого-то своего. И неважно, что вашего «своего» говорящий в глаза никогда не видел. Ему и не надо видеть. Главное, чтобы слушающий «знал» «понимал!», о ком идет речь. Тут же очень легко согласиться - наверное, хоть один человек есть. А если и нет, никто ничего и не утверждал. Сказали же «наверное, есть», никто и не думал утверждать, что точно есть.

И если эти люди, которые вам действительно дороги, заслуживают вашей заботы и хорошего отношения, вы можете подумать, что именно ценного вы можете для них сделать, и как именно ваши усилия помогут улучшить жизнь этого человека, ваши отношения с ним. Какие изменения, улучшения произойдут в вашей жизни...

Неопределенные имена позволяют звучать очень содержательно и главное — по делу. Наши депутаты:

Что вы можете сказать по существу? - По существу я могу сказать многое. Определенные люди в нашем обществе до сих пор не говорят по существу то, что сейчас необходимо, то, что сейчас интересует граждан. Определенные аспекты нашей с вами жизни требуют немедленных изменений для наилучшего внедрения запущенных тенденций развития нашего общества. И тогда, укрепляя эти тенденции в сторону поддержания тех процессов, которые непосредственно влияют на нашу повседневность, мы с нетерпением ожидаем конкретных изменений, которые наконец должны произойти. Вот что я хочу сказать по существу.

«Кое-кто, кое-где, кое-как, каким-то образом» - это слова, которые ничего не значат. Сравните:

«Вчера вечером мы видели, как она целуется с мужем» и «Вчера вечером мы кажется видели, как она целуется с каким-то мужчиной»;

«Работа будет сделана за два дня» и «Работа будет сделана в кратчайшие сроки»;

«Оплата вашего труда составит $70 в месяц» и «Ваш труд будет достойно оплачиваться».

Словом, мы изложили уже достаточно информации, для того чтобы наметить определенные направления и способы использования неопределенных имен. И в ближайшее время вы можете все это использовать в общении с людьми, отношения с которыми вас по настоящему занимают.

**Ведь правда?**



ЧИСТКА ЛЕГКИХ

В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ



Согласно современным научным представлениям, для нормальной жизнедеятельности человека необходимо постоянное присутствие природных биологически активных веществ, определенным образом влияющих на течение обменных процессов в его организме. При их отсутствии или недостаточном поступлении в различных органах и тканях происходят определенные изменения. С другой стороны, при ряде заболеваний, обусловленных нарушением процесса обмена веществ, наоборот, необходимо ограничение тех или иных веществ. И этим условиям фитотерапия соответствует наилучшим образом. Лечение лекарственными растениями, заключающееся во введении в организм биологически активных веществ в их естественном виде, т.е. в наиболее легко усвояемых формах, является эффективным и одновременно наиболее щадящим методом лечения. Зная биохимические изменения в организме при тех или иных заболеваниях и химический состав лекарственных растений, можно искусственно вносить одни биологически активные вещества или же, наоборот, ограничивать поступление других, тем самым улучшая нарушенные вследствие заболевания обменные процессы. Основными группами биологически активных веществ, обуславливающими восстановительные процессы в дыхательной системе, являются витамины, алкалоиды, гликозиды, флавоноиды, дубильные и минеральные вещества, а также микроэлементы...

Евгений Щадилов, Чистка легких в домашних условиях, Санкт-Петербург, Питер, 2001, с. 72.

неопределенные глаголы

Если стрела существует в каждой точке своего полета, значит, она неподвижна?

Вариации на темы Зенона

С глаголами еще интереснее. Дело в том, что если такие слова как «стул» или «ручка» в сознании многих еще обозначают что-то конкретное, то глаголы с самого начала описывают процессы, а не вещественность. То, чего нет в природе в данный конкретный момент времени. Некие предметы в природе еще есть как данность, а вот процессы в природе существуют только в процессе, а значит, в конкретном данном месте не существуют. Человек может бежать, но вещи такой как «бежание» не существует. Это пощупать нельзя — это процесс.

Глагол «лететь» - пока не ясно, что летит и куда (и откуда) - его вообще не поймешь. В этом смысле глаголы с самого начала достаточно неконкретная штука. Глагол «целовать» чуть более конкретен, чем «прикоснуться» или «выразить определенное отношение». Так что, каким бы неконкретным глагол ни был, его всегда можно сделать еще неконкретнее. Особенно с использованием неопределенных имен.

И тогда мы говорим «процесс пошел», «определенные тенденции запущены, и есть необходимые предпосылки к нужным изменениям, и таким образом мы можем продвигаться с нарастающей скоростью к результатам, которые нас давно уже ожидают. И хорошо ли вы подумали о тех незначительных последствиях, которые придется окупать...»

Неопределенный глагол - это большая радость. «Я его попросила 3 рубля, а он мне не дал.» - и чему тут возмущаться? А если «Он меня подвел, просто предал. Отнесся по-хамски. Нагло попрал все мои права и свободы и...» — есть повод что-то требовать взамен и возмущаться.

«Они меня изводят, они меня унижают, хамят, издеваются и всячески треплют нервы. - А что это значит? - Это значит регулярно опаздывают на 15 минут».

Очень важная вещь — правильно подобрать глаголы.

Милтон Эриксон, одних из крупнейших «магов и волшебников» прошлого века, был человеком мудрым еще и в том смысле, что он постоянно тренировался. Во всех мелких обстоятельствах, где только можно. С какой стороны сесть, или как сделать, чтоб другой сел с нужной стороны, как сделать, чтоб мы вышли именно в это время, а не в другое, как сделать так, чтобы этот товарищ удивился, а вот этот задумался, как сделать, чтоб этот товарищ впал в транс, когда я ... и т.д. Эриксона постоянно интересовали очень мелкие детали. Если вы в контексте своего повседневного общения даже какие-то случайные свои результаты замечаете, фиксируете, пробуете повторить: а если еще разок так сделать? А если так? - Так не очень, а так? - О! так работает. А если так с другим человеком? -О! тоже действует - и в копилочку. Именно так родились лучшие техники воздействия и взаимодействия, которые связаны с именем Эриксона. Он систематически коллекционировал моменты, когда кто-то на кого-то тонко повлиял. Он это замечал, ему это было интересно, он это отрабатывал сам, практиковал, и другим передавал...

Понятно, как возникает в тексте иллюзия понимания? Вы можете попробовать дать прочитать этот кусочек нескольким людям, а потом попросить их пересказать его. И сравнить что получилось...

«Терроризм не имеет никаких объяснений или извинений, и правоохранительные органы должны использовать все силы и возможности для расследования обстоятельств преступления и наказания виновных. Но борьба с терроризмом не должна подрывать основы конституционного строя, ужесточать межнациональные отношения, вести к срыванию демократических свобод. Это должно стать главным принципом в работе всех государственных органов. На удары террористов, беззаконие и насилие можно ответить только сплоченно и цивилизованно».

Г.Явлинский, лидер фракции "Яблоко», МК, 8 июля 2003 г.

«В принципе компенсационный налог ввести в России можно... ...Точную процентную долю налога должны устанавливать грамотные экономисты, и при этом они должны руководствоваться двумя факторами: а) чтобы хватило на реализацию какой-то части социальных программ и чтобы без воровства; б) этот налог ни в коем случае не должен пойти в ущерб всему бизнесу».

**Ирина Хакамада, председатель оргкомитета партии «Свободная Россия»**

**МК, 3 августа 2004 г.**

Примеры всюду, едва начни замечать. «Леш, мы давно с тобой знакомы, хорошо относимся друг к другу. Давай будем и впредь поддерживать нашу дружбу? Мы будем заботиться, помогать, внимательно относиться друг к другу. Мы будем уважать мнение друг друга. Ты всегда сможешь на меня положиться, я всегда помогу тебе, поддержу в трудную минуту...» Красиво звучит? Но если Леша завтра позвонит в 2 часа ночи с просьбой дать 100 рублей в долг — а кто обещал? Мы договаривались заботиться и поддерживать, а не по ночам разгуливать.

Есть определенные разногласия с некоторыми людьми, которых ты считаешь

близкими, и завтра каким-то образом это может проявиться, если ты не будешь

достаточно осторожен.

И сразу ясно что делать.



\* \* \*

И я слыхал, что божий свет

Единой дружбою прекрасен.

Что без нее отрады нет.

Что жизни б путь нам был ужасен,

Кода б не тихой дружбы свет.

Но слушай - чувство есть другое:

Оно и нежит, и томит,

В трудах, заботах и в покое

Всегда не дремлет и горит;

Оно мучительно, жестоко.

Оно всю душу в нас мертвит,

Коль язвы тяжкой и глубокой

Елей надежды не живит...

Вот страсть, которой я сгораю!..

Я вяну, гибну в цвете лет,

Но исцелиться не желаю...

А.С.Пушкин, 1819

Речь - это поведение. Его назначение в том, чтобы люди слушали, слышали, соглашались и считали, что вы знаете, о чем говорите. Но! Пожалуйста, сами помните, что вы сами ни о чем конкретно не говорите. В этом суть внимательного, если хотите, профессионального отношения к словам и к речи. Мы с вами помним, что речь не несет смысла, не несет информации, это всего лишь способ воздействия. Если вы помните, что речь - это просто поведенческий акт, связанный с голосовыми связками и не более того, все начинает получаться.

ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР

Это телефонная книга, еженедельник, записная книжка и т.п., с приклеенной энергоинформационной матрицей. Ношение «Делового партнера» и ежедневный контакт с ним приводит к улучшению самочувствия владельца, защищает его от негативного влияния окружающей среды. «Деловой партнер» - информационное изделие, которое облегчает контакт с людьми, имена и телефоны которых внесены в записную книжку. Дела, которые записаны в еженедельник «Деловой партнер», идут успешнее.

Примечание: Не рекомендуется передавать записную книжку другим лицам. Изделие «Деловой партнер» является защитным изделием индивидуального пользования.

http://www.adriaticcorp.ru/production/allpro/work\_partner.htm

номинализации

Не карма... Дао не позволяет.

Почти диагноз

Все слова — это суть заклинания. А уж номинализации — это заклинания из заклинаний. Номинализация - это слово, которое прикрывает собой абсолютное ничто. Номинализации не позволяют практически никак себя понять, особенно если их несколько и подряд.

Процесс генерации определенных решений в этом сообществе занимает некоторое время, потому что взаимодействие индивидов обусловлено ограниченностью временных и межличностных рамок.

А каждое отдельное слово кажется понятным. И между собой они сцепляются как-то более-менее... А что вместе — кто его знает.

Само слово «номинализация» себя наглядно иллюстрирует. Оно само и есть - номинализация. Как и другие из той же серии: развитие, любовь, процессы, ревность, ненависть, благородство, честь, свобода, отвага, верность, исторический прогресс...

В наиболее классическом понимании номинализация - это отглагольное существительное. Бежать — бег, развиваться — развитие, любить — любовь, мыслить - мышление, воровать - воровство, обманывать - обман, мешать - помеха, летать - полет, идти - ход. И так далее. Мало того, что глагол сам по себе имеет неопределенный характер, а уж если из него еще и существительное сделать - что уж тут понять.

Однако есть и более широкое толкование. Номинализации - это вообще любые слова, подразумеваемый смысл которых не описывается в категориях «вижу-слышу-чувствую». Абстракции.

Процесс, восторг, счастье, скудоумие, красота, привлекательность, понятность, тенденция.

Человеческие имена ведь тоже - номинализации, ярлыки, обозначающие вот это конкретное тело.

Бессодержательные, но знакомые слова позволяют делать аргументы на пустом месте, вызывать эмоции на пустом месте, усовестить человека на пустом месте, сподвигнуть человека к чему-то на пустом месте. В этом большая польза номинализации.

С мыслью о тех выгодах, которые смогут улучшить жизнь, работу и взаимодействие окружающих.

Вот вы приходите и говорите: «Дай десять рублей. - Зачем? — На повышение уровня». Солидные слова. Что вы сказали? Ничего вы не сказали.

То есть когда человек говорит номинализациями - он на голубом глазу вам сообщает: «Я тебе ничего говорить не буду Не твоего ума дело». Но звучит же хорошо.

Мы пришли к обновленной идее развивающегося партнерства в рамках системного мышления и перцептивного подхода.

Все мы стремимся к развитию. У вас есть внутреннее стремление к развитию? Найдите в себе внутреннее стремление к развитию, а потом опирайтесь на него.

«Такой налог существует во многих странах. В наших условиях, когда акции предприятий колеблются от минус 20 до плюс 30 процентов, это вряд ли возможно. Финансовый рынок не устоялся. Он находится под влиянием спекулянтов. Это будет возможно только когда наш финансовый рынок перейдет из спекулятивного состояния в инвестиционное».

Сергей Глазьев, депутат Госдумы, МК от 3 августа 2004 г.

Когда мы говорим про чакру, ауру, меридианы - про что мы? — Все про то же.

Что-то у меня тут болит. - Это карма у тебя плохая.

Или вот еще высказывание: «Судьба — это подпись бога, когда он не хочет подписываться своим именем». Сильно звучит? А содержание? Правда, пришлось задуматься и вложить свой смысл?

Помните: разговор близких людей возможен только в гипнотическом стиле.

«Любить - это значит вернуться на родину, которую мы никогда не покинем, это значит помнить о том, кто мы», - Сэм Кин.

«Цель, которая стоит любых усилий. Счастливые взаимоотношения, из которых оба партнера черпают энергию и удовольствие к жизни».

Экарт Варнеке, «Фэн-шуй о любви и гармонии», Москва, 2002, с. 47

«У вас есть перспективы? - Есть у нас перспективы. - Большие? -Очень большие».



О чем речь вообще? О чем говорим?

Шаблон неопределенности дает иллюзию понимания. Нам кажется, что мы все понимаем. Но как только дело доходит до конкретики...

- Что??? Вон та консервная банка, весом в два килограмма, и вот ее руками вот сюда??? Э-э-э нет! - А вот всяческая помощь любимым людям в жизни - это всегда пожалуйста.

«Отчет первого секретаря окружкома вполне отражал и специфику округа и личность докладчика: Евгений Григорьевич Лысенко - доктор экономических наук, членкор сельхозакадемии. Доклад подкупал точным анализом опыта и проблем. Колоссальный интеллектуальный потенциал парторганизации достаточно востребован как в городском, так и в общероссийском масштабе, но слабо сориентирован на первички. Между тем уровень овладения теорией марксизма-ленинизма - вопрос номер один для коммунистов. Первички испытывают нехватку пропагандистов: их прежний корпус стареет, смена готовится слабо, а крупные ученые, занятые другой общественной работой, до первичек не доходят.

Такой же тщательный, вдумчивый подход был ко всем вопросам, которых касался докладчик. Размышлял он и о месте окружкома в «вертикали» партии: требуется более четкое распределение функций между городским, окружным и районным отделениями.

Однако сколь бы высоко ни была концентрация науки в округе, в нем все равно невозможно не замечать рабочего класса. О необходимости укреплять связь не только с научными, но и с рабочими коллективами говорил уже первый делегат, поднявшийся на трибуну после докладчика. Секретарь одной из первичек В.М. Антоневич считает важнейшей недоработкой то, что мы не довели до трудовых коллективов программу борьбы за восстановление Советской власти, не сумели снять угар стяжательства, охвативший и немалую часть рабочих. Руководитель другой первички рабочий И.Б.Ивашкин справедливо утверждал, что без поддержки рабочего класса КПРФ не сможет осуществить свои программные цели.

Рабочий В.В.Свистунов полностью посвятил свое выступление влиянию коммунистов в рабочей среде...»

Правда, № 53(28667) от 18-19 мая 2004(!) г.

Автор однажды рассказывал, что когда-то ему довелось работать чиновником. Так там вообще никто не скрывает, что номинализации — это единственный способ показать, что хоть что-то делается!

«Что вы делали в текущем месяце?» Если написать, что сидели и тупо смотрели

в стол - это не отчет. А вот «всячески повышали способность населения к

улучшению собственного благосостояния...»

Почитайте какие-нибудь материалы съездов КПСС. Любо дорого. Вспоминаются две гениальные фразы: «Экономика должна быть экономной» и «Будущее - будет!» Одна приписывается Брежневу, другая - Горбачеву. А недаром они генсеки!

оценки

* Я - Мудрый ворон.
* Мудрый? А с кем сравнивали?

Принцесса Майя

До безобразия много связано в нашей жизни с оценками и сравнениями. На каждый плюгавый факт найдется куча увесистых мнений и никчемных рассуждений. Нет спасу от вшивых любителей интеллектуальной жвачки, склонных тратить драгоценное время на пустопорожнюю болтовню. И вообще.

«Закоренелые лгуны из «Еженедельного землетрясения» опять, по-видимому, стараются втереть очки нашему рыцарски благородному народу, распуская  
подлую и грубую ложь относительно величайшего предприятия XIX века - Беллигекской железной дороги».

Марк Твен. «Журналистика в Теннеси»

Оценки, заметьте, ничего к фактическому состоянию дел не прибавляют. Кроме эмоций. И готово. «Осадочек остался». А осадочек этот, эти эмоции вполне отвлекают от недостающей информации. В этом великая сила грамотных оценок.

Да?



Высоко — низко, хорошо - плохо, подло - благородно, красавица — уродина, — эти и другие оценки очевидным образом не описывают никакой реальности. Они предназначены для вызывания определенного эмоционального отклика у слушателя. Не более того. Мы ничего не можем вынести из оценок. Кроме одного: если мы задумаемся, это все-таки информация. Информация о том, как говорящий человек хочет, чтобы мы отреагировали. Но не более того.

«Омерзительный краснорожий тунеядец». Или «этот трогательный чувствительный, доверчивый человек». Это может быть сказано про одного человека в зависимости от того, как говорящий хочет чтобы слушатель его воспринял. «Это мерзость непотребная с твоей стороны поступать таким образом» - не то же самое, что сказать: «Знаешь, вот те два гвоздя, которые ты забил в мой ботинок, причиняют мне некоторые неудобства. Вынь их, пожалуйста».

«Возможно - невозможно, а надо. Почему коммунизм строить можно, приватизацию проводить вопиюще несправедливо можно, а принять меры, чтобы исправить ситуацию, нельзя? Но только одним налогом дела не исправишь... Налог - не наказание и не принуждение к пожертвованиям. Вся система мер, включая налог, должна быть направлена на то, чтобы люди, нагло ограбленные сначала в 1992 году, потом с помощью наперсточной приватизации - в 1995-1997 годах, почувствовали, что справедливость восстанавливается хоть в какой-то мере, и наконец согласились признать, что крупная частная собственность в России - законна».

Г.Явлинский лидер партии «Яблоко», МК от 03 августа 2004 г.

С помощью неконкретных существительных и глаголов вы устанавливаете такие отношения с собеседником, в которых он думает, что он вас понимает, и он с вами соглашается. С помощью оценок вы можете направлять его эмоциональные состояния, его понимание именно в те области, которые вам непосредственно нужны.

И отвлекать от других. Менее важных. Вам.

Когда вы сообщаете человеку какую-то оценку, вы, по сути, предлагаете человеку пережить определенное состояние или эмоцию, передаваемую этой оценкой. Когда вы говорите: «Это - замечательная вещь!» или «Это — гнусный человек!», вы оперируете теми величинами, для которых нет эталона измерения и точки отсчета. То есть нет единой для всех людей шкалы подлости, гнусности, удивительности или замечательности. У каждого она своя. Что для одного великолепно, то для другого может оказаться низменно. А использование оценочных суждений позволяет вам сослаться на собственную шкалу каждого слушателя, вызывая у всех одно и то же эмоциональное переживание.

Поэтому, если бы вы сказали: «Этот человек очень часто дерется!», один бы подумал: «Герой! Смелый человек!», другой: «Глупый человек!», а третий: «Гнусный бандит!», ну а если бы вы сказали, что «Это смелый, храбрый, отважный человек!», эти трое испытали бы одинаковые эмоции, представляя его по-разному: «Он всегда постоит за себя и при случае докажет свою правоту!», «Он смело идет навстречу неизвестному и смело принимает нестандартные решения» или «У него достанет смелости, чтобы заявить в милицию на этого гнусного бандита!».

Очень важно помнить, что мы никогда не знаем истинного смысла ни глаголов, ни оценок. И клиент тоже этого не знает, у него есть свои представления. Коварство оценок и сравнений в том, что мы выдаем их, не договорившись о единой шкале. «Он велик, гнусен, мудр, ярок» -«В сравнении с чем?» - «А неважно!»

Прибор! - Восемнадцать! - Что «восемнадцать»? - А что «прибор»?

Космический почтовый ящик

«Что бы ни говорили «демократические» очернители нашего прошлого, а советское наследство продолжает работать во благо России. Космическая отрасль, созданная во времена СССР, огромный научно-технический потенциал продолжают сохранять ведущие позиции в мире. В российских НИИ и конструкторских бюро, несмотря на скудность государственного финансирования, ведутся перспективные исследования, разрабатываются авангардные проекты, обеспечивающие прокладку новых маршрутов в необъятные просторы Вселенной.

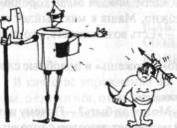
Дикий российский рынок, вопреки всем прогнозам, не убил стремление талантливой, патриотической молодежи к овладению специальностями, связанными с освоением космоса. - В Самаре прошли полевые испытания на прочность спускаемой капсулы космической почты. С ее помощью планируется доставлять на Землю небольшие грузы с Международной космической станции».

Правда, № 78(28692), 16-19 июля 2004 года

Когда вы говорите: «Представь себе приятное, комфортное место, где тебе может быть очень хорошо, спокойно, уютно... где можно спокойно расслабиться и отдохнуть» — один может представлять при этом кресло и плед напротив камина, а другой - два метра перед скалой на ветру или прыжки с парашюта.

Было на семинаре!

«...И ты можешь подумать или вспомнить что-то приятное, то, что доставляет тебе наибольшее удовольствие».



Не надо говорить вместо этого: «...И ты сидишь, жуешь зеленое яблоко, сок которого стекает по твоей нижней губе...»

Ее слова для меня - как гром среди ясного неба! Она убила меня наповал. Я в ужасе - что же теперь делать!? Спаси-и-те! -Ее слова, как бальзам на душу. Как долго я мечтал об этом! Какое счастье... Радость-то какая! Можешь меня поздравлять! «У нас будет ребенок».

ТЕРРОРИСТЫ УЖЕ ВНУТРИ НАС

«Захватывающие битвы за власть как-то приглушили у нас в стране интерес к новым научным открытиям. Даже к тем, от которых зависит наше здоровье и долголетие. Клонированная овечка Долли, правда, слегка взволновала общественность, но не надолго. А вот другое, необычайно важное открытие, уже перевернувшее на Западе все взгляды на лечение болезней, осталось в России практически незамеченным общественностью. А зря! По значимости оно не уступает бесспорно историческому открытию Луи Пастера, который доказал, что многие болезни мы получаем от микробов.

Разглядываю в микроскоп все время суетящихся микробов, люди, словно испуганные мыши, сочли тогда, что уж страшнее этой «кошки» зверя нет. Но оказалось: есть! Открытые не так давно свирепые «зверюшки» столь малы по размерам, что их уже не разглядишь в обычный микроскоп. Они в тысячи раз миниатюрнее микробов. А злее и коварней в сотни раз! Хотя и носят имя с демократическим оттенком - «свободные радикалы».

Злых микробов, как известно, мы победили. Теперь в любой аптеке можно купить лекарства от болезней, которые прежде почти всегда вели к печальному концу. А вот новоявленные агрессоры продолжают бушевать в нашем организме, вызывая рак, заболевания сердца, сосудов, суставов... На Западе их, правда, теперь успешно побеждают, снижая смертность нередко вдвое. У нас же пока все сводится к благим призывам медиков да к так и остающимся на бумаге постановлениям Минздрава. Хотя отечественные средства против разбушевавшихся свободных радикалов уже есть и продаются в аптеках. Например, одобренный Минздравом России «Селен-Актив» академика РАМН А.Ф. Цыба пользуется среди просвещенных пациентов большим спросом».

Советская Россия, 2003 г.

Ну как? Вам уже страшно? И что покупать - понятно?



операторы возможности

Нет ничего невозможного.

Есть в высшей степени маловероятное.

Говорят физики и математики

Почувствуйте разницу: «Завтра тебя пригласят в гости» и «Завтра ты можешь получить приглашение в гости, если верно используешь все возможности, которые предоставит тебе Вселенная».

Можно и проще. «Тебе хорошо» - «Тебе может быть хорошо». «Маша к маю выйдет замуж» - «Возможно, Маша к маю выйдет замуж». «Ты легко сотворишь свое чудо» - «Есть возможность, что твои действия будут восприняты как чудо».

«Может быть», «возможно», «можно», «можешь» и подобные слова создают иллюзию достоверности.

И называются часто операторами возможности.

Есть ли что-то — вопрос часто спорный. Может ли быть? — Почему нет!

Операторы возможности невзначай переводят разговор с того, что существует или не существует, в область сугубо гипотетическую. А уж в ней мы можем развернуться. Ведь в этой области практически ничего не может быть оспорено — в чем дело, это только предположения!

КТО КОМУ подходит

«Почему мы чувствуем, что к одним людям нас тянет, а от других отталкивает? Есть пары, которые всю свою жизнь живут в любви и согласии, а для других проблемой становится найти общую тему для разговора. Очень часто все наши партнеры относятся к совершено определенному типу, хотя речь может идти о совершенно разных людях...

Фен-шуй предлагает для разъяснения этого феномена науку о пяти элементах. К ним относятся: огонь, земля, металл, вода и дерево. С их помощью можно выразить, кто с кем скорее гармонирует и какой любовной связи может грозить крах...

Соотнесение каждого человека с элементами связано с днем его рождения. По таблицам можно узнать, к какому элементу вы относитесь, в дополнение к этому там можно узнать, идет ли речь о проявлении скорее мужского (ян) или женского (инь) начал. С помощью этих таблиц вы сможете установить также, как вы соотноситесь с вашей семьей, или с вашей любимой или любимым, с определенными жизненными событиями, а также узнаете, какая существует связь между вами и вашим домом.

Если вы, например, родились летом 1970 года, то ваш элемент - металл. Это может отчетливо проявляться в вашем поведении, например, если вы часто используете металлические элементы в декоративных целях. Вашей целью должно быть усиление главенствующего элемента, что будет помогать вам на вашем пути, способствовать вашим желаниям и представлениям.

То же самое относится и к домам и квартирам. Дом, который был, к примеру, построен в конце 1953 года, относится к элементу воды. Поэтому нужно заботиться, чтобы в доме находилось возможно больше водных элементов, как в символическом, так и в реальном виде».

Экарт Варнеке, «Фэн-шуй о любви и гармонии», Москва, 2002, с. 47 \* \* \*

В шаблоне неопределенности вы можете говорить часами, и вас будут слушать, и с вами будут соглашаться, потому что спорить не с чем.

**ШАБЛОН НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

**СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ ПОНИМАНИЯ.**

В качестве упражнения вы можете рассказать человеку о нем самом, о его жизни, о его детстве. Говорите, так выбирая слова и выражения, чтобы в вашем тексте нечему было возразить.

Или «ты отдыхал среди берез», или «твое детство было окрашено очень разными событиями, какие-то из них остались в твоей памяти, а какие-то стерлись. Может быть, что-то из того, что ты сейчас считаешь забытым, по сей день оказывает влияние на твою жизнь, о котором ты даже и не подозреваешь. И может быть, ты сможешь вспомнить это... сейчас или чуть позже. В какой-то момент времени, когда это будет действительно нужно. И именно это укажет тебе направление, в котором тебе нужно будет идти в ближайшее время, если ты действительно хочешь достичь той цели, о которой сейчас размышляешь». Вот вам и первая часть гадания. Вот вы уже и рассказываете человеку о его прошлом.

**ИТОГ:**

**НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ -НЕСУЩАЯ ВОЛНА.**

На основе этого носителя, Шаблона неопределенности, возможны уже внушения, которые не отслеживаются сознанием. Для сознания -это просто треп, человек что-то рассказывает. А вот перестановка слов, паузы между ними, интонационное маркирование, голосовое и жестовое - все это вместе дает внушение в той речи, которую задним числом и не вспомнить толком.

«О чем там было?» - «Кажется про детство».

И всё. Такой необязательный, фоновый треп - основа бытового внушения, основа человеческого общения. Нормальный человек, как правило, более или менее помнит с кем он говорил, худо-бедно — о чем. В каких конкретно словах шел разговор вспомнится уже очень вряд ли, а вот какие за какими, и в каких интонациях - вообще никак.

Именно в этом - какие за какими слова стояли, и какие слова как были выделены — мы встраиваем внушения и команды. Как раз потому что человек это пропускает, потому что среднестатистический человек не очень много внимания обращает на голосовое оформление речи, наши команды обходят сознательный контроль, что, собственно, и нужно.

Лекция по лингвистике: «Ни в одном языке мира двойное утверждение не означает отрицание». Голос с задней парты «Ага, конечно...»

За счет шаблона неопределенности мы можем скользить по разговору плавно, куда хотим. С нужным нам эмоционально-оценочным сопровождением.

Мир, в котором мы живем — производное от чувств и языка, которыми мы пользуемся. Факты тоже играют роль. Но - при «нормальных условиях» - не слишком большую.

\* \* \*

Итак, кабинет готов, вы солидно выглядите, знаете необходимый набор слов и уже умеете разговаривать часами в шаблоне неопределенности, а у ваших дверей уже стоит первый клиент. Подождите. Не спешите открывать дверь. Ваше внутреннее состояние соответствует вашей легенде? Вы спокойны, уверены, знаете что делаете и гарантируете результат?

Неважно, что вы думаете - главное, что вы демонстрируете!

Если все в порядке - открывайте дверь.



УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

Человек входит в вашу обитель, офис или храм. И вы уже можете внимательно к нему приглядываться. Как вошел? На чем остановил взгляд? С чего начал говорить или молчит? Куда сел или остался стоять в дверях? Сейчас вы начнете устанавливать контакт — самое важное в вашей работе! Контакт должен быть: без него ничего не работает.

Иногда контакт, опираясь на традицию гипноза - формального или неформального, называют раппортом.

Без контакта (раппорта) не бывает взаимодействия. Сам по себе контакт — это полноценная и постоянная рабочая среда. Если что-то не ладится, первым делом нужно проверить наличие полноценного контакта.

Контакт - это состояние. Среда. Атмосфера. Это такие взаимоотношения между вами и клиентом, в которых он:

* во-первых, вас воспринимает,
* во-вторых, воспринимает вас не как врага, а как сторонника.
* в-третьих, как источник достоверной информации,
* в-четвертых, как специалиста достаточно компетентного и сильного, чтобы реально что-то сделать.

Чтобы человек вас слушал, он должен для начала иметь возможность вас слышать. И желание услышать. Что будет, если этого не произойдет? Если клиент в прямом и переносном смысле в упор вас не видит? Говорить о взаимодействии и воздействии вообще не приходится.

90% неудачных сеансов, продаж и воздействий происходят по причине плохого контакта, оставшиеся 8% приходятся на плохое знание результата и только 2% на некачественное выполнение техники

**90% неудач**

**происходят по причине плохого контакта.**

Если у вас хороший контакт с человеком, зачастую не обязательно прибегать к каким-то сложным колдовским манипуляциям или шаманским техникам.

Мы просто просим его дать денег или вынести мусор.

Известно множество случаев, когда человек находился в коме или при смерти, но приходил любимый и просто просил: «Живи». И человек возвращался.

Есть любопытная байка об отличиях разных стилей гипнотического воздействия:

«Чем отличаются различные направления гипноза?

В классическом директивном: «Ваши глаза закрываются!»

В эриксоновском: «В какой-то момент вы можете закрыть глаза...»

В новом: «Закройте, пожалуйста, глаза»».

Если контакт хороший, можно просто попросить.

Наполеон помнил свих солдат по именам, по крайней мере поддерживал эту легенду,

он интересовался их личной жизнью, как-то поддерживал, заботился. Помогал семьям ветеранов. Дом инвалидов — он же дворец ветеранов в Париже — был специально построен для солдат Наполеона. Их память, ордена, слава, мундиры - император всегда старался, чтобы все это было красиво, помпезно. Ему принадлежат слова: «Игрушки управляют миром».

И солдаты его любили. А моральный дух как сильно поднимался, когда в самую последнюю дивизию или корпус прибывал САМ ИМПЕРАТОР! Его - любили. Его любили не только солдаты, не только французы, но и поэты и художники в странах, противостоявших ему: Пушкин и Байрон тому примеры.

Когда почему-либо не удавалась атака, он бросался вперед, а солдаты бросались за ним - прикрывать, и брали очередной мост или крепость. Вспомните самое большое чудо наполеоновской истории - возвращение с острова Эльба. Когда с беглым императором шла лишь тысяча гвардейцев, а против него выступили все вооруженные силы Франции. Они сталкиваются, но гвардейцы Наполеона свои ружья не поднимают. А он просто идет впереди, становиться перед строем и говорит: «Кто хочет стрелять в своего императора - стреляйте». И солдаты опускали оружие. И снежным комом все войска переходили на его сторону. Это вопрос контакта.

В 91-м году, Ельцин Борис Николаевич. Неважно, что его лично толком никто не

знал - его любили. И на этой волне огромной любви Ельцин получил все что

хотел. Конечно, его использовали, конечно, его двигали, но использовали именно

его, ставили именно его, потому что его любили в народе.

Аналогичная история с Кеннеди - неважно кто он был на самом деле.

Аналогичная история с Мартеном Лютером Кингом - неважно кто он на самом

деле - важно, что его любили.

Не говоря уже о Рональде Рейгане.

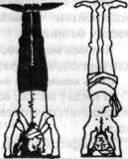
По большому счету нет никакого иного вопроса кроме вопроса контакта. Контакт — это то, что обеспечивает сотрудничество.

Вопросы имиджа - это вопросы контакта. Репутация, ореол, реноме, вопросы внешности, голоса, знакомств, слухов, сплетен - это все вопросы контакта. Контакт должен быть. Контакт - это самое главное.

Теперь, когда мы уже можем оценить всю важность, ценность и необходимость контакта, вернемся к вашему клиенту, который все еще стоит в дверях.

контакт и подстройки

Контакт опирается на подстройку. Подстройку иначе можно назвать попаданием в сознательные (или бессознательные) ожидания того, к кому вы подстраиваетесь. Подстройка - это соответствие ожиданиям. Естественно, позитивным ожиданиям.



Впрочем, если мы хотим напугать или сглазить, соответствовать нужно ожиданиям негативным.

Смыслом подстройки является достижение физиологического соответствия. Разными способами, но достижение именно физиологического соответствия.

Самый низший уровень (но не значит что самый простой или необязательный) — это подстройка по телу.

Вы смотрите на тело человека и стараетесь принять похожую с ним позу. А точнее, напрячь именно те мышцы, которые напряжены у него, и расслабить те, которые у него расслаблены. Важно так же распределить вес тела. Проверьте, насколько удобно вам в «вашей» новой позе - ведь клиенту в ней комфортно. Помните, цель не в том, чтобы максимально повторить человека.

Это тоже можно, но полезно для самых начинающих, и старайтесь чтобы ваш клиент не подумал, что вы его передразниваете.

Задача — почувствовать его внутреннее состояние, физиологическое состояние. Эта его поза с завернутыми в узел ногами под стулом лично для него в данный момент времени органична. И если, опираясь на подстройку по позе, вы поймаете похожее внутреннее состояние — контакт установится, потому что появится сочувствие.

Сочувствие - это возможность чувствовать то же, что и ваш клиент. Сочувствие и жалость - не одно и то же.

И если вы уже поймали, и вам удобно в такой позе «буквой Зю», как у вашего клиента. можно переходить к более тонкой подстройке — по дыханию и внутреннему ритму.

Вы же помните, что самое важное сейчас уловить внутреннее состояние, а оно напрямую выражается в том, как человек дышит.

«И думая, что дышат просто так, они внезапно попадают в такт такого же неровного дыханья», - В.Высоцкий.

Вы внимательно смотрите на своего партнера по общению и стараетесь делать вдох и выдох одновременно с ним. Сделайте так, чтобы можно было видеть или слышать, или чувствовать ритм его (или ее) дыхания.

Может, это будет игра света и тени на блузке, может быть, равномерное сопение, или вы положите руку ему на спину.

И вот вы уже дышите в такт. Вы можете дышать один в один - один его вдох на один ваш. Можете через полтора - его вдох-выдох-вдох на ваш вдох-выдох. Через два - два его вдоха на один ваш, или наоборот. Но главное, в такт. Важно понять, что именно «в такт», не обязательно «так же». Потому что ваш клиент может быть глубинным ныряльщиком и делать один вдох в две минуты, или сердечником, и дышать одновременно с секундомером. Вам так может быть... не очень комфортно.

Другие подстройки по ритму относятся обычно к перекрестным подстройкам. Человек может кивать головой, а вы в такт ему качать носком ботинка.

Человек может постукивать ручкой, а вы в такт перебираете четки или переключаете графики на мониторе.

Опять напомним, «в такт» - это не обязательно так же.

И когда у вас уже все получается, и вы чувствуете себя комфортно, можно считать, что невербальный контакт установлен — что и требовалось.

У профессионалов, какой бы магической школе они ни принадлежали, на установление невербального контакта уходит от пяти секунд" до нескольких минут, в зависимости от сложности «объекта».

Техники «подстройки» надо не столько знать, сколько выполнять. Лучше всего автоматически - бессознательно: потратив однажды время на хорошее обучение-тренировку и закрепив на практике. Так же как у водителя есть навык переключения скоростей. Хороший водитель всю эту процедуру не осмысливает, он ее просто выполняет как «врожденный» навык. Мы не задумываемся, как держим вилку, как встаем со стула или как заворачиваем язык, произнося отдельные звуки. Мы это просто делаем. Также автоматически мы подстраиваемся и устанавливаем контакт, как само собой разумеющееся.

вербальные подстройки

Все бы хорошо, но в нашем деле однажды придется заговорить. Больше половины всей бытовой магии делается голосом и речью. Поэтому нужно разобраться с голосо-речевой подстройкой. Вы начинаете говорить на выдохе клиента.

Поначалу на вдохе можно даже делать паузы. Со временем вы научитесь говорить все более плавно, и на выдохе клиента окажутся наиболее важные, ключевые слова - ваши внушения.

Говоря в ритме вдоха и выдоха человека, вы попутно осуществляете и подстройку по ритму Более того, вы говорите не только в такт, но и тем же тембром.

Хотя некоторые наши знакомые профессионалы делают это еще быстрее — от 0,3 сек.

Стараетесь по крайней мере. Но чур не передразнивать!

Практика показывает, что слова, услышанные на собственном выдохе, через некоторое время начинают восприниматься как свои собственные. А именно это нам и надо. Ваш клиент скоро начинает считать, что это его собственные мысли, что он это и так уже давно знал, просто не говорил раньше, а может и говорил, только сейчас не очень помнит когда. Это уже все неважно. Важно, что клиент с вами согласен.

Особенно, если вы занимаетесь предсказаниями. Или целительством. Доверие клиента очень важно.

Через две-три минуты общения вы уже можете определить, какие ценности у вашего клиента. Что для него может быть важно и дорого, что он будет защищать, а с чем он будет бороться.

Необязательно разделять взгляды клиента. Важно допускать их возможность в определенных обстоятельствах.

Наши ценности и убеждения складываются и видоизменяются (с годами труднее) практически всю жизнь. На них влияют родители, друзья, школа, время, в котором мы живем, общество в целом, наши начальники и подчиненные, возраст и пол, материальное положение и образование, и многое, многое другое. Поэтому вы вряд ли встретите клиента с точно такими же ценностями как у вас. Да и клиент вряд ли видел много людей с точно такими же ценностями как у него. И если вы хотите воздействовать - надо чтобы вас слушали, в вас верили, чтобы вы шли одной дорогой, покоряли одни вершины, имели одинаковые ориентиры в жизни, словом - понимали друг друга.

Поэтому, когда клиент только начал говорить о том, что он хочет, мы больше слушаем, свои ценности пока держим при себе. Нам нужно услышать его.

Другое дело, если вы пришли. Но вы же заблаговременно подготовились к встрече, узнали куда идете —

поговорили с секретаршей, выяснили, какие фильмы смотрит ее шеф, где играет в бильярд, на какой машине ездит и какому направлению в музыке отдает предпочтение. Вы уже соответственно одеты, причесаны и надушены, у вас уже есть все нужные материалы, и вы знаете наизусть несколько стихотворений любимого писателя -



*не* вашего любимого, хотя может и совпасть.

И вы готовы абсолютно случайно найти у себя в портфеле только что записанный альбом любимой группы, вчера подаренный вашим другом, который как раз знает хороший автосервис.

Словом, высказываетесь осторожно, обобщенно. Самое время для шаблона неопределенности. Внимательно наблюдаете, слушаете и употребляете в ответах ключевые слова клиента — слова, на которые он сам делает ударение.

Он нам про замутненную энтропию - и мы ему про нее же.

Он нам про честность, справедливость и порядочность - и мы ему про то же.

А эта милая девушка про любовь и приворот - и мы ей про приворот.

Если клиент вам это говорит — значит для него это важно, а вам еще работать с клиентом. Поэтому вы говорите с ним про то, что ему важно а не про то, что ваша собака вчера съела заячью лапку и поэтому вам сегодня в бубен половником стучать придется. Вы работаете на клиента!

Тут очень важно проявить лояльность к любым высказанным ценностям. К ЛЮБЫМ! Даже если вы с ними абсолютно не согласны. Потому что ваши возражения прямо сейчас ничего не изменят в убеждениях клиента, но сразу поставят вас по разные стороны баррикад.

А поскольку вы уже сделали всю предыдущую работу по невербальной подстройке — сидите в похожих позах, идентичный мышечный тонус, дышите в такт, возвращаете ключевые слова, то о чем бы в этот момент ни говорил клиент — для вас это так же значимо и ценно. Если вы качественно сделали все предыдущие шаги - вы сочувствуете клиенту, сопереживаете ему его ценности — это и ваши ценности в этот момент — а это дорогого стоит! Он таких людей еще не встречал, значит вы для него уже - МАГ с большой буквы!

Но мы-то помним, что мы на работе. Магия - это работа .



Еще более высокий уровень подстройки - подстройка по смыслу жизни. Она важна для безусловной любви и беспрекословного подчинения. Если у вас есть подстройка по смыслу жизни — очистить мир от нечисти, бороться за чистоту расы или строить светлое будущее, то автоматически происходит подстройка и по убеждениям, и по ценностям, и действия вы будете похожие совершать.

Это главный рабочий инструмент всех гуру, сенсеев, основоположников и отцов-основателей, а равно и освобожденных секретарей и генсеков. Цели жизней адептов должны совпадать!

А иначе какая же это секта?

У подстроек есть своя иерархия. Подстройка по телу самая первая. Подстройка по дыханию автоматически создает подстройку по телу. Подстройка по голосу автоматически создает подстройку по дыханию, ритму, телу. При подстройке по убеждениям, ключевым словам подстраивается голос, дыхание, ритм, тело. По смыслу жизни — соответственно все остальное по списку.

Подстройки разные. И вы устанавливаете такую, какая на данный момент вам нужна. Естественно, чем выше уровень подстройки, тем контакт лучше, крепче и тем больше у вас возможностей и вариантов работы на более низких уровнях. И тем больше ритуальных действий воспринимаются как сами собой разумеющиеся. В восточных школах учеников наказывают палками, в первобытных племенах проводят обряды посвящения, выжигают на теле клейма или прокалывают что-нибудь, не говоря уже про хождение по углям, посты и диеты.

Любопытная легенда об одном великом гуру гласит, что он воспитал одиннадцать просветленных. Одиннадцать! Когда и одного просветленного воспитать -не каждому дано. Правда, для этого он еще тринадцать учеников забил палками. Он и этих бил - до полного просветления.

Подстройка по ценностям и смыслу жизни обеспечивает глубокие доверительные отношения и огромную эффективность работы. С другой стороны - для многих ситуаций достаточно подстройки по телу, и тогда необязательно лезть человеку глубоко в душу.

Просит вас человек головную боль снять - ну и при чем тут его миссия в жизни?

Для поддержания контакта можно использовать -

ПОДДЕРЖИВАЮЩЕЕ СЛУШАНИЕ

При каждом вашем следующем шаге контакте клиентом усиливается, и ваша задача правильно определить необходимую глубину контакта и сохранять его на нужном уровне. Для этого как минимум надо собеседника поддерживать.

Иногда это еще называют ратификацией.

Все одобрения из серии «очень хорошо, да, все правильно» здесь очень уместны.

Надо давать клиенту обратную связь о том, что вы слушаете его, поддерживаете и одобряете.

Есть один из способов наведения транса, достаточно долгий способ, но тоже возможный. Описан случай, когда однажды Милтон Эриксон просто сидел терпеливо перед человеком и говорил «да», «хорошо» всякий раз, когда тот делал что-то, что приближает или углубляет его трансовое состояние. Клиенту не говорили, что надо делать - просто сиди.

Моргнул - хорошо. Сделал глубокий выдох - хорошо. Прикрыл глаза - хорошо. Сел удобнее, начал расслабляться - хорошо.

И человек потихоньку, сам не понимая почему, делает то, что от него хотят.

На одном из своих семинаров автор продемонстрировал очень забавный способ наведения транса. Тимур Владимирович попросил из зала добровольца для демонстрационного наведения транса. Тимур сидит, рядом с ним сидит девушка, которая ждет, что ее сейчас будут гипнотизировать. Он покивал головой девушке и продолжает сидеть. Девушка решила, что имеет место какое-то особенное наведение, закрыла глаза, сложила руки - Тимур в очередной раз сказал «угу», и еще через минуту девушка была в хорошем трансе. Она поняла, что от нее требуется.

наблюдение

Чудеса проницательности, магическое предзнание, тонкое воздействие -

что бы там ни говорили про эфирные поля, информационные каналы -

в первую очередь опирается на наблюдение. Именно наблюдение обеспечивает скорость, своевременность и точность слова, жеста, взгляда, выражения лица и в конце концов - дает удачный выбор способа воздействия. Вспомните взгляд графа Калиостро[[5]](#footnote-5)." В первую очередь этот взгляд - внимательный.

Тут будет уместно сделать отступление. Большая часть людей внимательна даже не к себе. Всего лишь - к своим мыслям. Уважающий себя маг внимателен к окружающему его миру - в первую очередь. К своим по этому поводу ощущениям - во вторую.

А думать для головы - вредно.

Если вы помните, что ваша цель - изменение или поддержание поведения другого человека, понятно, что внимание к своим мыслям -едва ли не последнее, что помогает.

**ВАША ЦЕЛЬ -**

**ИЗМЕНЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.**

Практически вся современная магия держится на наблюдении. Заметил что-то раньше остальных, предсказал - вот уже и пророк. Увидел, что нечто начало происходить — приказал — вот уже и маг.

Иду, никого не трогаю, вдруг сзади: «Продолжать движение!»...

Вот руки мага поплыли над фотографией, вот голос глуховатый от священного транса сообщает: «Племянник ваш - человек...» Тут важно быстро заметить на мгновение поджатые раздраженно губы клиента, и вот уже: «человек... непростой, он доставил немало хлопот своим близким».

Возможность изменять и поддерживать поведение человека в нужном нам направлении, укреплять доверие вам и вашей информации, побуждать к выполнению предложенного действия, вызывать согласие с высказанной идеей и т.д. зависит от наблюдения. Тогда задача магического воздействия сужается до очень простого: что бы вы ни делали, поведение (внешние проявления, словесные и несловесные) человека должны смешаться к желаемому результату.

Пусть он согласится, удивится, поразится, исцелится, восхитится и... заплатит, куда без этого.

Способ тоже оказывается очевидным: нужно продолжать делать все то, что приближает к результату — и быстро изменять те нюансы своего поведения и речи, которые вызывают ненужные вам изменения.



Все это просто при главном условии - вы замечаете то, что происходит. А для этого нужно привыкнуть главным событием мгновения считать не течение собственных мыслей, а изменения в окружающем мире. Мелкие. А желательно - и еще более мелкие.

Мелкие изменения предшествуют крупным. Неосознаваемые - осознаваемым. Если вы уже успели заметить и понять, что происходит до того, как это заметил и понял человек рядом с вами, то «магия» ваша заметно усиливается.

«Откуда знал? Шаман!!!»

Заметив, что еще только начинает происходить, вы имеете выбор: сделать вывод, что вы это и вызвали (предсказали), или - предотвратить, сменить контекст, уйти в сторону.

Здесь важно помнить, что вас должны интересовать именно изменения. Не то, что есть, а что изменилось и в какой момент. Что вы при этом говорили? Что он при этом говорил или делал? Большая ошибка заключается в том, чтобы приписывать какое-либо стандартное объяснение неизменным признакам. Если у человека красное лицо, это может свидетельствовать и о легком подпитии, и о повышенном давлении, и о том, что он долго был на солнце, не обязательно об эмоциональном фоне. Хотя может — и об этом. «Зажатая» поза может говорить и о напряжении, но и о том, что человек хочет в туалет или ему холодно.

А может, он всегда так сидит.

Нас не интересуют признаки, которые присутствуют постоянно или большую часть времени. Они много чего могут сказать о человеке в целом, но практически ничего - о его сиюминутной реакции на то, что происходит здесь и сейчас, на ваше воздействие.

А мы интересуемся именно этим.

Вам важны именно моменты перехода из одного состояния - в другое. Не краснота, а момент начала покраснения (или накатывающей бледности), не качания ногой, а момент начала этого покачивания, не хриплый голос, а слово, на котором он охрип, не постоянные паузы, а та из них, которая явно больше остальных, не само кивание, а момент его начала или прекращения, не сама поза, а ее изменение: не как сидит, а то, что пересел.

Исходя из этих наблюдений вы можете скорректировать свое воздействие: усилить то, что работает, прервать то, что мешает, поискать новое.

Сопоставление замеченного изменения и знания о вызвавшем его стимуле (что именно вы в этот момент сделали) и делает работу мага и волшебника наиболее убедительной. Без наблюдения, без опоры на сиюминутную обратную связь - волшебства не получится.

**ВНИМАНИЕ К ИЗМЕНЕНИЯМ**

**В ДРУГОМ И В СЕБЕ**

**СОСТАВЛЯЮТ ДЕВЯТЬ ДЕСЯТЫХ**

**ЯСНОВИДЕНИЯ**

**И ПРОЧЕГО КОНТАКТА**

**С КОСМОСОМ.**

Каждое внутреннее состояние уникальным образом преломляется во внешнем поведении. Этому состоянию свойственны определенная мимика и жестикуляция (экстравербальные признаки), тон голоса и темп речи (паравербальные признаки). Необходимо замечать и запоминать невербальные проявления разных состояний человека, над которым вы «колдуете».

КОНГРУЭНТНОСТЬ: А НЕ ВРЕТ ЛИ ОН?

Очень важна соотнесенность, созвучность невербальной информации от клиента с той, которую он выражает осознанно — это информация о конгруэнтности. Конгруэнтностью мы по традиции называем соответствие разных внешних проявлений между собой: того, что человек говорит, и того, как он говорит: слов, тона его голоса, мимики и жестов.

Несогласованность, несоответствие поведения и слов клиента (неконгруэнтность) уже само по себе - сигнал о необходимости повышенного внимания.

Итак, на что обращаем внимание:

нас интересует лицо (верхняя, средняя и нижняя треть), плечевой пояс, грудь и живот (информация о дыхании), положение тела и его движение, характеристики голоса, употребляемая лексика, конгруэнтность (об этом уже шла речь).

ЛИЦО:

В верхней трети лица нас интересуют лоб, брови и переносица. Именно эта часть лица наиболее быстро отражает эмоции. Но и напряжения-морщинки на лбу и переносице, особенно сиюминутные, собранные и тут же распущенные могут прямо говорить об эмоциональном отклике.

Наиболее честной, несыгранной реакцией считается именно такая, промелькнувшая. Особенно это относится к удивлению. Брови, взвившиеся в удивлении и застрявшие там, в вышине - обычно свидетельствуют о неискренности. А вот дрогнувшие вверх-вниз - обычно об удивлении настоящем.

В средней трети лица мы наблюдаем глаза и нос. Точнее, крылышки носа и его кончик. Крылышки могут раздуваться и опадать. Кончик может подрагивать, подаваться вверх (задрал нос) и опускаться вниз (нос повесил).

Интереснее с глазами. Точнее с тем, что вокруг них - мелкие реакции мышц вокруг глаз и век (которые, собственно и придают глазам то или иное выражение). То, как закладываются и пропадают морщинки у глаз, как человек щурится или широко открывает глаза, с какой частотой моргает и как все это изменяется — тоже богатая информация о чувствах сидящего-

стоящего, висящего, танцующего

-перед вами человека.

Обычно человек моргает равномерно. Тут моргнул дважды - что вы при этом сказали?

Может быть это случайность - проверьте. Уведите тему разговора в другую сторону и пробросьте ту же мысль в другом контексте и наблюдайте. Если реакции нет - это было случайностью. А если есть (дыхание вдруг чуть сбилось) - вот оно! Эврика! Вы нашли что искали.

В нижней части лица нам интересен не столько рот (губы), потому что именно этой областью люди владеют обычно неплохо и могут изобразить губы какие угодно, сколько соотношение сиюминутного выражения этих губ с другими показателями настроения.

Конгруэнтность. Помните?

Но особенно важны напряжения мышц челюсти. Вот зубы сжались — четче очерчена линия подбородка, резче легли тени, заиграли желваки. А вот мышцы челюсти расслабились, низ лица слегка расплылся, стал мягче.

Обычно напрягаются-расслабляются еще и мышцы шеи.



Естественно, наиболее богатую информацию об изменениях в эмоциях пришедшего к вам человека дает сравнение и сопоставление изменений на всех трех лицевых уровнях. Эти уровни показывают одно и то же? В одной и той же степени?

И если нет, то нас интересует в первую очередь то, что трудно сыграть-изобразить.

Женщина строгого вида пытается смеяться над своими неурядицами, но глаза красные и подбородок дрожит.

Или, наоборот, мама рассказывает о своей озабоченности похождениями дочери, а лицо спокойное и улыбчиво-кокетливое.

Человек хмурит брови, а челюсть расслаблена и губы сложены в усмешку. О чем, интересно?

Нам важны те мелкие изменения, которые не отслеживаются самим человеком - непроизвольные движения. Обычно они менее выражены и мелькают быстрее. Но важны именно они. Заметив их, вы вставляете свои догадки в шаблон неопределенности и вновь наблюдаете реакцию. Если она усиливается - вы на верном пути. А нет - вы же ничего конкретного еще и не сказали, верно?

ТЕЛО:

Плечи могут опуститься безвольно, напрячься и подтянуться вверх (голова втягивается в плечи), они могут податься вперед или назад (или одно вперед, другое - назад), могут начать покачиваться из стороны в сторону или вперед-назад, увлекая за собой все тело, могут развернуться или съежиться, вызывая сгорбленность-сутулость.

Естественно, что это не только плечи, а все туловище, но наблюдается легче всего все это именно в районе плеч. Кстати, мерное покачивание плеч выдает и дыхание.

Грудь и живот больше всего говорят о дыхании: здесь нас интересуют его изменения. Человек дышал ровно, но вдруг ритм сбился, задержался, участился. Пошли вздохи. Что-то напрягло? Задело? Расстроило? Или он хотел рассмеяться?

А вот ритм замедлился, выровнялся, углубился (грудь и живот колышутся реже, но увеличиваются на вдохе больше) — человек успокаивается? Или успокаивает себя? А если при этом нервно перебирает четки? А если при ровном мерном дыхании колебаний живота и груди почти незаметно? Может быть, клиент входит в транс?

А мы это планировали? Если нет, что мы будем делать? (Об этом позже.)

Мы наблюдаем и изменение положения тела в пространстве. Человек подался вперед или откинулся? Развернулся к нам или отвернул голову, как бы рассматривая интерьер? Начал жестикулировать (и как – у лица, у груди, на уровне живота, одной рукой или обеими, от плеча, от локтя, от кисти... или просто дрогнули пальцы) или прекратил? Резко или плавно? Встал или сел? Или растекся на стуле? Подобрался? Поджал ноги? Вытянул? Расставил? Скрестил?

НАМ ВАЖНЫ - ИЗМЕНЕНИЯ.

Не будем уподобляться тем, кто твердо знает, что сложенные на груди руки означают сексуальную травму, а красное лицо - шлаки в организме.

ГОЛОС:

Какие изменения мы можем услышать в голосе собеседника? Основных характеристик четыре: скорость, громкость, тембр и интонирование. Человек заговорил быстрее или замедлил темп речи? Стал говорить сбивчиво?

Вообще замолчал? Нас интересует не молчание, а то, в каком месте оно вдруг возникло. А если человек только и делает, что молчит, то о чем и - главное -ПОЧЕМУ он все-таки стал разговаривать?

Громче или тише, выше или ниже голос? Может быть, усилилась амплитуда и частота, изменилась высота и громкость речи? Как сильно? Где, на какой теме обнаружилось богатство интонационного рисунка, усилилась выразительность речи? А в какой момент голос стал однотонный, глухой?

Понятно, что здесь нужен особый навык наблюдательности — вам придется тренировать не столько внимание к видимым проявлениям, сколько чувствительность к изменению - звука. Сложность здесь заключается в том, что обычно мы не слушаем специально, КАК именно говорит собеседник. Мы слушаем — содержание его речи. Слова. А здесь вам нужно, не упуская смысла слов, специально концентрироваться на своей собственной реакции на звучание. Вот вам что-то резануло слух. Что? Вот вас потянуло в сон. Почему? Вот что-то откликнулось в душе. Ага! А как это было сказано?

И здесь уже можно говорить о собственной чувствительности на уровне ощущений, как еще об одном средстве наблюдения за происходящими изменениями.

Важно отметить: все это недостаточно знать. Это нужно специально тренировать.

Опыт и квалификация - основа работы современного целителя, колдуна, шамана, консультанта.

За изменениями во внешности помогает следить такой прием: если смотреть не прямо на человека, а чуть мимо (например, мимо правого уха), то движение — то есть момент изменения — отслеживается быстрее и четче. Это связано с особенностью бокового зрения. Оно плохо различает цвета и контуры, но гораздо чутче реагирует на движущийся объект.

Если летним днем сидеть на лугу и смотреть расфокусированным взглядом в траву, в ней неожиданно обнаруживается богатая и весьма переменчивая жизнь. Жуки и кузнечики, колыхание травинок, трепет лепестков - все это вдруг становится заметно.

На всякий случай: мы не можем заметить все. Сознание человека воспринимает и обрабатывает одновременно семь плюс-минус две единицы информации. А ведь мы еще и слушаем, что говорит клиент. Конечно, сознательно отследить все не удастся. Но - тренируясь в осознанном внимании к одному, другому, третьему нюансу поведения, вы приучаете себя делать это уже неосознанно, автоматически. Точно так же как сейчас не задумываетесь как попасть ложкой в рот.

Это называется по-разному: интериоризация, актуализация бессознательных ресурсов, неосознанная компетентность, но суть одна: знание становится навыком. И начинает работать.

«ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ»

Одним из наиболее любимых упражнений авторов, которое они предлагают на тренинговых семинарах по НЛП, гипнозу и разоблачению магии, является упражнение на отслеживание мелких изменений на уровне ощущений (кинестетики). В традиции эстрадного гипноза оно называется «Чтением мыслей» и демонстрирует обычно сверхспособности гипнотизера.

На наших семинарах его делают все, как само собой.

Вы можете поиграть в это у кого-нибудь на празднике или у себя в магическом офисе. Итак, в парах.

У одного человека левая рука обнажена до локтя, и на ней ничего не должно быть. Он закрывает глаза. Его задача найти (с закрытыми глазами) загаданное место.

Второй, с открытыми глазами, мысленно выбирает одно конкретное место, но не показывает его партнеру. Затем он кладет свою руку на левую руку партнера и держит загаданное место в поле зрения (или отчетливо представляет себе это место, если оно не в поле зрения). «Рядом с дверью или рядом с окном. Может быть около этого стула или у двери». Его задача просто об этом месте думать, мысленно представлять или смотреть на него.

Первый, ориентируясь на мелкие, непроизвольные движения руки партнера начинает как-то двигаться в пространстве.

Второй следует за ним, следя, чтобы его рука постоянно расслабленно (!) лежала на руке партнера.

И очень скоро, вы (если вы — первый) обратите внимание, что эти непроизвольные движения руки второго двигают вас в пространстве. Как только вы начнете думать «куда это я?» — все рушится. Как только вы снова обращаете внимание исключительно на эти тонкие движения руки, появляется ощущение, что вас прямо ведут, хотя на самом деле рука партнера просто лежит на вашей.

Ну, слегка подрагивает. Непроизвольно.

Какое-то время вы идете, идете, куда вас прямо ведут. Потом вы начинаете чувствовать, что что-то не так. Здесь три варианта: Или вы начали думать - срочно перестаньте, или начал думать ваш партнер -пусть он срочно перестанет думать —

ему можно думать только об этом месте, которое вы ищете -



или вы уже пришли, поскольку в этот момент он вас уже никуда не ведет. Тогда вы его спросите «Здесь?» Если он ответит, что нет — вы продолжаете двигаться дальше.

Основная задача - не только найти это место. А еще и испытать опыт смены состояний. Почувствовать, что можно не просто растекаться в трансе, а можно что-то активно делать в этом состоянии, и в то же время поддерживать транс. Если вы один раз проделаете этот эксперимент, тело будет уже иметь этот опыт, повторить будет значительно проще.

И через двадцать лет, однажды наученный, вы, садясь на велосипед, все равно на нем поедете. Зайдя в воду, вы все равно поплывете.

Аналогично можно искать вещи в комнате и на теле человека, буквы в рассыпанном алфавите, чтобы составить слово-ответ или загаданную карту в разложенной на столе колоде. Еще легче у всех получается пользоваться маятником, монеткой, рамкой, лозой (после некоторых тренировок). Просто возьмите в одну руку маятник, а на другую положите руку клиента. Но об этом чуть дальше...

Уточним еще раз - все это гарантированно работает только в том случае, когда установлен контакт с клиентом - у вас физиологическое соответствие.

проницательность в действии

Что ж, теперь, когда вы уже в хорошем контакте со своим клиентом и умеете замечать мелкие изменения его поведения

еще раз подчеркнем - мелкие, а не крупные-показные,

можно приступать к шаманству Можно уже пробовать себя в роли экстрасенса, ищущего пропавшие вещи.

Пример из жизни авторов:

Одна наша знакомая потеряла в квартире зарядник к сотовому телефону. Три дня ходит, ругается, все перерыла - найти не может. Светлана Сергеевна подошла к ней, с уверенным видом заявила, что знает, где он. Девушка знала гостей, потому сильно не удивилась, хотя потеряла его еще до нашего приезда. Светлана с уверенным видом пошла по квартире, а краем глаза за ней наблюдала. В какой-то момент «поняла», что надо идти в спальню. Там уже взяла ее за руку одной рукой, а другой начала водить по комнате с таким же уверенным видом и серьезным выражением лица. «Твой зарядник лежит...» В какой-то момент Светлана остановила свой палец, который показывал на ящик - там и нашли. На вопрос: «Как ты узнала?» ответила : «Ее рука «ответила». Читатель увидел здесь моменты наблюдения?

Поиск по фотографии - фокус из той же серии. Это, как правило, сочетание с одной стороны шаблона неопределенности, а с другой -внимательного наблюдения за клиентом. Правильнее даже сказать, хорошего контакта со своим бессознательным.

А еще точнее - хорошего контакта нашего бессознательного с бессознательным клиента.

Потому что свое бессознательное (если мы его называем бессознательным) постоянно что-то считывает с человека, который находится перед вами. Постоянно там появляется какая-то информация. Информация, которую и сам наблюдаемый человек чаще всего не осознает. Ее обычно сложно увидеть сознательно, поэтому и приходится у своего бессознательного просить помощи.

Но в любом случае это все дело тренировки, «достигается упражнением».

Когда мы говорим про бессознательное, про какие-то глубинные внутренние структуры - это же тоже мистика. Это один из способов на эту тему потрепаться. Как вы это у себя ни назовете... - главное чтобы оно у вас работало. Какие вы потом сами себе придумаете объяснения, как вы уже понимаете, - неважно. Все эти сложные слова: бессознательное, сущность, глубинное «Я», энергетическое поле, ноосфера -просто слова, придуманные лишь для того, чтобы создать у себя навык. А потом вы его объясняйте как хотите и кому хотите — можете через прану или космос объяснить.

Внимательно наблюдать очень важно. И с опытом, или после определенного обучения эта «наблюдательность» переходит из сознательного действия в область бессознательного, интуитивного.

Однако здесь есть тонкость. Нужно, чтобы «колдун» был готов услышать любой интуитивный ответ на свой вопрос. Если же он чего-то ждет, какой-то конкретный ответ, или в какой-то не верит — начинаются «помехи».

Почему правильный ответ «не знаю»? Если жить в состоянии «не знаю» - любой ответ можно заметить. А если ты уже что-то «знаешь», тогда остальное теряется.

У нас есть один знакомый - Саша Лебедев, который находит людей в комнате. С ним экспериментировали едва ли не как с собакой Павлова. Он находит людей в темноте, находит с завязанными глазами, находит завязанными глазами и в темноте. Ему полностью заматывали всю голову шарфами - находит людей. Он начинает бродить, вставать напротив человека, несколько секунд думает и говорит имя. Идет к следующему и говорит имя. Обманывали - как только он подходит к человеку, к нему подходит другой. Он называет имя первого, несколько секунд думает, «а за ним еще женщина стоит». Сколько его не пытали, как он это делает, - он сам не знает.

Читатель, если захочет, может попытаться повторить этот опыт.

\* \* \*

Если посмотреть на часы, с момента прихода вашего первого клиента прошло минут 15-20, вы уже установили хороший контакт, открытые доверительные отношения, определили его основные жизненные позиции. Но главное - он вам доверяет, он готов с вами сотрудничать и хочет что-то менять в своей жизни. И это здорово, вас можно поздравить, потому что самую важную, самую главную и самую ответственную часть работы мага вы уже проделали - в вас верят.

На первый взгляд может показаться трудно реализуемым такое быстрое вхождение в контакт и установление доверительных отношений. По опыту можно сказать, что это вполне реалистично, и не только реалистично, но и регулярно проделывается.

И в основе лежит то, что клиент в вас верить хочет. Он же к вам -пришел. Можно предположить, что в его жизни по его собственному рассуждению или чувству что-то не так, и он хочет это изменить. И он сам заинтересован в установлении контакта с вами.

Если вы к нему пришли — вы предварительно навели о нем все необходимые справки, знаете то, что полезно знать и технично это используете. А если даже человек знает, что к нему сейчас подмазываются, подольщаются, вежливо с ним обращаются - многие ли из нас сильно протестуют по этому поводу? Людям обычно нравится, что собеседник:

а) внимателен к нему,

б) вежлив.

Это просто приятно, для чего бы это ни делалось!

ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ

Обещания даются по соображениям и исполняются по обстоятельствам.

Ш. М. Талейран

**МАГИЯ СОСТОИТ ИЗ ТРЕХ ШАГОВ:**

**ЖЕЛАНИЯ - РИТУАЛА -ИСПОЛНЕНИЯ.**

Все остальное - частности. Важные, но частности.

ЖЕЛАНИЕ

Желание или намерение играет очень существенную роль. Две его составляющих - сила и направление - определяют, насколько магический ритуал сработает. Сила и направление! Чувство и понимание результата!

СИЛА



Силу желания составляет именно чувство. Чувство, с которым человек думает о возможном результате. Мощность этого чувства.

Причем речь не только о «сильно хочу» или «очень нравится». Точно так же работает и «сильно боюсь» или «очень не хочу». Чем с большим чувством ваш клиент относится к предполагаемому результату, тем скорее он поверит в действенность ритуала. И тем надежнее станет вера, которая вас к результату поведет.

Поэтому бывает полезно задуматься не только о том, чего хочется, но и о своих страхах.

Страх притягивает то, чего мы боимся, так же как сильное «хочу» притягивает желаемое. Большая сила эмоций - двигатель любой магии, будь то бытовые суеверия или сложные религиозные или научно-технические ритуалы. Чем больше человек хочет верить, тем больше он верит. Чем больше он верит, тем лучше магия работает.

А вы со своей стороны всячески эту веру укрепляете и поддерживаете.

НАПРАВЛЕНИЕ

Когда мы говорим о направлении желания, мы имеем в виду несколько факторов.

Для начала, бывают желания «к» и желания «от».

Как раз об этом мы говорили, когда упоминали «хочу» и «боюсь».

В большинстве случаев люди что-то делают «потому что» - исходя из определенной ситуации - и «зачем-то» - желая чего-то. Самая большая мотивация создается сочетанием этих двух: когда мы идем вперед, к светлому будущему и одновременно от страшного прошлого.

Когда впереди гора пряников, а сзади много злых собак, направление движения очевидно, не так ли?

Старый добрый «кнут и пряник», «пистолет и доброе слово», которые «работают лучше, чем просто доброе слово» — все это про одно и то же. Лучше всего и быстрее всего мы движемся, когда нас и сзади подталкивает, и вперед тянет.

Однако соотношение этих стимулов у разных людей различно. Кто-то больше ориентируется на то, что он хочет. А кто-то тревожится о том, чего ему хочется избежать, от чего избавиться. Радостное ожидание хорошего, как и тревога по поводу плохого, — могут одинаково сильно двигать нас на работу и грандиозные достижения.

Но здесь есть одно «но». Радостное ожидание создает так сказать «чистую» мотивацию — я этого результата хочу, и я к нему иду А вот тревога может действовать более «грязно». Если она работает по принципу «критикуешь - предлагай» и, выталкивая из неприятностей, указывает одновременно направление, то все в порядке. Мы получаем и «кнут», и «пряник».

Я боюсь остаться без работы, поэтому делаю больше и всячески ублажаю шефа. Я не хочу потерять мужа и поэтому учусь готовить. Я боюсь нищеты, поэтому развиваю свой бизнес.

Отлично! Потому что ясно не только «что плохо», но и «что делать».

Когда же действует только страх, человек оказывается в ситуации, когда сила есть, а направления - нет.

Это все равно, что просить кассира на вокзале: «Дайте мне билет отсюда...»

Точнее, если направление задали не вы, оно получится само по себе. И вовсе не обязательно такое, какое бы хотелось. Если в вашей голове нет четкого представления о том, чего вы хотите «вместо», то страх заставит концентрироваться на том, чего вы боитесь. И все больше верить в возможность этого безобразия. И все больше бояться. И все больше концентрироваться. И так далее. Чем хуже вы видите перспективу лучшего, тем больше верите в худшее. И магия начинает работать к худшему

Вам это надо?

Направление должно быть задано совершенно ясно. Иначе сила вашей веры начнет работать против вас.

В этом смысле полезно думать, что все приметы - к добру. Верить полезно именно в лучшее. А худшее полезно предусматривать.

СОЧЕТАНИЕ

Для того чтобы магия (равно целительская или какая другая) работала, желание должно быть сильным и направленным.

А если это не так, то нужно силу - усилить, а направление - установить. И делать это может как сам клиент, так и маг. А скептики только все портят!

Желание должно обеспечить веру в ритуал. Желание должно быть таким, чтобы клиент магического действа поверил, что ритуал сработает. И тогда ритуал сработает.

Есть много способов усилить желание и придать ему направление -от эмоционально насыщенных приготовлений к ритуалу до вполне рассудочных процедур. К ним можно отнести:

* Процедуру Хорошо Сформированного Результата в НЛП;
* Визуализацию желаемого состояния в разных гипнотических подходах;
* Аффирмации;
* Подробные обсуждения цели и путей ее достижения в разных традициях консультирования;
* Подробные предварительные расспросы в гадании («о чем именно будем гадать?») и подобных подходах;
* Внушение неизбежности или желательности чего-либо в мистических практиках,
* Подробный рассказ о выгодах и значительном увеличении прироста основных показателей...
* Наглядная демонстрация повышения жизненного уровня стран, население которых выбирает «таких» лидеров...
* Смешение всего этого в конкретных ситуациях.

Помимо всего прочего, эффективность вашей магии будет оцениваться по результату. И лучше с самого начала позаботиться о том, чтобы ожидаемый результат оказался таким, каким вы его сделаете, чем потом объяснять, что «вы же этого и хотели». Хочешь? Этого? Подпиши здесь, здесь и здесь.

Кровь не обязательна.



И тогда, когда ваш клиент получит именно это (или похожее) — никаких претензий. Это твоя подпись? Ты этого хотел? А если другого, почему пудрил мозги и говорил, что этого?

Естественно, на этапе обсуждения результата нужно подтолкнуть клиента к тем формулировкам, которые вас устроят, тем, которые вы сможете потом обеспечить.

ФОРМУЛИРОВКИ РЕЗУЛЬТАТА

СКАЗКА

«Жил-был один человек. У него было очень тяжелое детство и очень тяжелая юность. Он жил один в маленькой квартирке и с большим трудом зарабатывал себе на жизнь, и его это злило. Он был печален и несчастен.

Однажды он шел по улице и услышал детский смех. Он пошел на звук и вошел в аллею, в конце которой он увидел старика, окруженного детьми.

Старик спросил, глядя на одного из детей:

* Что ты хочешь?
* Я хочу электрический поезд, - ответил мальчик.

Старик засунул руку в стоящий рядом с ним большой мешок и достал оттуда электрический поезд. Девочка сказала:

- Я хочу новое платье!

Старик сунул руку в мешок и достал оттуда платье.

Другой мальчик хотел роликовые коньки, и они тоже оказались в мешке.

И наш человек понял, что этот старик в конце аллеи - волшебник и решил украсть его. Он дождался, когда все дети разошлись, и пока старик сворачивал свой мешок, пробежал через аллею, схватил старика, связал его, засунул в его же собственный мешок, закинул через плечо и принес домой.

Придя домой, он запер дверь, открыл мешок, выпустил волшебника и развязал его.

* Что тебе от меня надо? - спросил волшебник.
* Я видел тебя в этой аллее, - ответил человек, - не пытайся одурачить меня, я умнее, чем ты думаешь. И я знаю, что ты - волшебник, а все, что я захочу - уже есть в твоем мешке.
* Это правда, - ответил волшебник - и что же ты хочешь?
* Я точно знаю, чего хочу! Я хочу шикарную машину с откидывающимся верхом, - немного подумав, ответил человек, - я всегда хотел большую шикарную машину с откидывающимся верхом.
* Хорошо, - ответил волшебник, полез в мешок, достал оттуда ключи от машины и подал их человеку.
* Ключи? - воскликнул тот, - я хочу машину целиком!
* Выгляни в окно, - ответил волшебник.

Человек выглянул в окно, а там внизу, на улице стоит огромная красная машина с откидывающимся верхом с белыми кожаными сиденьями.

- Ух ты! Это прямо как я и хотел! - закричал человек и, уже подходя к двери, добавил: - А ты оставайся здесь и не вздумай никуда уходить. - Он тщательно запер дверь за собой.

На следующий день он вернулся. Он зашел в дверь и было видно, что он чертовски зол, так что волшебник спросил его:

* Что случилось?
* А... Я целый день ездил по городу, и куда бы я ни приехал, все люди смотрели на меня, ведь я был в этой машине. Но потом я начал замечать, что в этом городе полно красивых машин и люди смотрят на все машины... Так что это не то, чего я хотел.
* А чего же ты хочешь? - сказал волшебник.
* Я... хочу... денег! - ответил человек. - Целую кучу денег, чтобы я смог купить все, что захочу.
* Хорошо, - ответил волшебник, засовывая руку в мешок. Он достал оттуда чековую книжку и вручил ее человеку.

Когда тот открыл чековую книжку, увидел на ней свое имя и какая сумма на счете, он тут же захлопнул ее, сунул в карман и заявил:

- Я не знаю, когда я вернусь, но ты пока посидишь здесь.

Он вышел, тщательно заперев за собой дверь, и... спустя неделю вернулся. Он снова был разозлен и подавлен. Волшебник спросил:

* И что случилось теперь?
* Я скупил все, что хотел. Стоило мне увидеть любую вещь, которая мне нравится, я тут же покупал ее. Если у меня просили что-то, я покупал им это. Но очень скоро мне стало все равно, смогу ли я купить что-то еще. Я ведь могу купить все, так что какая разница... Ты не дал мне того, что я хотел.
* Чего ты хочешь? - спросил волшебник.

В этот раз человек тщательно продумал свой ответ и сказал:

* Я знаю, чего хочу. Я хочу большую... красивую... блондинку. Можешь?
* Хорошо, - ответил волшебник, сунул руку в мешок, вытащил оттуда меню и отдал его человеку.
* Меню? Что я буду делать с меню?

Волшебник показал на дверь и в этот момент в дверь постучали. Человек подошел к двери, открыл ее, а там стояла большая красивая блондинка, и она сказала:

- Ну, я готова, пойдем? Ты готов?

- Да! - вскричал человек, схватил меню, ее, закрыл дверь и ушел. ...Спустя две недели он вернулся, вошел и захлопнул дверь за собой. Он

был зол и подавлен. Волшебник спросил:

- А что сейчас? Я ведь дал тебе большую красивую блондинку!

* А... Она была такая послушная, что мне это быстро наскучило. Ей нужны были только мои деньги, и набрав сколько ей было нужно, она просто ушла. Какой-то ты плохой волшебник. Я прошу и прошу тебя то, что я хочу, а оно все не то и не такое.
* Это потому, - ответил волшебник, - что ты ни разу не попросил того, чего хочешь.
* Нет, я всегда прошу того, чего хочу!
* Нет, не просишь.

Тут человек разозлился не на шутку:

* Я прошу!
* Нет, - ответил волшебник, - ты просишь машину, а на самом деле хочешь уважения, ты просишь денег, а на самом деле хочешь свободы, ты просишь блондинку, а на самом деле хочешь любви.

И волшебник добавил:

- А теперь я пошел...

* Нет, ты никуда не пойдешь! Я тебя выкрал и я тебя буду держать здесь...
* Нет, я ухожу. Я могу уйти в любой момент, как только захочу.
* Да ну? Почему же ты оставался здесь до сих пор?
* Потому что я хотел пойти в отпуск, и я получил, что хотел.

И волшебник залез в свой мешок, закрыл его над головой и - хлоп! -

исчез>>-

Дэвид Гордон

Есть много описаний процедуры формирования образа результата, более или менее подробных. Разночтения объясняются разными контекстами. В целительстве, бизнесе или личных отношениях под результатом понимается очень разное, поэтому различаются и формулировки.

Нацеливая себя или кого-то другого на желаемое, вы можете использовать разное количество шагов — по традиции или по собственному желанию. Однако есть шаги, которые очень желательны.

Плюс к этому, эти шаги позволят по мере продвижения отсечь от желаний клиента все то, что вы выполнить не в состоянии-

Во-первых, полезно следить за позитивностью формулировок (чтобы разговор был о том, что хочется, а не наоборот) на протяжении всего разговора или размышления о будущем результате. Вы должны добиться от своего клиента, чтобы было сформулировано именно то, что хочется (а не «чего надо избежать»). Говорить - и главное думать -надо не о том, что плохо - а о том, что и как должно быть хорошо. Мы же помним о силе и направлении.

Уже здесь многие сильно задумываются. И этой задумчивости стоит помочь, направить ее в нужное русло.

Надо еще спросить. Вопросы делу не повредят, как масло — каше. Другое дело, что вопросы должны подталкивать вашего клиента в нужном направлении - к тому, что хочется. «Хочу бросить курить» вас не должно устраивать. Что ты хочешь? Быть здоровым, сильным, бодрым? Не курить - это что такое? Что для тебя это значит?

До тех пор пока человек борется с курением или спиртным или с гнетом родственников - он ходит вокруг проблемы.

Хочешь иметь хорошее здоровье? - давай здоровьем заниматься и курение или само по себе уйдет из жизни или будет очень редким, в удовольствие. Алкоголь в меру с друзьями по праздникам.

Бывает «хочу, чтобы от меня отстали» или «хочу свободы». Уточняйте дальше: «А что тогда будет, когда отстанут? Свобода - это что такое?» — «Когда никто не заставляет делать то-то и над ухом не зудит». — «Так, а что делает? Не заставляет, а что делает? Не зудит, а как себя ведет?» Вы стараетесь достигнуть как можно более позитивной формулировки.

Пусть человек привыкает к тому, что у него - будет. Важно, чтобы человек внятно представил себе это будущее. И чтобы он его - ЗАХОТЕЛ!!!

Хотя, если начали с жалоб, можно уделить время и этому, но только для начала, чтобы усилить желание избежать. И уже с этим желанием подойти к сакраментальному вопросу: «Так чего же ты хочешь?»

Так или иначе вы стараетесь всеми силами, чтобы человек увидел (услышал и почувствовал) свое «хорошо», то, что он хочет. И не в варианте «хотя бы» или «и так сойдет», а именно так, как действительно хочется. Пусть он полюбуется на то. что получилось, привыкнет, погордится своим будущим результатом.

Потому что будущий результат - это награда, за которую человек еще должен заплатить силами, нервами, временем и зачастую болезненными переменами. Так пусть награда того стоит.

Затем вы выясняете, так называемую глубинную цель. Вы аккуратно задаете вопросы, выясняя, что будет после того, как ваш клиент получит желаемое. Порой бывают настоящие откровения. Вы постепенно стараетесь выяснить,

чтобы сам клиент понял, вам это не обязательно,

зачем же ему это надо. Что даст ему достижение заявленной цели.

Хочешь шубу? Хорошая цель. А что будет такого, когда ты ее получишь? - А Машка от зависти умрет. - И что тогда? Тогда ты будешь счастлива? И мы видим, что шуба тут совершенно не при чем, а важно Машке насолить. И тогда уже два варианта: или она понимает, что самый простой способ добиться своего (Машке насолить) — это купить-таки шубу, или ищет другой, более простой и дешевый способ.

Представляете, что будет, если она шубу купит на последние деньги, а Машке кто-нибудь машину подарит?

Далеко не всегда это полезно делать очевидным для клиента образом. Здесь стоит быть очень аккуратным, потому что любого человека можно быстро довести до белого каления уже третьим вопросом «зачем». Помните — ваша задача не замучить человека, а помочь ему разобраться со своими желаниями, поэтому вопросы задавайте мягко, очень тактично и внимательно следите за его реакцией, давая клиенту высказаться, не перебивая.

Зачем деньги? - Чтоб жена была довольна. И что тогда будет? - Мир в доме, уют. И что тогда? - Можно будет спокойно отдохнуть И? - Буду лучше работать. Зачем? — Чтобы люди уважали. Для чего? — Как для чего? Чтоб уважали! Ага! Вот она, ценность - чтоб уважали.

Это слово наполнено для человека содержанием. Все предыдущее - номинализации.



До тех пор пока он быстро, четко и уверенно отвечает на ваши вопросы «зачем», до тех пор пока у него есть готовые формулировки, продолжайте спрашивать - «и что это даст?», «а это чему поможет?», «и что тогда?», «а это зачем?» И в какой-то момент ваш собеседник глубоко задумается, у него закончатся готовые ответы. Когда ваш клиент, прежде чем ответить на вопрос, сделает долгую паузу, его взгляд расфокусируется, взор уйдет как бы внутрь себя и голос стянет глубже, когда вы видите, что готовых ответов у человека нет, он их ищет и находит прямо сейчас здесь, можно быть уверенным, что человек говорит о чем-то важном для себя.

Могут даже слезы наворачиваться.

Хочу еще одно образование - чтобы на новую работу устроиться - тогда денег больше будет - и ребенка обеспечим - чтобы жена довольна была - тогда смогу заниматься чем нравится... - (???) выпиливать лобзиком люблю - ну-у люблю и все тут, нравится мне это! - Вот оно! Цель - лобзиком выпиливать, все остальное - средства достижения. А правда ли это самые эффективные средства достижения? Проще нельзя?

Полезно сразу после этого спросить: «А что ты уже сейчас можешь для этого сделать? Прямо сегодня? Завтра?»

Лобзик сегодня купить можешь? Час в день найдешь? И у человека наступило озарение, он ушел с семинара абсолютно счастливый — покупать фанерку, потому что лобзик, оказывается, дома уже был!

Реальный случай на семинаре.

Вопросы взаимоотношений с женой и ребенком - это уже свои отдельные темы.

Еще веселый случай из практики: в зал, где идут занятия по гипнозу, вбегает трехлетняя девочка в расстегнутом платье и ищет-зовет маму. Где мама - никто не знает. Подошли к ребенку - «А что ты хочешь? Тебе помочь застегнуть платье?» - девочка задумалась, удивленно подтвердила и побежала играть дальше. Мама, как оказалось, была совершенно не нужна. Мама - «инструмент» для застегивания платья.

Бывает, что у человека цель не одна. Она в связке с какой-то другой целью и не мыслится сама по себе. Тогда человек «зацикливается». Он повторяет одно и то же по кругу, немного меняя формулировки. Это тоже цель, состоящая уже из нескольких, обычно трех, с ней тоже можно работать.

Хочу экзамен сдать - диплом защитить - на работу устроиться - денег много платить будут - чтобы квартиру купить - чтобы высыпаться нормально - чтобы заниматься любимым делом - чтобы деньги были - чтобы семью иметь - чтобы делать то, что хочется в свое удовольствие - денег больше будет - семье лучше - вместе будем чем-нибудь интересным заниматься...

А прямо сейчас что ты уже можешь для этого сделать? Чем любишь заниматься? Завтра этим заняться можно? А семью уже знаешь с кем устраивать будешь?

Правда ли что без экзамена семьи не получится? Может и не получится - тогда работаете с экзаменом, но (!) человек уже знает, зачем ему зубрить — чтобы вместе с семьей любимым делом заниматься и быть обеспеченным, а не ради пятерки или диплома.

Как часто в жизни мы ставим себе цель, или нам ставят ее родители, продумываем пути достижения,

или нам говорят, как ее надо достигать - образование+карьера+семья=счастье,

просчитываем шаги, а потом планомерно ее достигаем. Мир уже давно изменился, другое правительство, другие цены, новое окружение, возраст, а человек все еще продолжает достигать счастья старыми, давно уже не пригодными способами.

Кто из нас не слышал, что для того чтобы хорошо жить, надо иметь высшее образование — тебе диплом или знания? Или денег? Может признание, уважение? Или чтобы домашние наконец-то отстали? Или тогда Маша полюбит?

Девушка голосует на дороге. Останавливается машина. «Мне в аэропорт». -«Садитесь». - «А у вас шашечки есть? Вы такси?» - «Девушка, вам шашечки или ехать?»

Следующий важный шаг - личная активность.

Многим желательно видеть весьма радужные картины, но игнорировать необходимость приложения собственных усилий. Хотеть, чтобы все сделалось «по щучьему веленью» — непродуктивно, ненадежно. Результат должен относиться к клиенту лично и зависеть от него.

Эту позицию разделяют не все магические традиции. Да и к магии люди зачастую обращаются именно чтобы «получилось», а не было «сделано». Поэтому идею о собственной ответственности за результат можно продвигать косвенно: все, дескать, произойдет само, тебе только надо правильно захотеть и точно выполнять магический ритуал. Например, каждый день по часу сосредоточенно об этом думать.

То есть по сути заниматься самовнушением.

Формулировка «правильно захотеть и точно выполнять» с одной стороны, снимает с мага ответственность в случае неудачи — неправильно хотел и неточно выполнял! А с другой стороны — что гораздо важнее — эти слова встраивают в вашу ворожбу механизм самоисправления: если человек долго не получает результата, он должен что-то сделать по-другому. Он должен что-то сделать! Вот вам и собственные усилия, ради которых все и делалось.

Важно, чтобы уже самый первый шаг на пути к результату зависел лично от вашего клиента.

Не «как только, так сразу», а «знаю с чего начать, и только от меня зависит, когда и как я начну». Хотя бы и начну лягушек парить или заячий помет искать.

Одна знакомая (сейчас уже в преклонном возрасте) женщина в молодости обратилась к гадалке и попросила заинтересовать симпатичного ей юношу. Гадалка рассказала, как делать отвар, какое заклинание говорить утром и перед сном и чем себя натирать. Наша знакомая честно в течение 17 лет! каждый день! что-то там варила, капала ему в тарелку, произносила заклинания и прочее. Они поженились, у нее родились два замечательных сына, и она продолжала капать и натираться. Но в какой-то момент ей это надоело. Она прекратила все это делать, и через год они развелись. Да. обряд работал, только главная тонкость в том, что это ЕЙ надоело. Это ОНА перестала.



Идем дальше. Теперь очень важно, чтобы в формулировке результата отчетливо прослеживалось - отношение к самому себе.

НАСТОЯЩЕЕ ЖЕЛАНИЕ ОТНОСИТСЯ К САМОМУ СЕБЕ И ПЕРЕЖИВАЕТСЯ РАДОСТНО!

Это должен быть результат, который касается — лично вашего клиента. Не «хочу чтобы Вася учился хорошо» или «чтобы дети в Африке...», или чтобы «родители помирились» — тебе это зачем? Вася учиться пишет- и что тогда? Твоя-то лично жизнь как изменится? Зачастую, если спросить у женщины, почему она хочет, чтобы ее ребенок был здоров и счастлив, она сильно удивится, этот вопрос вызовет бурю эмоций или искреннее непонимание. А вы не торопитесь.

Нет неэффективных - есть нетерпеливые!

Постепенно, аккуратно выясните, что изменится? А тогда что? А это чему будет способствовать? И вот уже вы пришли к личному спокойствию, защищенной старости или отсутствию хлопот. Это важно, потому что шаманить вы будете с мамой, а не с ребенком, которому уже может быть за 30 и он-то себя ощущает вполне счастливым.

Вам уже не терпится начать ритуал? Подождите. Еще рано.

Пусть вы уже знаете, куда лежит путь, и намекнули, что «на Бога надейся, а сам не плошай», этого пока недостаточно. Теперь попросите указать четкие критерии, которые послужат подтверждением: «да, результат получен».

Как ты узнаешь. что уже счастлив?

Подтверждение должно быть максимально приземленное. Что ты увидишь-услышишь-почуствуешь ⎯ четко и ясно?

Я буду радоваться жизни! - Отлично! А как ты поймешь, что уже радуешься? Откуда ты будешь знать, что это не просто радость, а именно радость жизни?

И пусть человек скажет (себе в первую очередь), что он увидит в зеркале (и как часто он будет это видеть), как он будет дышать, во что он будет одет (если это важно), сколько будет спать... Иногда обнаруживается, что это вовсе какая-то мелочь. Но штука в том, что сделать ваша магия и ворожба должна именно это — подтверждение. Не внутреннюю мистику человека, а его реальность «данную в ощущении». А уж мистику от этой реальности он соорудит себе сам.

**ВСЯ РАБОТА МАГА**

**СЛУЖИТ ПОЛУЧЕНИЮ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА**

**А НЕ САМОГО РЕЗУЛЬТАТА**

По сути, вы спрашиваете (не всегда явно): что в реальном окружающем мире изменится, чтобы ты внутри себя считал, что получил то, что хотел? Какой фактический результат? Обычно это не так много и не так грандиозно, как идеи и верования, которые клиенты вашей магии планируют с этим результатом связать.

Как ты узнаешь, что тебе уже начало везти? - Получу повышение, поменяю машину, или: мой оболтус будет лучше учиться. Или: буду спокоен и равнодушен к работе, начальству, авариям и лоботрясничеству ребенка. - А как узнаешь, что спокоен и равнодушен? – A буду засыпать каждый день в одиннадцать и не позже чем через пятнадцать минут после того, как улегся. - Ну и отлично, лечите бессонницу.

На медицинском языке это называется симптомами. Здесь колет, температура 39, голова болит — диагноз «простудифилис». Ваша задача — узнать у клиента, какие должны быть симптомы, чтобы он поставил себе диагноз «счастлив» или «богат». Если вы придете к врачу и скажете «доктор, у меня трахеит», он вас начнет спрашивать симптомы: А температура какая? Где что болит? Как давно? И уже сам, на основе ваших жалоб-симптомов поставит диагноз. И будет, заметьте, температуру снижать, с микробами бороться и колики убирать, а не простудифилис лечить. Для того чтобы через неделю у вас была температура нормальная, голова светлая, дыхание свободное - диагноз «здоров».

**1. ПОЗИТИВНАЯ ФОРМУЛИРОВКА,**

2. **РАДОСТЬ ПРИ МЫСЛИ О РЕЗУЛЬТАТЕ**

**ВМЕСТЕ С ПОНИМАНИЕМ**

**ЭТОГО САМОГО РЕЗУЛЬТАТА**

**3.** ОЧЕВИДНОЕ НА **УРОВНЕ**

**« ВИЖУ-СЛЫШУ-ЧУВСТВУЮ»**

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ\**

**4. ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ**

**ВОТ И ВСЕ, ЧТО НУЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО**

Бывает полезно убедиться, что, достигнув желаемого, ваш клиент не лишится чего-то важного что имеет сейчас. Большие цели полезно разбивать на более мелкие, а мелкие рассматривать в контексте чего-то более важного, глобального. Может быть еще много пунктов, которые полезны в каждом конкретном случае, но не являются обязательными.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ЖЕЛАЕМОГО

Помимо подробных структурированных или не слишком структурированных разговоров, есть еще один весьма распространенный способ определиться г желаниями. Иногда способ этот называют визуализацией, иногда просто видением.

Кстати, это не очень верно, потому, что будущий результат не обязательно именно видеть. Можно и слышать и. опять-таки, чувствовать. Лишь бы внутри себя человеку было отчетливо понятно, о чем это он.



Идея заключается в том, чтобы клиент представил себе в наглядных подробностях то будущее, которое будет. Нужно все представить так, как если это уже есть сейчас. Собственно, любые способы формулировать результат имеют ту же самую цель — чтобы человек представил как можно более четко, весомо, детально, зримо - то, что он себе готовит.

И когда это в*и*дение сформировалось, его можно обсудить, изменить-улучшить, предусмотреть возможные трудности, и как их можно избежать... словом, поработать нал образом. как над совсем реальным. А когда образ этот (со всеми звуками и ощущениями, которые нужны) окажется полностью приемлемым и привлекательным, человек, его сформировавший, получит не только ясность о том, «что хочет» Он получит еще и дополнительную к своему желанию силу. Потому что хотеть он будет не «вообще» я вполне конкретного Он это уже видел! Это возможно! Это доступно! Этого - хочется. Что и требуется. Для того чтобы визуализация действовала сильнее, полезно оформлять ее саму неким «магическим» ритуалом: чтобы клиент настроился и сосредоточился.

В полутемном помещении горит свеча. Клиент вглядывается в пламя, и звучит мягкий, глубокий голос: «Все в огне, и огонь в помощь. Все меняется, как огонь, плывет, наступает и пропадает. И сквозь пламя проступает то, что должно быть. Сосредоточься, смотри. Смотри точно в пламя. Там, среди языков пламени, сегодня в час огня ты увидишь то, что нужно. Что это? Смотри внимательно... внимательно... внимательно... открой свой разум огню, очисть мысли, тянись к нему взором, войди в его энергию, смотри... смотри... Что ты видищь? ЧТО-О Т-Ы В-И-Д-И-Ш-Ь???»

Аналогично образ суженого можно увидеть в разводах кофейной гущи, парафиновых кляксах, нитях яичного белка в кипятке и морозных узорах. На худой конец, всегда есть хрустальный шар и просто гипноз.

ПЛЕВОК НА ЗЕРКАЛО

(через это гадание можно узнать, гуляет ли от вас муж)

«Слюна, так же как и кровь, ногти, пот, волос, относится к мумие человека. Колдуны, прибавив к этому свое мастерство и заклинание, могли сделать с человеком все, что хотели. Слюна - частица человека - вместе с наговором является частью тайного и может дать ответ на ваш вопрос, есть ли соперница. Итак, смотрите в зеркало и говорите заклинание три раза, при этом не глотая слюны. Как скажете последние слова заклинания, плюньте на стоящее перед вами зеркало, смотрите, какой получится результат.

Если слюна потекла по стеклу - значит, у вас есть соперница. Если слюна стоит на зеркале в каплях - муж вам верен. Если часть слюны стоит, а часть обтекает, значит, будет изменять.

«Как правда, что никто не может жить, быть без слюны, так я хочу, чтобы была вся правда на моем отражении, от моей слюны. Как отражает зеркало мое отражение, так пусть отразит мне всю правду моя слюна на зеркале. Аминь».

Н. Степанова, «Тайна белой и черной магии», Москва, Рипол классик, 2001, серия «Ваша тайна», с. 558

2

ФОРМУЛА

КОЛДОВСКОГО ОБРЯДА

Уф, так или иначе, с результатом вы определились. Естественно, вы будете отклонять желания и мечты клиента как неистинные, пока он не скажет то, что возможно сделать вашими средствами. Вы ведь шаманите аккуратно.

Теперь можно приступать к колдовству. Единственный вопрос — как?

Еще раз уточним, что же у вас уже есть:

1. Клиент вам доверяет и верит в то, что вы его приведете туда, куда он хочет. (И что он хочет именно туда).

2. Клиент верит, что знает, чего же он хочет иметь в результате.

3. Клиент именно «хочет»! А не просто «не против» получить этот результат.

4. Клиент готов что-то для этого делать.

Хотя бы в карты посмотреть.

Теперь вы можете уже что-то делать. Вся ваша предыдущая работа с клиентом не должна быть большой, она должна проходить как что-то само собой разумеющееся для клиента. То есть он пришел, сел

**или лег, или залез, или еще чего вы там с ним сделали, ему хорошо,**

И он хочет начинать работать. Естественно, вначале «подготовка» — вы выясняете все вышеизложенное. Но для клиента-то вы просто готовите рабочее место, настраиваете энергию, входите в контакт с космосом или проводите первичные маркетинговые исследования.

Другое дело, мы-то знаем, что самая главная и самая важная часть работы уже сделана ⎯ контакт установлен, цель поставлена. И если вы сейчас даже сделаете какую-нибудь глупость, а потом с умным видом скажете, что так и надо было — клиент поверит. Потому что только вы знали, как надо было (а точнее - знали, что так не надо было), а клиент в вашей магии не разбирается. Ему нужен результат, и он воспримет едва ли не любое ваше объяснение, потому что ему ХОЧЕТСЯ туда, к своей цели, и он верит, что вы его туда отведете.

Или по крайней мере покажете путь.

Теперь уже (УРА!) можно переходить к магическим действиям.

единая структура воздействия



Едва ли не все, что происходит между людьми, сводится к воздействию. Более или менее удачному, более или менее взаимному более или менее осознаваемому. Любое удачное воздействие, как мы предполагаем, имеет свою структуру. Мы выделили в этой структуре 5 шагов, которые на наш взгляд являются обязательными. Возможно вы, уважаемый читатель, выделите другие шаги, может быть их будет больше, а может быть и меньше. Все дело творчества и собственной компетенции. Мы выделили 5 шагов, пользуемся этой структурой и у нас получается. Причем не только у нас, но и у всех тех, кто когда-то о ней узнал и теперь использует в своей работе, личной жизни, творчестве... Перечислять можно долго все те области жизни, где требуется воздействие на другого человека или на себя... — политика, магия, психотерапия, реклама, любое произведение искусства - все, что оказывает эмоциональное влияние на людей, построено -

проверьте, любая картина, любой хороший спектакль, любая хорошая песня, композиция, стихотворение -

по 5-ти шаговой схеме. Если какого-то пункта не хватает — что-то не нравится, что-то кажется не законченным.

Коллеги, которые работают в этом проекте в Ставрополе и Волгограде, изучают живопись с точки зрения этой структуры, в Екатеринбурге - музыку. В Уфе - литературу. Не будучи талантливым, но соблюдая структуру, человек может сооружать вещи, которые людей завораживают. меняют настроение, зачастую — жизнь. А это и требуется от искусства.

Если вы ради интереса положите рядом книжки Л. Р. Хаббарда, М. Норбекова и Александра Меня, то обнаружите: при кардинально разных целях *технически* все выполнено по одной и той же схеме. Структура одна. А непопадание в эту самую структуру срывает любые, даже самые интересные, грамотные, даже очень хорошие и добрые намерения. Неважно, что ни отец Мень, ни основатель Церкви сайентологии Хаббард скорее всего не захотели бы встать рядом - слишком разнонаправленные люди. Важно, что они, хоть и разнонаправленно, делали одно и то же - воздействовали на большое число людей. И делали это эффективно, потому что инструментарий один. Как долото не бывает плохим или хорошим, а зависит от рук, которые его держат, так и Единая Структура Воздействия не имеет своей «идеологии». Все зависит от применяющего. Инструментом могут пользоваться и злодей, и праведник, у нас получается, значит и вы справитесь.

Однажды мы наблюдали перед очередными выборами очень веселую дискуссию между Явлинским и Чубайсом. Было видно, что Явлинский, по крайней мере, старается не врать, и его живо задевает все то, что происходит. Чубайс же, напротив, просто технично работал всю пресс-конференцию. И симпатия аудитории, вначале принадлежавшая Явлинскому в гораздо большей степени, плавно сместилась к Чубайсу. Явлинский, может, даже и хотел воздействовать, да не смог, эмоций много было, техники мало. Чубайс работал технично.

С этой точки зрения, если даже самые лучшие намерения, даже самые замечательные идеи не попадают в Единую Структуру Воздействия — они не действуют. Люди это слушают, даже могут соглашаться, уходят и забывают.

Гадаете ли вы, политикой ли занимаетесь, бизнесом - действуйте по Единой Структуре Воздействия, и все получится.

Структура эта состоит из пяти элементов:

* Фиксация внимания (открытие эпизода воздействия)
* Депотенциализация сознательного контроля
* Интервенция (воздействие как таковое)
* Латентный период (пауза)
* Синхронизация (завершение эпизода воздействия)

По первым буквам - ФДИЛС. Не слишком удобно, поэтому мы и предпочитаем говорить «Единая Структура Воздействия». Не путать с Общей Теорией Всего.

В последнее время эта структура получила другое название ФОКУС (фиксация-отвлечение-команда-уход-стоп).

ФИКСАЦИЯ

Обращаетесь ли вы к сознательному или к бессознательному, важно чтобы человек именно с вами общался в данный момент времени. До тех пор пока вы не привлекли внимание человека к себе, любые влияния на него будут, что называется, «коту под хвост».

Потому что они не для него. Они к нему не относятся. Они - белый шум.

Если вы работаете прямым путем, то дальше уже пойдут требования и уговоры. «Купи шубу Ну пожалуйста, а то обижусь». Если вы занимаетесь воздействием косвенным, начинается то, что мы называем отвлечением сознания или депотенциализацией.

Фиксацию можно проводить по-разному.

Веревки и пластырь - не наш метод.

Полезнее вспомнить про Вижу-Слышу-Чувствую—Думаю.

Вижу - картинки, карты, хрустальный шар, графики и схемы, рисунки, череп, дым.

Слышу - имя человека, важное для него слово, необычный звук или резкий.

Чувствую - прикосновение или особое ощущение, можно спросить, что человек чувствует внутри себя или снаружи, уколоть, ущипнуть, погладить, протянуть визитку или кость, буклет или свечу.

Думаю - естественно, хорошо фиксировать человека на интересующей его информации, идеях, темах (называя их, продолжать сразу - необязательно).

Фиксация (первичная) - дело секундное, но теперь фиксацию надо поддерживать в течение всего оставшегося времени.

ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ

Суть депотенциализации — снять критику, скепсис, сознательный контроль. Обойти, объехать на кривой, отвлечь. Потому что нельзя сознательно сопротивляться тому, о чем ты не знаешь, что это происходит.

**НЕЛЬЗЯ СОЗНАТЕЛЬНО**

**СОПРОТИВЛЯТЬСЯ ТОМУ,**

**О ЧЕМ ТЫ НЕ ЗНАЕШЬ,**

**ЧТО ЭТО ПРОИСХОДИТ.**

ЗАЩИТА ПСИХИКИ

И ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ

Взломать защиту психики практически невозможно! Сколько было на эту тему исследований... Психика человека настолько сложная динамическая система, в ней столько всяческих дублирующих-компенсирующих связей, что ее вот так просто заклинить невозможно. Она должна быть уже очень нестабильна, чтобы можно было с ней сделать что-то нехорошее. Пробить психику человека так, чтобы он поступил как-то поперек своим собственным интересам, своему собственному «Я» невозможно. Для этого нужна долгая тяжелая обработка, не доступная в рамках консультирования. Для этого нужно предоставить человеку заставлять самого себя.

***Вы ведь слышали про силу воли?***

Можно заставить - привязать его к креслу и поднести нож к горлу ⎯ он отдаст свои деньги исходя из сложившегося положения - это для него наиболее выгодное поведение в этот момент времени. Под дулом автомата ⎯ отдаст.

Основной вопрос заключается в долгосрочности. Если вы хотите прямо сейчас, один раз и быстро - можно и автомат достать или клык страшный. А если хочется чтобы долго, всю жизнь, да еще чтобы потом спасибо сказал?

ОРГАН АДАПТАЦИИ

Клыки, хвосты, зубы, шерсть, броневые плиты - все эти вещи природа развивает как средства адаптации организма к среде для обеспечения его выживания. Давайте рассмотрим мозг (а точнее, психику) и поиска как орган из той же серии, что клыки, когти и броневые плиты. Психика помогает адаптации именно этого живого существа — человека ⎯ в окружающем его мире.

И психике выделяется одна маленькая часть.



Может быть одна десятая, может быть еще меньше.

Эту часть мы часто называем сознанием. Это то, чем мы можем произвольно управлять. Вся остальная часть нашей психики занята поддержанием метаболизма, работой сердца, легких, выделением всего чего нужно и поглощением тоже, поддержанием температуры, равновесия, координации, отслеживанием опасности, выполнением привычных операций - дел масса. Это та часть психики, в действия которой, слава богу, многие из нас вмешиваться не могут.

*Мы ее* называем бессознательным.

Сознание выделено психикой для решения определенного класса задач - постановка целей и первичная обработка информации. Все остальное делает бессознательное. Считается, что сознание одновременно может удерживать 5-9 единиц информации и имеет конечную скорость ее обработки. Бессознательное же не имеет ограничений ни на то, ни на другое — поэтому гораздо сильнее. Но некоторые из нас,

наверное самые умные, в какой-то момент времени считают, что сознание — это самое важное и начинают действовать исходя из этого самого сознания, мало обращая внимание на сигналы бессознательного. Именно с этого и начинаются все трудности — внутренние конфликты, неврозы, комплексы, болезни и просто плохое настроение.

Природные приспособления всячески поддерживают то, что оказывается полезным для адаптации и выживания. Если вы каким-то образом ухитряетесь подбросить психике человека мысль (можно неявную), что именно вот такое поведение наилучшим образом способствует наилучшей адаптации,

не говоря уже о выживании, то это поведение будет всячески поддерживаться всем внутренним строем человека, который рано или поздно сломит любое рациональное сопротивление. Сколько примеров того, как очень хорошо воспитанные люди попав в ситуацию голода — едят все что попадается, едят людей. Да, сопротивление огромно, но в какой-то момент психика сама взламывает сознательную защиту — выживание важнее.

Вы спросите: А как же люди тогда на амбразуру бросаются? Дело в том, что психика человека борется за сохранение, развитие, благополучие «Я». Но что есть «Я»? У некоторых людей «Я» может сместиться из собственного организма. У женщины «Я» может смещаться на ребенка, и тогда вся ее психика обслуживает выживание и благополучие этого ребенка. Если у мужчины «Я» смещается на «мое дело», «моя задача» - он может жертвовать собой, опять же, ради сохранения своего «Я», в данном случае - дела. То есть куда человек смещает свое «Я», то и защищает психика. Но важно чтоб человек именно верил, глубоко и искренне, а не просто сказал, мол «Я» - это мое дело. Пусть это тело погибнет, но «Я» останусь. Мой храм, моя вера, мое изобретение, мой народ, моя Родина, - у кого что. Психика человека обеспечивает выживание того, в чем находится «Я» этого человека. А переместить «Я» в другое место - это уже очень трудная и длительная процедура, практически невозможная без физических воздействий, долгой изоляции и грамотной психологической обработки.

В экстремальных ситуациях поведение человека очень резко меняется, вплоть до того что человек впадает в спонтанный транс — сознание просто вышибает и «человек не в себе», как потом говорят. Психика берет заботу на себя - выживание! Психика в этом смысле преследует только одну единственную цель - выживание и развитие организма. И если сознательное сопротивление препятствует выживанию и адаптации человека, такое сопротивление будет подавляться как вредное и опасное.

Люди падают в обморок, получают неконтролируемый эмоциональный срыв, накачиваются адреналином, впадают в невротические и психотические состояния, чувствуют позыв к дозе алкоголя - и все это способы отключить сознание, когда оно мешает.

С другой стороны, когда дело впрямую не касается краеугольных устоев, бессознательное (психика) молчит. Вспомните дни и часы, которые вы провели под гнетом слова «надо», тупо и бездарно, без желания, подъема и вдохновения. У кого таких не было? Да, рационально в этих действиях есть смысл, но он так далек от задач адаптации, улучшения жизни, что психикой как органом адаптации практически никак не поддерживается.

Редко кто испытывает от соблюдения распорядка дня такое же удовольствие, как от оргазма, победы или насыщения.

Организм эмоционально спонсирует только то, что ему непосредственно нужно.

Вспомните свои ощущения, когда наконец-то добрались до теплой ванной, промокнув под дождем на холодном ветру, до долгоисканного туалета или сняли-таки жмущие туфли...

И препятствует — тревогой, болью, неуверенностью, перепадами температуры и давления - тому, что вредит.

**ОЧЕНЬ ВАЖНО ПОМНИТЬ,**

**ЧТО МОЗГ ЧЕЛОВЕКА - ЭТО ОРГАН,**

**И ПРЕДНАЗНАЧЕН ОН**

ДЛЯ АДАПТАЦИИ

**И ВЫЖИВАНИЯ ОРГАНИЗМА.**

Вовсе не для стихов Пушкина он появился в природе.

Все наши рассуждения на тему «как бы мне обойти шефа в карьерном росте?» бессознательное очень быстро просчитывает — так, он сейчас опять напрягаться собирается и отдыхать, времени не будет, на секс сил не хватит, желудок сорвет бутербродами... - щаз! И устраивается плохое настроение, депрессия, простуды, аллергии и прочие радости - оставь в покое шефа. То, что не способствует жизни — блокируется или тормозится.

Все техники, которыми мы пользуемся, направлены на создание и поддержание сотрудничества в первую очередь с бессознательным клиента - с ним самим.

А не с его заморочками на тему «надо» или «полезно».

Важно всегда помнить, что цели глубинной психики, бессознательного, внутреннего «Я» гораздо важнее тех, которые мы себе ставим сознательно — они относятся к основам основ нашего существования. Обо всем остальном можно только договариваться.

Уважаемое бессознательное, не будете ли вы так любезны, если это не мешает главному, может денег побольше? Мешает? - я подожду. Вы там кислород качаете? - не отвлекайтесь, пожалуйста, я не тороплюсь. Сердцем заняты? -диссертацию отложим.

Если вы думаете, что все, что вы наговорите своему клиенту, сразу он и выполнит - нет. Не вы тут главный и даже не ваш клиент. Вы можете лишь просить и договариваться с бессознательным вашего клиента.



Давайте карьерой займемся? Если у нас получится - я куплю хорошую кровать, буду лучше и вкуснее кушать, и выходных будет больше. И бессознательное найдет нужное слово при разговоре с шефом, обратит внимание на незначительный факт, и вы окажетесь в нужный момент в нужном месте, и ... вот уже повышение...

Важно: обещанное себе выполнять надо обязательно, если хотите сотрудничать с собой и дальше.

Если вы сумели договориться с бессознательным своего клиента, то можете быть уверены, что оно все сделает быстро, наилучшим образом и сознанию своему найдет возможность все объяснить. Только на время этих переговоров надо что-то с сознанием сделать, чтобы не мешало, а еще лучше - чтобы помогало.

Важно, что человек САМ найдет для себя рациональное объяснение почему именно так и надо поступать.

«Я и сам об этом раньше задумывался, только вот...»

Таким образом, ваша основная задача - сообщить бессознательному человека новый, лучший вариант поведения для достижения тех же целей — улучшения жизни.

В этом смысле психика - как мощный поток, который идет по руслу. И вставать на пути потока, сами понимаете... смоет. Но отрыть русло в сторону вы можете. Вы выкапываете новое, деревья вокруг сажаете, яблоньки, скамеечки беленькие, цветочки там всякие - что человек (его психика) расценит как «улучшение». И рано или поздно - поток сам потечет по этому новому руслу потому, что там адаптивнее, приятнее, там организму лучше. А старое постепенно пересохнет за ненадобностью.

Для того чтобы повернуть реку, нужно знать один единственный закон природы - вода течет с более высокого места в более низкое. Для того чтобы изменить поведение человека, нужно выяснить одно - что для психики данного человека является «Я» и где ему лучше.

А для этого нужно обойти сознательный контроль.

Существует несколько основных способов такого обхода, которые мы дальше будем более подробно рассматривать:

* Можно изменить сознание человека - объяснить, убедить, сообщить новую информацию, то есть создать ему новое представление о реальности.
* Сознание можно отвлечь на время - заинтересовать человека чем-то другим. А пока сознание занято шаром, углями, графиком или поиском праны, мы общаемся с его бессознательным.
* И конечно, сознание можно просто «выключить» — глубокие трансы.

Алкоголь, различные препараты и поленом по голове - не наши методы.

Сознание человека очень инертно. Мы когда-то что-то поняли, запомнили, назвали именами и теперь в этом живем, в это верим, руководствуемся в жизни.

Почему некогда влюбленные люди «внезапно» обнаруживают: как я в нем (в ней) ошибался?! Потому что увидели однажды, сделали выводы, назвали именем и с тех пор считаем, что все уже известно и ничего не меняется. А в это время человек постоянно изменяется, в каждую секунду своей жизни. Раз в несколько лет обновляются все клетки, даже физически это уже другое тело. Каждый раз, каждый день - мы даже сами не успеваем заметить - как становимся другими.

Может быть, вы замечали возрастные кризисы - человек уже изменился и внешне, и окружение изменилось, а себя считает тем, кем еще был несколько лет назад. Наши убеждения, представления о мире, названия всегда отстают от постоянно изменяющейся реальности. Именно поэтому однажды мы вдруг сталкиваемся лицом к лицу со знакомыми, которых давным-давно знаем, и понимаем, что мы незнаем этого человека, этих людей. Мы не знакомились с ними каждый день заново все эти годы, которые мы общаемся. Каждый день мы видим нового человека, каждую минуту, каждый час. Все меняется. По мелочи, потихонечку, но меняется. Процесс изменения не очень заметен. Когда родился ребенок, вы с ним каждый день - и не очень-то видно, как он растет. А если год не видел — ба! И не узнаешь даже! Мы замечаем изменения, только если отрываемся, а потом вновь подходим. Мы многих людей знаем давно, но мы никого не знаем хорошо. А вот это «давно» замыливает глаз. В основном мы влюбляемся и хорошо относимся совсем не к конкретному человеку, а к нашему о нем представлению. Человек меняется - представление остается.

К реальности как таковой наше с вами поведение имеет, мягко говоря, не самое непосредственное отношение. А вот к нашему представлению о реальности - непосредственное. У большинства людей, но не у всех, то, что называется «просветлением», часто связано с возможностью наблюдать этот мир в своей непосредственности. Именно наблюдать его, а не знать его, не узнавать его через призму своих ожиданий, убеждений, опыта.

Правда если совсем не узнавать, можно попасть к другим специалистам по «магии». А вот если постоянно умом - узнавать, и периодически смотреть на него как на новый... В непосредственном восприятии «помнить», что все меняется - тогда да, взгляд на жизнь становится куда более интересным.

Во многих случаях это очень оправдано, мы систематизируем этот мир, вешаем ярлычки, делаем выводы, ищем закономерности и вот в какой-то момент нам кажется, что мы уже даже понимаем как жить и почему все так устроено. Часто это нам помогает, но бывают моменты, ситуации, когда полезнее себя вести как-то иначе, потому что мир уже другой, он уже не тот, что был год назад, вчера. Сознательно мы не замечаем все эти мелкие изменения, да этого и не требуется. Создание инертно, оно всегда отстает. А вот наше бессознательное отслеживает все изменения. Оно не умеет думать и поэтому воспринимает мир в его данности. Поэтому ваша задача подбросить бессознательному клиента мысль, намекнуть, что сейчас полезнее вести себя как-то иначе, сейчас лучше для адаптации именно такое поведение в новом мире.

Что важно - это информация для бессознательного, а не для сознания.

интервенция

Вся предыдущая обработка, отвлечения и уводы сознания делаются только и исключительно для того, чтобы пока появилась лазейка — ею воспользоваться. Чтобы пробросить свою мысль, идею, команду, способ думать...

Иногда серия интервенций служит одной большой депотенциализации - глобальному отключению сознания, что в свою очередь обеспечивает уже самую грандиозную интервенцию.



При наличии фиксации и депотенциализации, интервенция воспринимается легко и остается незамеченной. Потому что бессознательное понимает, что это ему лучше. А сознание потом это как-нибудь себе объяснит.

Есть важная разница между: «Закрой форточку!» и «Милый, здесь дует, закрой форточку». Разница в том, что вначале мы привлекли внимание. «Здесь дует» — это объяснение. То есть быстрая, но все равно предварительная обработка сознания слушателя.

Чтобы не надо было прилагать силы потом, вы обрабатываете вначале.

Дали команду

Здесь полезно понимать, что если вы общаетесь с бессознательным клиента, команды нужно давать простые. Чем более понятно действие, которое должен совершить человек, тем быстрее и легче оно выполняется.

После этого вы даете время.

ЛАТЕНТНЫЙ ПЕРИОД

Если вы хотите немедленного действия, это ж прямое давление! Это не наш метод. Сознательно человек должен забыть, что было какое-то воздействие или хотя бы отвлечься. Потому что когда он не думает, забывает — он в этот конкретный момент не контролирует выполнение. И тогда внушение работает, не встречая сопротивления сознания. Много раз убеждались: внушение начинает работать сразу же, как только человек отвлечется от него. Хотите проверить? Представьте, что у вас затекло и чешется то место, на котором вы сидите. А теперь- НЕ ЕРЗАЙТЕ!!! НЕ ШЕВЕЛИТЕСЬ!!! НЕ ДВИГАЙТЕСЬ!!!

Долго продержитесь?

Часто легче сделать сразу и успокоиться. Однако когда речь идет о чем-то серьезном или таком, что человек делать сознательно не хочет, без латентного периода рушится вся тщательно выстроенная система воздействия. Сколько воздействий кануло без следа только потому, что авторы не были достаточно терпеливы.

**НЕ БЫВАЕТ**

**НЕЭФФЕКТИВНЫХ МАГОВ.**

**БЫВАЮТ НЕТЕРПЕЛИВЫЕ.**

Терпение, паузы вообще очень облегчают жизнь волшебника. Начать с того, что неопределенное во времени предсказание однажды, так или иначе, исполнится. Надо только подождать.

Или шах умрет, или ишак...

Если начать настаивать не подождав, то вся ювелирная депотенциализация летит коту под хвост: сознание человека понимает, что вы от него хотите.

* Обедать будешь? - Да.
* Быстро за стол! Я сказал СРАЗУ! Прямо сейчас!

Это лишнее. Возьмите паузу — латентный период. Закончив интервенцию, надо замести следы, уйти в сторону, сменить тему и вообще всячески сделать вид, что всего предыдущего не было.

И через 15 минут человек к вам подойдет сам и спросит: «Обедать будем?»

Чем сложнее ваша интервенция, чем труднее клиенту выполнить предложенное действие или поведение, тем глубже должна быть депотенциализация и дольше латентный период.

СИНХРОНИЗАЦИЯ

И вот теперь, когда вы, удерживая фиксацию и депотенциализацию, провели интервенцию и замели следы, настала пора завершать. То есть закончить эпизод воздействия. Другое дело, что латентный период может продолжаться после синхронизации. Бывает, что вы уже закончили колдовать, а человек еще находится в «подвисшем» состоянии — думает, не знает откуда, не понимает почему, но что-то делает.

Синхронизация — это завершение. Часто в этот момент снимается фиксация и прерывается контакт.

Я все сказал.

Ладно, до завтра.

Вот и все.

Ну и хорошо.

Это уже другая история.

На сегодня все, спасибо.

Если в процессе депотенциализации вы отвлекли сознание, то теперь полезно его вернуть на место. Это правило вежливости по отношению к клиенту — вы ведь культурные маги.

Все, что мы будем дальше рассматривать, будет так или иначе, опираться на эту последовательность: ФОКУС. То есть Фиксация — Отвлечение - Команда - Уход - Стоп. Звучит весело, зато запоминается.

**СДЕЛАЙТЕ ФОКУС!**

ДЕЛО ТЕХНИКИ

Структура едина, а в каждом конкретном случае технические навыки разнообразны. Важно осознавать: если вы помните структуру и действуете в соответствии с ней - все остальное в магии просто.

ДЕЙСТВУЙТЕ ПО ЕСВ, ОСТАЛЬНОЕ - ДЕЛО ТЕХНИКИ.

Магией здесь, как вы помните, мы называем рекламное воздействие, торговое воздействие, скандальное воздействие, гипноз, цыганское воздействие, допросное воздействие, обучающее воздействие, воздействие психотерапевтическое, мошенническое и религиозное само собой.

Любой религии. Не будем никакую религию обижать подозрением в непрофессионализме.



Обработка сознания в любом магическом направлении очень важна. Причем в отличие от традиционного гипноза, где сознание нужно отшибить напрочь, мы его по возможности используем. Наиболее эффективно воздействие, где для депотенциализации используется одновременно и изменение сознательной реальности, и отвлечение, и вышибание. Важно не только, чтобы сознание не мешало. Нужно, чтобы помогало! Вы его используете!

Кто нам мешает, тот нам поможет - известно со времен «Кавказской пленницы».

Да, вы иногда можете прямо сказать, ясно и открыто. Но — не то, что хотите. А вот то вы скажете по-другому, потом, непрямо. Или прямо, но (!) когда сознание человека уже будет готово это воспринять, то есть после предварительной обработки.

**В ЕДИНОЙ СТРУКТУРЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ**

**НИ ОДИН ИЗ ПУНКТОВ**

**НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВАРИАБЕЛЬНЫМ.**

**ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНЫ БЫТЬ ВСЕ ПЯТЬ.**

Воздействие, оказанное в рамках этой структуры, неминуемо приводит к нужному результату. Воздействие, в котором отсутствует хотя бы один элемент, как правило, работает очень плохо или не работает вообще. В этом смысле вы можете вспомнить любые примеры эффективного воздействия, начиная от разговоров с друзьями-подругами и заканчивая большой предвыборной кампанией. Если она укладывается в эти пять шагов — все в порядке. Если нет - начинаются неприятности.

Иногда в жизни сама ситуация обеспечивает выполнение определенного шага. Например, если вы в кабинете начальника, и он вам просто говорит принести отчет, и вы это делаете, то где же все эти шаги? — спросите вы. А давайте разберем этот пример, посмотрим внимательно.

Фиксация - если вы в кабинете не один, а вас 5 начальников одновременно— вы поинтересуетесь, к кому это обращение? А если вы обедаете в буфете и слышите голос официантки «Принеси отчет», вы отреагируете на него?

Для того чтобы слушать - вы должны знать, что вам надо что-то слушать.

Депотенциализация в данном примере обеспечивается тоном голоса, формой построения фразы (распоряжение), самим местом (кабинет), вашим представлением о мире, в котором «полезно» выполнять распоряжения начальника и так далее.

Как бы вы отреагировали, если бы он сказал вам принести нижнее белье кокетливым голосом?

Интервенция - само распоряжение.

Латентный период в данном случае может быть после Синхронизации, которая обеспечивается закрыванием двери в его кабинет. Тут вы соберетесь с мыслями, сделаете пару глубоких вдохов-выдохов и или пойдете за отчетом, или придумаете причину, по которой его сейчас принести не можете — а для этого нужно время.

Если вы отчет принесете - все хорошо. Вашему руководителю удалось создать все 5 шагов ЕСВ. А если нет - не доработал.

Тогда, для того чтобы увидеть-таки желаемое, ему придется объяснить вам, что нужен отчет в любом виде, для того чтобы... потому что... и вообще принесите то, что есть, иначе... То есть доработать вашу картину мира — депотенциализацию. Донести до вашего бессознательного, что выгоднее принести отчет сейчас -

и сохранить репутацию и премию, чем писать резюме и искать новую работу.

Во многих штатных ситуациях мы имеем дело с воздействиями, где какие-то шаги делаются автоматически. Но! Если какое-то ваше воздействие не приносит желаемого результата, проверьте наличие всех 5 шагов единой структуры воздействия. Если человек не делает то, что вы от него хотите, срочно убедитесь:

* Человек в курсе, что это вообще к нему?
* Человек (его бессознательное) знает, зачем ему это надо, почему он будет это делать, с какой стати?
* Человек вообще-то знает что делать? Иногда бывает: «Понимаю, знаю, очень хочу!!! Делать-то что?»
* Человек может еще внутренне не готов, может быть ему еще нужно время все осознать, принять?
* Он вернулся в свое привычное состояние сознания? Или еще в глубоком трансе?

А теперь давайте разбирать подробно каждый шаг.

3

фиксация

Как мы уже говорили, для того чтобы воздействовать на человека, вначале надо привлечь его внимание. Зафиксировать хотя бы часть внимания. Хоть очень маленькую часть. Воздействие неэффективно, если человек о нем ничего не знает.

Пока мы не узнаем, что вилка падает к гостям, а черная кошка будет виновата во всех наших бедах, мы не ловим на лету вилку, чтобы теща застряла в лифте, и в опоздании автобуса не виним животное.

Существует только четыре возможности фиксировать внимание: на том, что можно видеть, слышать, чувствовать или о чем можно думать.

ВИДЕТЬ

Внимание могут привлекать медвежьи головы или амулеты на стенах, переливающийся колпак у вас на голове, почетные грамоты и сертификаты в красивых рамочках, новенький с иголочки модный костюмчик или вовсе отсутствие этого костюмчика. В ситуации продажи моментом фиксации могут быть рекламные буклеты, презентационные программы. А также огромные плакаты, слайды, графики. Если вы клиента убедите выслушать вашу пятнадцатиминутную речь, сопровождая ее различными иллюстрациями, то фиксация плавно перетечет в депотенциализацию.

И тогда, чем человек меньше понимает в ваших ярких графиках, тем лучше для депотенциализации (у вас уже есть контакт и пятнадцать минут!.

Главное, чтобы было нарисовано красиво, чтобы внимание привлечь и удержать потом.

Хиромантия - идеальный способ гадать, потому что не требует вообще никаких дополнительных средств.

Твоя же собственная рука - тебе же под нос, и теперь смотри на нее. А все, что тебе надо знать, опытная гадалка расскажет, глядя не в руку, а на выражение твоего лица.

ТВОЯ ЖЕ СОБСТВЕННАЯ РУКА ⎯

И ЧЕГО ТЫ ТАМ НЕ ВИДЕЛ?

А ТЕПЕРЬ СМОТРИ ВНИМАТЕЛЬНО ⎯

И ТЫ ВСЕ ПОЙМЕШЬ.



Гадают по радужной оболочке глаза. По отпечатку языка, говорят, можно — неповторимый рисунок получается. По линиям ануса. По пузырькам на плевке. По кишкам животных. Неважно. По большому счету, способов много. Главное, чтобы было куда посмотреть, где задержать взгляд.

Карты, бизнес-планы, графики, свечи, кофейная гуща, белок разбитый в кипяток, магические кристаллы, шары, звезды, натальные карты...

Можно просто войти в комнату - часть внимания уже будет привлечена, даже если человек не повернул голову и ничего не ответил.

Фиксация — это любой способ привлечь внимание, заинтересовать.

СЛЫШАТЬ

Приятная музыка, очень тихий голос волшебника, к которому нужно очень внимательно прислушиваться, или слишком громкий, от которого мурашки по телу, бой барабанов, звук бубна или перезвон колокольчиков. Это может быть любой звук, на котором можно сосредоточиться.

Послушай шорох листьев, журчание воды или шум прибоя, пение птиц...

Можно слушать шум на улице или стук собственного сердца. Главное, делать это внимательно. Внимательный читатель уже понимает почему.

ЧУВСТВОВАТЬ

Чувствовать можно мягкое кресло или иголки, воткнутые в нужные точки.

*Хотя* для авторов скорее вид иголок, торчащих из собственного пальца, производит неизгладимое впечатление.

Как затекают конечности или начинают болеть мышцы в исцеляющей позе, как кровь приливает к голове или становится ровным дыхание. Можно чувствовать гладкость шара, тепло свечи...

Можно чувствовать тепло собственных ладоней, легкое покалывание в пальцах. Если быть внимательным, то можно заметить, что в каждом пальце это покалывание отличатся от другого пальца, интересно, в каком пальце сейчас это покалывание заметнее?...

А еще можно чувствовать угли или стекла под ногами, раскрывающуюся чакру или проходящую через тело прану, энергетику свою или мага между ладонями, легкое прикосновение или не очень легкое.

Напоминаем, поленом по голове - не наш метод.

ДУМАТЬ

«Я расскажу тебе сказку». И люди обычно слушают. Сказки тысячелетиями привлекают внимание.

**ПРЕДУПРЕДИТЕ ЧЕЛОВЕКА,**

**ЧТО БУДЕТЕ РАССКАЗЫВАТЬ СКАЗКУ.**

**ОСЛЕ ЧЕГО МОЖЕТЕ СМЕЛО ГОВОРИТЬ**

**ЧИСТУЮ ПРАВДУ.**

Сказки, истории, сплетни, слухи, анекдоты, сведения, данные, подозрения - все это приковывает внимание. Но не только это. Предложите клиенту вспомнить номер своей школы или телефон бабушки. Пусть перемножит 158 и 350 или возьмет интеграл, посчитает производную. Можно отсчитывать от 1000 в обратном порядке через 7.

А если вы бизнес-консультант, предложите быстренько в уме прикинуть прибыли от внедрения предлагаемой вами технологии.

Все что угодно, лишь бы человек зацепился за ваши слова и ждал продолжения. Лишь бы он задумался, запустил ассоциативную цепь, задействовал воображение и память. Конечно, само по себе это не делает собеседника вашим. Но — делает его бессознательное доступным, пока сознание занято. Открывает доступ.

Скажите, о чем сейчас собираетесь говорить, а продолжать необязательно.

депотенциализация

Вы зафиксировали внимание человека и теперь вам надо что-то делать с его сознанием. Напомним, что можно более-менее напрямую воздействовать на сознание, можно отвлекать его или просто выключить. Что эффективнее? - Все. В практической работе используется все по очереди в разном порядке и одновременно. Вы что-то говорите, объясняете сознанию, вставляя туда косвенные внушения, периодически отвлекая, а точнее - привлекая сознание к чему-то интересному, одновременно общаясь с бессознательным человека, а временами, углубляя концентрацию человека, совсем отключаете его сознание и даете уже прямые директивные внушения, в том числе и на амнезию, возвращаете сознание к начатой теме и человек, считая что отвлекся на мгновение продолжает диалог, а вы уже перевели его внимание на новый предмет или образ и на несколько мгновений выключили сознание, чтобы дать новую команду Зачастую собеседник уверен, что даже не был в трансе, считает, что может точно повторить весь разговор. И хорошо, пускай сознание думает, что вы разговаривали о предстоящем ремонте в квартире, а нормализация давления, улучшение самочувствия и улаживание отношений в семье - это же вы не с ним обсуждали, а с бессознательным. А для человека это полезно - поэтому оно (бессознательное) вам всячески содействовало и помогало...

Давайте все по порядку.

4

депотенциализация

ОБЪЕКТИВНАЯ И СУБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

В действительности все обстоит не так, как на самом деле.

Уже народная мудрость

Материя - это объективная реальность, данная нам Богом в ощущении.

Тоже



Можно предположить, что есть две категории реальности: объективная, с которой мы не очень сталкиваемся, и субъективная, в которой мы, так или иначе, все живем. Где-то они пересекаются, а где-то они различаются достаточно сильно. То есть существует большая часть настоящей реальности, которую человек просто не воспринимает.

Либо физически не воспринимает (ультразвук, ультрафиолет, радиация...), либо воспринимает, но игнорирует (радио за стенкой, соседи разговаривают...)

О еще большей части объективной реальности мы просто ничего не знаем.

***Что*** делается на другой планете, в другом городе. Да что планета - что лежит в кармане у прохожего или чем занят сосед.

Это и есть объективная реальность - та, которая за рамками субъективной.

С другой стороны есть то, чего на самом деле может и не быть, но на нашу жизнь влияет,

волны Элиота, шлаки, прана, меридианы, государственная граница или правила дорожного движения.

Это то, исходя из чего, мы — люди — себя как-то ведем. Это то, что нельзя пощупать. Это реальность, не «данная нам в ощущениях» — она только в нашей голове.

Очень полезно понимать, что мы себя как-то ведем, исходя из субъективной реальности. Исходя из того, что мы «знаем» о мире и жизни. А вот реальность объективная на наше с вами поведение почти не влияет. Есть какая-то объективная реальность, но поскольку она не принимается во внимание, не является субъективной реальностью, поведение планируется и осуществляется исходя не из нее.

Ваш клиент сейчас скромно сидит перед вами не потому, что вы мешок мяса с костями. Он тут сидит потому, что вы маг и волшебник и будете делать его счастливым. Кстати, он в существование вашей магии (или ваш дилерский профессионализм) верит, иначе чего сидит? А еще он верит в счастье, профессионализм и в возможность достижения этого.

**ЧЕЛОВЕК ДЕЙСТВУЕТ, ИСХОДЯ ИЗ ТОГО,**

**ВО ЧТО ВЕРИТ. ИМЕННО ЭТО**

**И НАЗЫВАЕТСЯ «РЕАЛЬНОСТЬЮ».**

Итак, мы имеем две реальности: физическую реальность нашей Вселенной и мистическую реальность в своей голове. Первая существует сама по себе и по большей части нашим органам восприятия недоступна. Вторая же - сложнее. Она не совсем сама по себе. Все-таки часть реальности объективной мы, люди, как-то воспринимаем, и эта часть в нашей субъективной реальности есть.

Вот это стул - на нем сидят. Вот это стол - на нем едят. «Василий Алибабаевич - нехороший человек - мне батарею на ногу уронил... редиска».

Пища, сон, тепло, боль и удовольствие связывают нас с объективной реальностью, не давая оторваться окончательно. Зато все остальное - это уже субъективные дела. Мистика. Бред. Романтика. Вера. Сон жизни. Квазипотребности. Фиктивный финализм.

Продолжите список.

Поэтому ту часть, где объективная реальность не существует в реальности субъективной, вы можете смело из области своего рассмотрения вычеркивать. Какое вам дело до той реальности, от которой ничего не зависит - ни счастье, ни горе, ни удача, ни любовь, ни ваша зарплата, уважаемые маги.

Это не влияет впрямую на поведение людей, на их здоровье или настроение, на все то, ради чего к вам пришел клиент (или вы к нему).

Вы будете рассматривать только субъективную реальность. То есть частично все же объективную реальность, но только очень частично.

**СУБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ**

**ЧАСТИЧНО ОБЪЕКТИВНА.**

**ЧАСТИЧНО.**

Поскольку люди совершают действия на основе субъективной реальности в своей голове, изменять поведение можно как раз влияя на их субъективную реальность.

Любимый пример - питие мочи по Малахову. Независимо от того, насколько это вкусно или полезно с реальной точки зрения, большая часть людей, которая ее пьет, делает это исходя из субъективной реальности. Очень мало кто ходил в химическую лабораторию, анализировал эту мочу и проверял, как она и на что действует. Вылечиться хотите? ⎯ рассказ ⎯ вера ⎯ пьем.

Вы сами лично проверяли полезность «дирола» с «ксилитом» в борьбе с кариесом? - А зубы чистите?

«Он мне вчера не позвонил - не ценит, значит не любит» — и сегодня весь день плохое настроение. «Он мне вчера позвонил — я ему нравлюсь, значит любит» - сегодня весь день хорошее настроение. «Сегодня» - оно одно и то же!!!

А сколько поколений наших бабушек на ромашке гадают?

В объективной реальности только драный цветок.

Поведение человека диктуется его внутренней, мистической реальностью. Именно поэтому возможна массовая паника даже там, где все хорошо, если средства массовой информации доносят до человека, что надвигается радиоактивное цунами...

Помните знаменитую историю о том, как шла радиопостановка «Войны миров», которая вызвала массовую панику с мордобоем, кровопролитием и массовыми беспорядками в Чикаго? Редактор эфира - энтузиаст и новатор - придумал фишку: радиопостановка была сделана под прямой репортаж с места событий. Слушателей решили не предупреждать, что это радиопостановка. Люди могли выйти на улицу и увидеть, что никаких инопланетян нет, но они шарахались в панике по всему городу, постоянно слушая радиоприемники. А там как раз трансляция о наступлении марсиан.



Ладно марсиане! А когда миллионы советских людей больше верили тому, что пишут и передают, чем в то, что происходит во дворе...

Кстати, знание классики иногда выручает.

Человек, который свято верит, что пророк Мухаммед сдвигал горы своим словом, пять раз в день становится на колени лицом в сторону своей Мекки и отбивает туда поклоны. Человек, который так не считает, этого не делает. Человек, который считает, что в организме есть шлаки, которые забивают меридианы, и их необходимо прочищать — пьет мочу. Человек, который так не думает, - пьет все что хочет. Заметьте, никто не стоит с автоматом за спиной у человека, который пьет мочу или стоит на коленях в церкви. Человек просто думает, что так надо

или так полезно

- и делает это. Сам!!! Это очень важная вещь. Субъективность определяет поведение, а вовсе не объективные обстоятельства. Выводы из этой своей реальности человек делает сам, но его поведение становится уже вполне объективной реальностью.

**НЕ РЕАЛЬНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТ ПОВЕДЕНИЕ,**

**А ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О РЕАЛЬНОСТИ.**

Одни и те же люди, если у них начинаются толчки под землей, будут вести себя спокойно, если им убедительно сообщить, что это легкое землетрясение, два бала и сейчас пройдет. А вот если сказать, что это катастрофа, конец света и сейчас всех засыплет - реакция будут совсем другая.

Если катастрофический пример вас не убеждает, задумайтесь: вы лично видели тот нагревательный элемент, который собирает накипь и тормозит бак стиральной машины? Не по телевизору, а лично. В своей собственной машине? А «Calgon» покупаете?

Разницу в химическом составе порошков «Лоск» и «Tide» вы лично проверяли? Вы когда-нибудь клещей-сапрофитов видели? Хотя бы в справочнике, а не по телевизору рядом с пылесосом, который изобретен специально для борьбы с ними?

Обращали внимание — люди, глядя в лицо реальности, могут по-прежнему продолжать в упор ее не видеть, потому что она не поддерживает ожидания, не укладывается в их субъективную реальность — в то, во что они привыкли верить. Люди считают происходящее случайностью, «что-то не поняли», зачастую предпочитают просто не замечать.

Зубы чистите, чтобы здоровыми были? А к зубным врачам ходите? А все ваши

знакомые? Неужели тоже? И зубы чистить продолжаете?

Из субъективной реальности человека почти ничего толком не выбросишь - если уж засело, то надолго. Но можно добавить, изменяя расстановку сил, или объяснить по-другому.

Итак, вы работаете с субъективной реальностью своего клиента. В чужую субъективную реальность (сознательную реальность) возможно вторгнуться только двумя способами. Первый - сильно изменить объективную реальность. Изменить настолько, чтобы сознание человека был вынуждено это изменение заметить.

Иногда человеку необходимо несколько раз удариться головой о стену, чтобы до сознания дошло, что дверь перенесли. А на грабли наступали?

Второй способ — вторгнуться в субъективную реальность с помощью субъективной же реальности - то есть с помощью слов - кирпичиков сознания. Если вы умеете это — смело называйте себя магом.

СУБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

ЗАВИСИТ ОТ СЛОВ

И ДЕЛАЕТСЯ СЛОВАМИ.

Магия вообще очень много сил уделяет правильному пониманию терминов. «Энергия», «поле», «меридианы» — вполне обычные слова. А вот мистическое их понимание добавляет в нашу картину мира много нового. Слова же вроде «чакра», «шамбала», «супер-эго» и «свадхистана», «коучинг», «фанки-бизнес», «ментальный метаболизм», «энтропический менеджмент», «интроспект» — это уже более прямое вторжение в реальность слушателя.

Слова влияют на субъективную реальность слушающего, а эта реальность влияет на его поведение. Таким образом, слова — это звуки, предназначенные для изменения чужого поведения.

Слова - это не смысл. Слова — это не информация. Слова — это не значения. Слова - это заклинания.

СЛОВА -

ЭТО ЗАКЛИНАНИЯ.

Слово произнесенное - не только ложь. Это еще и акт воздействия. Выбирайте те или иные слова не потому, что они что-то значат, а потому что именно эти слова повлияют на поведение того, на кого вы хотите сейчас повлиять. А если эти не влияют - выбирайте другие. Если вы это помните - вы являетесь профессиональным коммуникатором.



Магом и волшебником.

Если вы начинаете вникать в значения слов — то вы тот, кого дурачат. Явно или неявно. С благородными целями - чтоб, например, выздоровел — или с менее благородными — чтоб заболел или просто деньги отдал. Слова — это способ изменения чужого поведения. Или своего. На этом строятся самовнушения. Например, аффирмации. Аффирмации - это заклинания, предназначенные для изменения своего состояния или поведения.

Я самая обаятельная и привлекательная, я привлекательная, а еще сильная, смелая и богатая.

В тот момент, когда собственная реальность сдвигается, и мир начинает восприниматься иначе (в соответствии с новыми словами), мы начинаем вести себя по-другому, исходить из нового представления о реальности. И результаты проверяем уже в новой - измененной - реальности.

*Плохо* тебе? Это значит шлаков много. А то, что плохо - это значит шлаки выходят. Очень хорошо, продолжай, шлаки идут, процесс пошел! Чем хуже сейчас, тем лучше потом будет - шлаки быстрее выйдут. Радоваться надо!

Поведение управляется картиной мира, картина управляется - в основном - словами. Если вам нужно управлять своим собственным поведением — полезно верить в нужные слова. Если же вы собираетесь управлять поведением чужим, то вам самим верить в произносимые слова, как правило, не полезно.

Посмотрите внимательнее на своего собеседника, послушайте его — какие слова он использует, какие показывает для себя важными? Какие, кстати, он вообще знает?

В русском языке есть разница между «синий» и «голубой», а в английском нет. Таким образом, если клиент говорит по-русски, он видит, то есть наблюдает в этом мире два цвета, в то время как англоязычный клиент будет наблюдать только один цвет. В английской радуге шесть цветов, а не семь. Вы знаете разницу между «алый» и «пурпурный»? Или для вас это все красный?

Говорят, есть такое американское племя, у которого в языке есть только три цвета: красный, желтый и другой. В этом смысле синие брюки и зеленая рубашка для такого индейца одного цвета. Причем искренне одного цвета. Он видит это. Если только зеленый для него - не желтый.

А у эскимосов и чукчей существует, например, больше двадцати наименований для снега, разных его состояний. Для нас с вами - снег, наст, мокрый, рассыпчатый, грязный, что еще? А всех остальных градаций, которые есть, мы действительно не замечаем, потому что у нас нет названий для этого. Нас этому не научили. Зато некоторые женщины отлично разбираются в колорах краски для волос, а мужчины в марках автомобилей вплоть до года выпуска

Для одного из авторов машина - это то, что на четырех колесах. Причем она искренне их различает только по цвету. С другой стороны сразу узнает микротрон, отличит от циклотрона и уж точно не спутает с бетатроном .



Мы все живем в субъективной реальности, которая сформирована из слов - в «названном» мире - в мире, для которого у нас есть слова. С другой стороны, люди, живущие в «названном» мире, считают реальным все то, для чего есть слова. Есть такое слово «прана» - это уже нечто. Даже чтобы сказать «праны нет» или «кармы нет» — надо сначала себе как-то представить то, чего нет. Отрицая что-то, мы одновременно создаем образ этого там, внутри, в своей субъективной реальности. Недаром атеисты - самые суеверные люди. Они верят в бесконечность Вселенной, в прогнозы погоды, в комментарии литературных и футбольных критиков и примеры из школьной программы.

Часто и в черную кошку верят.

Каждый раз вы определяете, в какой реальности живет сидящий перед вами человек: «тепло, красота, уют, покой, комфорт, гармония, взаимопонимание»... или «эффективность, успешность, выгода, продвижение, твердость, сила, уверенность, целеустремленность»... А может быть «круто, стильно, прикольно, ярко, модно, экстравагантно, атасно, зашибись»... «долг, обязанность, необходимость, безвыходность, так надо, так правильно, закон»... «энергетические потоки, меридианы, прана, биоэнергетика, шлаки, предназначение»...

И ваш клиент, исходя из своей «названной» реальности, будет предпринимать какие-то активные действия. Для него, для его реальности логичные и абсолютно дикие для человека другой реальности. Вспомните, как люди преклонного возраста («тепло, вера, долг, правила, уважение...») относятся к молодежи с сережками в ушах и крашеными волосами («круто, стильно...»). А те в свою очередь к романсам и необходимости «быть как все».

В разных реальностях маги называются по-разному.

Шаманы и консультанты - помните об этом!

Заметьте, в одной и той же объективно одинаковой ситуации люди могут вести себя по-разному! И только потому, что у них субъективные реальности разные.

«При пожаре мать бросается к ребенку, замужняя женщина к драгоценностям, а незамужняя - к письмам», - Ш. Холмс.

Есть, по рассказам Джона Гриндера и Джудит Делозье, интересное племя в Индонезии в тропических лесах, которые всю жизнь живут в густом окружении растительности и всей прямой видимости там метров 5 максимум. А все остальное дальше - чащоба. Поэтому человек этого племени расстояния дальше 3-5 метров не мыслит. Когда вывезли кого-то из этого племени на равнину, где вдалеке паслось стадо бизонов, лесной житель попытался их поймать руками, как букашек перед лицом люди ловят. Бизоны-то, ясное дело, большие, а это там какие-то букашки. На любые попытки объяснить, что эти букашки и есть бизоны, только далеко — лишь насмешки. А потом, когда на машине подвезли ближе — О! Чудо! Букашки выросли в бизонов. Именно выросли. Больших расстояний просто нет в картине мира таких людей. Как, соответственно, нет и перспективы. По крайней мере далекой.

Мы все живем в своих реальностях, в своих представлениях о мире, людях, себе.

Другое дело, чем люди с этой стороны психиатрического забора отличаются от тех? Те, кто бредит с этой стороны, смогли договориться, а те - нет. Это критерий психического благополучия - адаптивности: насколько человек, каким бы он ни был, ухитряется адаптироваться, обжиться, обустроиться среди остальных людей. Если ДА -адаптирован, если НЕТ - изоляция. Полезно задавать себе вопрос: насколько я могу согласовать свою субъективную реальность с другими, примириться с тем, что окружающие не так, как я, смотрят на мир?., или хотя бы молча переживать отличия. Если кто-то игнорирует отличия и считает, что он знает истину, получаются очень неприятные фанатические проявления - погромы, поджоги, мордобой, клеймение позором и прочие крестовые походы за веру Ведь если я знаю единственно верное, истину - я же должен всех привести к порядку.

Европе как-то однажды не повезло (а может быть, и повезло), у нее случился Папа Григорий VII.



А у Папы случилась по нашим нынешним представлениям некоторая психическая неадекватность.

Однажды он искренне понял, что он Святой Петр, просто его непосредственное воплощение. И поскольку он был в этом искренне уверен, то, как добрый христианин, стал всячески вгонять в послушание Святому Петру (грех апостола не слушать) всех остальных окружающих - пытки, казни, войны, все как полагается. Ну нельзя же оставлять людей в заблуждении, если я точно знаю, что я - Святой Петр! В результате окружающие быстро поняли, что легче согласиться: «Петр, Петр, само собой Петр». Сам Папа плохо кончил, что в общем неудивительно. Но осадочек остался, потому что следующие Папы поняли, что в этом есть большой смысл, и с тех пор Папа считается наместником Святого Петра на земле.

А так он был просто епископ Римский.

Это очень важный момент - если кто-то искренне считает, что он знает истину, он, как правило, бывает склонен за нее побороться. А иначе чувствует себя ренегатом, отступником и так далее. А если человек знает,

или по крайней мере догадывается, или может быть допускает,

что он все же знает не всё (еще не бог, но уже рядом) — в этот момент становится чуть понятнее окружающий мир, чуть ближе реальность. Становится очевидным тот факт, что истин может быть много. И что одна истина ничуть не истиннее любой другой. И только может быть одна истина сейчас чуть полезнее другой, а через некоторое время другая чуть полезнее первой. Если ты можешь выбирать между истинами — ты более свободный.

Быть может, это возможность посмотреть на мир, как на незнакомый? Если у меня есть для него какие-то ожидания, это не значит, что он этим ожиданиям соответствует. Я не знаю, какой он. Я не знаю, что это. Обычно, когда я делаю вот это - этот мир мне вот так на это отзывается. Но может получиться и иначе. Кто знает?

Не полезно верить во что-то одно, незыблемое. Полезно действовать так, как будто бы ты в это сейчас веришь. Действуем, проверяем — есть нужный результат - здорово! Продолжаем в том же духе. Другой результат — задаем себе вопрос: «А что еще может быть? Что еще можно сделать? Как получить желаемое?»

Помните, как мы лечимся обычно? Вначале мы ведем себя так, как будто это ерунда и сам пройдет. Потом, если не проходит, начинаем пить чай с медом, парить ноги и ставить горчичники. Потом, если не проходит, лезем в аптечку за таблетками, каждый раз веря в истинность своих действий. В случае неудачи обращаемся к друзьям-родственникам-знакомым - как будто бы верим, что они знают как надо. Потом ведем себя так, как будто верим, что нужна профессиональная помощь и идем (если уже не можем ходить - вызываем) к врачу. Причем, даже если мы не верим в профессионализм врачей, то мы действуем (вызываем, покупаем лекарства по их рецептам, пьем их, колем...) как будто бы верим в их возможности.

А если человек верит, действительно убежден, что единственное средство от всех болезней - горчичник. С одной стороны, ему бы он помог в 99% случаев,

1% на отсутствие горчичника в доме, дате при поносе.

А вот окружающих бы он точно до могилы довел. Не полезно верить во что-то одно.

Многие из нас проходили через подростковый возраст. И может быть, вы помните, что в этом возрасте очень важно понять мир, желая его подчинить. Найти правила, по которым он действует. Многие люди приходят в НЛП, в гипноз, в психологию, в энергетические практики, в восточную философию - то есть так или иначе учатся магии — за этим же: найти способы однозначно воздействовать на этот мир так, что бы он сделал то, что хочется.

Мол, расскажите мне, как действует этот мир, развинтите его по винтикам, дайте чертежи, и я буду владыкой мира.

Увы - мы не знаем этого мира. Мы не знаем его правил. Мы к нему более-менее приспосабливаемся. Обычно, если мы действуем как-то вот так, примерно это в итоге получается, но не всегда, не во всех случаях, а только может быть чаще, чем как-то иначе. Если даже мы разбираем какие-то общие схемы - да, они работают, но, как законы Ньютона, они работают до какого-то предела. После чего начинают работать законы Эйнштейна, и они тоже работают до какого-то предела, а дальше уже другие законы... Мы пытаемся как-то описать этот мир. Втиснуть его в рамки, дать определения, установить закономерности. Но мы его не знаем.

«Слово произнесенное есть ложь».

И тем не менее словесная реальность управляет человеком. Субъективная реальность управляет поведением, а не объективная. Что нам собственно и надо.

Вы уверены, что понимаете, что такая вещь, как государственная граница — это субъективная реальность, то есть в природе ее нет.

Ее нельзя пощупать.

Но из-за нее войны, крики, шум, армии и прочее, и прочее. Такая штука, как деньги - это субъективная реальность. В природе ее нет, но она очень управляет поведением. На практике есть только бумажки, порезанные определенным образом с нарисованными на них картинками (извините, портретами). Наши доллары абсолютно бесполезны в племенах Индонезии - там клыки молодого буйвола имеют номинал, а долларами можно только костер разжигать.

Вера, религия, мистика, суеверия - субъективная реальность, но она управляет поведением. Идеи, идеологии, принципы, логика, математика, физика (в том смысле, в каком она теоретическая) - это субъективная реальность, но она управляет поведением. Даже позволяет сооружать какие-то танки, двигатели, вертолеты, горные лыжи наконец.

«Большинством голосов при одном Копернике против, вопрос о Земле и Солнце считаем решенным; переходим к следующему вопросу».

Правила дорожного движения вполне виртуальны. Светофоры и знаки - не заборы и овраги. Однако знакомые с правилами люди останавливаются, объезжают и ждут. Потому что знают, что эти странные линии и пиктограммки значат. Да, сначала эти значения насаждаются. А потом - люди сами по ним живут. Потому что теперь в их картине мира рисунки - такое же реальное препятствие, как и металлическая балка.

Однажды нам довелось видеть юную маму, которая бежала что есть духу ловить ребенка, выбежавшего на проезжую часть. Но! она бежала в обход газона. По тротуару. А потом по «зебре». Ей физически ничего не мешало срезать, но барьеры - уже в голове. Нам нужно то же самое.

Вы подбрасываете информацию, подсказываете варианты из наиболее устраивающих именно вас, ссылаетесь на определенные традиции и авторов. А вывод - когда все готово - можно предоставить сделать клиенту самостоятельно. Куда он теперь денется.

**ЕСЛИ СЗАДИ РЫЧИТ ТИГР,**

**А ВПЕРЕДИ ТОРТ,**

**НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ ВПОЛНЕ ПРЕДСКАЗУЕ МО.**

Остается сочинить такую сказку, при которой человек будет искренне видеть впереди торт. А сзади — слышать тигра.

Вы спросите, при чем тут правда? - Правильно. Ни при чем. Вам (точнее ему) нужен тигр или двигаться в этом направлении?

Если вы сталкивались с книжками по бизнесу, маркетингу и прочему, обратите внимание, что большая часть книги посвящена объяснению, **почему** так правильно думать, и только потом, **что** надо делать. И в других книжках, более откровенно запудривающих мозги, вам сначала объясняют, почему именно здесь сияет истинный свет, а уж затем что по этому поводу надо делать.

Кому и за что платить.

Иногда бывает наоборот и тогда возникает непонимание. Если сначала «что», все равно возникнет вопрос «зачем?». А для ответа на него придется подтягивать за уши «почему».

«Зачем я буду садиться в позу лотоса?» - «А вот потому, что суперпрана из Тхы в Тху плохо проходит». И чувствуешь, что суперпрану надо как-то подкрепить.

Другая история: подошел бы к вам человек и попросил отдавать ему десятую часть своего заработка до конца жизни, вы бы как отреагировали? Но если это называется «налог», потому что есть «закон» - уже вроде не «грабеж».



Ну и еще. Подойдут к вам с куском воска и попросят за это деньги. Нормальная реакция - сами понимаете. Но если это свечка, которую можно поставить за упокой... А во здравие дороже будет.

Уважающие себя женщины, если они хотят, чтобы с ними сходили в ЗАГС, очень не сразу с этого начинают. Есть большой период, который начинается с того, что «я ведь тебя в ЗАГС не тяну». И только потом...

Кстати, в обратную сторону примерно также. То есть мужчины, которые подскакивают и сразу требуют: «пошли в ЗАГС», тоже частенько получают от ворот поворот.

С другой стороны, если вы привлекли внимание, депотенциализировали сознание, но не дали внушение,

не сказали что делать-то,

то вас примут за путаника. Ухаживал, ухаживал три года и все?

ЧАКРЫ УНИВЕРСАЛЬНЫ

«Древние индийцы для обозначения таких многофункциональных структур предпочитали использовать одно это универсальное слово, а не прибегать к фразам, которые все равно бы давали более ограниченное определение.

Названия чакр на английском языке отражают их приблизительное расположение в теле, но стоит изучить древние концепции, поскольку это расширит ваш кругозор. Знание о чакрах не ограничивается восточным подходом, как считают некоторые, и естественно, они не являются частью каких-либо отдельных систем верований или религий. Они известны многим другим древним культурам.

Например, интересно проанализировать тот факт, что коренные американские культуры использовали драгоценности и украшения в целях защиты или стимулирования особенных энергетических центров.

На западе, где долгое время эзотерические направления находились в подполье, знания сохранялись в виде закодированной информации. Например, Откровение Св. Иоанна Божественного в Новом Завете. Фигурирующие в первых главах «семь церквей Азии» некоторые ученые соотносят с семью чакрами».

«Самоисцеление», Москва, 2002

ЦЕЛЬ!

Любое воздействие, тем более скрытое, имеет смысл тогда, когда оно целенаправленно.

Мы пишем это для тех, кто сам факт воздействия уважает больше результата. Наверное, Читатель, вы тоже знаете таких странных людей, которые смутную суету ни о чем ценят больше, считают ее тонкой интригой и охотно в такие игры играют.

Смыслом воздействия является достижение цели. Результата. Вне цели невозможно оценить ни тонкости, ни эффективности влияния на других. Словом, без цели о магии не идет и речи.

**СМЫСЛ МАГИИ -**

**В ПОЛУЧЕНИИ РЕЗУЛЬТАТА.**

А миф обеспечивает вашу магию. Поэтому сооружать миф надо изначально под конкретную цель. Нужно знать, зачем вы это делаете. Основная цель взаимодействия или влияния - что бы кто-то что-то сделал. Помните знаменитую сентенцию кота Матроскина: «Совместный труд для моей пользы объединяет»? Вот-вот. Для вашей пользы.

Или для его пользы, в зависимости от ситуации. Может вы его лечите.

Очень важно соорудить именно это — «совместный труд для ...» Намерение должно быть! Хотя бы одно. А иначе - как вы поймете, получилось у вас наконец или нет. Даже если цель - просто потренироваться или развлечься - это тоже цель.

Кстати говоря, справедливо и обратное - есть только один способ понимать, что тебе человек говорит на самом деле. Нужно найти ответ на вопрос: «Что человек от тебя хочет?» До того как вы имеете ответ на вопросы: «Что он хочет? Что я хочу?», вы не понимаете происходящего. Если вы имеете хоть какой-то ответ на вопрос «Зачем он мне это говорит? Зачем я ему это сейчас говорю?» - вы контролируете процесс хотя бы в каком-то смысле. Иначе можете быть уверены, что контролируют вас. Что, впрочем, не всегда плохо, если контролирующий хорошо к вам относится.

Помните, что даже если вы прямо сейчас с бубном пляшете вокруг костра, ваша задача сейчас не с духами общаться, а чтоб вот этот конкретный товарищ выздоровел. Любыми способами вы воздействуете -на него.

Если вы начинаете воздействовать на себя, отвлекаясь от него, это говорит больше о вашем психическом здоровье, чем о профессиональной магической работе. Как ни странно, «искренняя» магия не работает. Работает техническое исполнение.

Важно чтобы клиент верил. А вам не надо. Вам, магам, это прямо вредно. Потому что сегодня вы ведете себя так и делаете то, что бы вы делали если бы верили в это. А завтра - да какой там завтра! - уже через 15 минут со следующим клиентом,

Бывает, что дате с одним клиентом приходится вести себя исходя чуть ли не из противоположных убеждений. Он верит в силу воли и одновременно в приметы. В бога и в диеты. В фен-шуй и в любовь с первого взгляда...

вы делаете то, что бы вы делали, если бы верили во что-то уже совершенно другое. А к вечеру... и так далее. Делаете, смотрите - получается, изменения в нужную сторону — значит, продолжаете дальше, в том же русле. Нет результата — начинаете вести себя как-то иначе, исходя уже из другой веры, и опять проверяете - работает?

Если у вас только один выбор — вы раб. Если два - вы бедный. Если три и больше - вы свободный человек. И каждый раз вы выбираете то, что сейчас лучше работает. Если вы верите во что-то одно, вы знаете истину - у вас один выбор, точнее его нет, вы - раб. Если верить во что-то одно, даже понарошку, реальность начинает восприниматься уже через призму этой веры - что непрофессионально. Помните? - Ничего личного, я на работе.

Здесь очень полезен шаблон «как если бы». Именно, как если бы вы в это верили, что бы тогда делали? Что говорили? Как реагировали? Как если бы... Если вы не верите — тогда вы просто обманываете человека, вы выглядите неправдоподобно, натянуто, неестественно. А если бы верили? Шаблон «как если бы» позволяет с одной стороны сохранить здравость собственного рассудка и возможность быстро реагировать в ситуации изменения. Быть как бы выше всяких верований и убеждений и работать с клиентом, а не эгрегоры чистить. С другой стороны, этот шаблон позволяет выглядеть естественно, быть «включенным» в процесс. В каждый момент помня, что вы просто ведете себя так, как будто в это верите.



Вы когда-нибудь играли с ребенком в машинки или в дочки-матери? Ни один нормальный человек серьезно не верит, что Маша захотела спать, а машина «Рр-р-рр» - поехала. Но вы ведете себя так, как будто это и есть реальность. КАК БУДТО.

У авторов много знакомых колдуний, экстрасенсов, магов, ведунов, астропсихологов, психоаналитиков, политиков, бизнесменов — людей, которые сооружают из мифа некий результат. Абсолютно трезвые люди. На уровне повседневной реальности о своих мифах они и не заикаются. А вот как только светится клиент или хоть косвенная реклама, тогда да, тогда «карма» вместе с «праной» и «оральным типом» рядом с лозунгами всплывают на раз. И уж когда надо работать - буквальное перевоплощение.

Словом, качественный миф — это миф, ориентированный на цель. Не сочиняйте мифов просто так.

Не плодите сущности без необходимости!'***[[6]](#footnote-6)***

ЦИ - УНИВЕРСАЛЬНАЯ СИЛА ЛЮБВИ

«Одно из существеннейших элементов фэн-шуй - это понятие о механизмах взаимодействия ци и сознания. Под ци понимается сила, которая делает жизнь возможной. Ци - это причина и само действие. Сравнимое со словами «дыхание жизни», ци - это то, что, во-первых, окружает Землю и представляет собой что-то вроде невидимого энергетического поля, которое может «отдавать» и «брать». Вторая форма ци дает толчок к созиданию, к творению. И наконец третья - одухотворяет все формы жизни на нашей планете. А к ним относятся не только живые существа, люди, животные и растения, но и так называемая мертвая материя, массы магмы, камень, предметы обстановки, строительные материалы, металлы, произведения искусства, а так же ветер, вода и облака.

Без ци мы были бы только мясо и кости, наши дома и квартиры - только комбинации различных стройматериалов. Магическая, мистическая суть ци в том, что она может управлять и быть управляемой. У нее есть такая особенность, как способность струиться, соединяться с какими-нибудь движениями (кто-то, например, входя в дом, вносит ее). Это касается и процессов сознания...

Конкретно это означает вот что: руководствуясь своим желанием иметь счастливые любовные отношения, мы как бы расставляем, согласно фэн-шуй, определенные знаки, которое с этого момента начинают развивать невидимую силу. Таким образом сила ци с нашей помощью, направляется на то, что мы хотим. Энергия нашего сознания, соединяясь с силой расставленных знаков, стимулирует ту сферу жизни, которую мы хотим активизировать и этим улучшить».

Экарт Варнеке, «Фэн-шуй о любви и гармонии», Москва, 2000

«ЭКОН»

(аннигилятор вредного электромагнитного излучения)

УСТРОЙСТВО

««ЭКОН» представляет из себя специальную информационную матрицу, напыленную на алюминиевую фольгу и активированную генератором торсионного поля.

«ЭКОН» выпускается без корпуса и наклеивается липкой лентой на переднюю панель корпуса компьютера (лучше изнутри).

После длительной работы (более 10 суток) «ЭКОН» на одном компьютере не рекомендуется переносить его на другой для исключения вероятных сбоев (возможна подстройка информационной матрицы под электромагнитное излучение данного компьютера-хозяина)».

уроки охмурения

- Охмуряют, - сказал Остап. - Самый охмуреж идет...

И. Ильф, Е. Петров, «Золотой теленок»

Вы уже окружили клиента пестрым мельтешением ярких образов или сосредоточили его на пламени свечи. Вы пустили неритмическую, медитативную музыку в фон, усадили потребителя магического действа в неудобную позу или дали в руки нечто ощутимое. Вы завели завораживающим голосом монотонный разговор о том, как жили-были... Или читаете лекцию о пользе—вреде... Словом, представление началось. Теперь можно, сохраняя достигнутое, отвлечь сознательный контроль или просто перегрузить.



Иначе говоря, создать у вашего клиента определенное, восприимчивое состояние сознания. Именно в этом состоянии можно давать установку, которую человек выполнит с изрядной степенью вероятности. Выполнит, потому что сознание не сопротивляется - оно ведь не знает, что какое-то воздействие вообще осуществляется. Чему сопротивляться, если ничего особенного не наблюдается? Клиент рассматривает размазанную жижу в блюдце. Чему сопротивляться? Просто разговариваем же.

Стоит напомнить, что выполнить-то он выполнит, но если вы специально не оговариваете срони, выполнит по окончании латентного периода, то есть не всегда сразу. Далеко не сразу. К этому надо быть готовым самому колдуну и подготовить клиента. Чтобы не было ненужных разочарований.

В дальнейшем мы более подробно рассмотрим способы создания у клиента такого состояния,

в котором он, во-первых, воспринимает наши внушения, а во-вторых, относится к ним некритически,

а сейчас интересно выяснить, что же это за состояние.

ТРАНС:

ПОЛЕЗНАЯ БЕЗДУМНОСТЬ

Во многих книгах вы можете встретить такие названия как «измененное состояние сознания» или «транс».

Единственное, что не всегда понятно, относительно чего это состояние является измененным. Если на словах, все просто: относительно актуального состояния сознания. Вопрос в том, какое состояние сознания мы будем считать актуальным? Сосредоточенное на чем-то конкретном? Тогда оно изменено относительно всего, что не входит в фокус внимания. Рассеянное? Тогда в чем его актуальность и сознательность?

Мы склонны считать, что человек всегда находится в измененном состоянии сознания относительно одних внешних или внутренних стимулов и в «актуальном» - относительно других.

Если он вообще в сознании относительно хоть чего-то.

Скорее можно говорить о разных состояниях. И для удобства эти состояния называются трансовыми.

Иногда еще называются гипнотическими, что не очень верно.

Периодически человек погружается в более глубокий транс, он на некоторое время как бы выпадает из реальности, погружается в свой мир, время останавливается вместе с мыслями.

Такие состояния человек переживает очень часто: когда задумывается, когда

замирает, когда вспоминает что-то, когда расслабляется, дремлет, когда курит,

пьет кофе, по несколько раз перечитывает одну и ту же страницу, смотрит в

окно автобуса или автомобиля на пробегающие мимо виды, когда оказывается

в состоянии неопределенности, непонимания, когда устал, хочет спать, голоден

или наоборот объелся - в разное время.

Эти состояния еще можно назвать «бездумными». Это те моменты жизни, когда мы ни о чем не думаем специально, ничего не анализируем, мысли сами появляются и исчезают. Мы их не думаем, мы просто за ними наблюдаем, если вообще наблюдаем.

Иногда говорят «отдых для головы». Существует много способов достижения таких состояний, один из которых - перегрузка, после которой мозги «закипают» и «голова перестает соображать». После чего: хочешь - не хочешь, а расслабляешься. Головой.

Это состояние здесь и сейчас, когда нет прошлого и будущего. А если нет ни прошлого, ни будущего, то о чем же думать? Это состояние бытия.

От слова «быть», просто присутствовать в этом мире.

Состояние это вполне повседневное, всем знакомое и в большинстве случаев приятное. Другое дело, что не все умеют входить в эти состояния по своему желанию. И тогда люди создают себе в окружающем их мире ситуации, контексты, обеспечивающие это состояние.

Курение, телевизор, спорт, физические нагрузки, сауна, секс, компьютерные игры... многое.

Если люди, которые бросают курить, не замещают этот способ достижения регулярного транса другим - они возвращаются к зависимости от курения, хотя это зависимость не от курения вовсе. Это нормальная человеческая тяга к переживанию трансовых состояний. Конечно, можно употреблять слово «зависимость». Как есть зависимость от сна или от бодрствования - то есть естественная физиологическая, как от потребности в воде, в воздухе и так далее. На сегодняшний день принято считать, что есть три основных физиологических состояния - сон, бодрствование и транс. Каждое из которых физиологически необходимо, и каждым из которых организм себя регулярно обеспечивает.

Существует более-менее научная терминология на эту тему: альфа-волны, бета... Если читатель интересуется, рекомендуем соответствующую литературу. Например, книги уважаемого коллеги Г. В. Рожковского.

По разным рода исследованиям, здоровый человек каждые час-полтора погружается в глубокий транс спонтанно, минут на десять-пятнадцать... Это происходит и во время сна, и во время бодрствования. Вы можете это проверить. Обычно людям кажется, что они задумались или отвлеклись. Кто-то идет пить чай в это время, кто-то покурить, кто-то просто отвлекается на разговор. Впрочем, есть и такие люди, которые считают, что сила воли прежде всего, и продолжают сосредотачиваться, сосредотачиваться, то есть не дают себе войти в глубокий транс. И этим вызывают у себя уже сбои в работе сначала мозга, а потом, как следствие, и всего организма. Есть предположение,

***не*** абсолютное,

что синдром хронической усталости - это прямое последствие нехватки трансовых состояний.

**ТРАНС -**

**ЭТО ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ.**

Другое дело, что в трансе не приходится особо думать.

Или наоборот, когда ты не думаешь - ты в трансе.

Для европейской культуры это неожиданно - человек, как принято считать, просто-таки обязан сознательно контролировать и себя, и окружающий мир. Сосредоточенность и ответственность являются признаком умного человека — а кто ж хочет, чтобы его дураком считали?

*А* вот на мудром Востоке все чуть ли не наоборот.

«Медитация - это способ высвободить вашу интеллигентность. Чем более медитативным вы становитесь, тем вы более интеллигентны. Но помните, под интеллигентностью я понимаю не интеллектуальность. Интеллектуальность -это часть глупости».

Ошо

Для многих европейцев предложение или ситуация, в которой ему не надо думать, может быть непривычной, поначалу иногда даже неуютной - как это я не контролирую все вокруг? Люди стараются напрягаться, что-то понимать, осознавать. А если не получается, напрягаются еще больше. Впрочем, однажды наступает порог, и расписавшись в своем бессилии, сознание отступает. Открывая путь интуиции.

Может, замечали - думаете о чем-то, решаете задачу, мучаетесь или вспоминаете что-то - как только отвлеклись - вот оно и решение пришло. Менделеев, говорят, во сне свою таблицу увидел.

С первых попыток осознанно войти в транс, то есть осознано снизить роль сознания, бывают какие-то легкие напряжения в голове, но обычно со второй, третьей попытки все получается.

**САМОГИПНОЗ ⎯ ЭТО**

**ПАРАДОКСАЛЬНЫ**Е Д**ЕЙСТВИЯ СОЗНАНИЯ**

**ПО СНИЖЕНИЮ СОБСТВЕННОЙ РОЛИ.**

Транс это защитное, очень мягкое состояние, в первую очередь физиологически защитное. То, что называется вторым дыханием - это тоже трансовое состояние, когда организм гармонично, удачно, равномерно распределяет ресурсы. Существуют боевые трансы, когда внутреннее трансовое спокойствие и расслабленность сочетаются с быстрыми, точными, четкими движениями. Это состояние, когда ты спокойно и уверенно доверяешь себе,

своему телу, бессознательному, интуиции, великому Бхэ или внутренней мудрости,

действуешь и сознательно (!) не контролируешь эти действия.

Шла-шла сороконожка, вдруг задумалась, какой ногой шагнуть, и упала.

Если мы вспомним про наше условное деление психики на сознание и бессознательное, то транс - это свобода действия бессознательного без ограничений, ожиданий и прочих помех сознания. Транс — это состояние человека, когда сознание спокойно не вмешивается в работу бессознательного (психики) человека, состояние глубокого внутреннего доверия себе, миру. В ситуации неожиданности, опасности или усталости человек спонтанно входит в трансовое состояние. Это экономичный режим, обеспечивающий выживание и адаптацию.

В этом смысле мы даже не всегда знаем, когда люди приходят на магический сеанс и вы их вводите в трансовое состояние, что там на самом деле работает - ваши внушения или то, что они просто хорошо отдыхают, хоть на время лишившись груза сознания.



Автор как-то пробовал экспериментировать, и в качестве рекомендации требовал от своих клиентов выспаться неделю. В пятидесяти процентах случаев все проблемы уходили уже потому, что люди отдыхали.

Есть предположение, что и на сеансы гипноза люди ходят часто для того, чтобы в первую очередь отдохнуть, что решает

либо способствует решению

многих телесных проблем. Есть интересное наблюдение - что люди, которые научились входить в транс,

этому можно научиться, можно входить глубже, менее глубоко, по собственному желанию,

гораздо легче доверяют людям, близким, гораздо легче строят отношения. И среди прочего, в личных отношениях все гораздо быстрее приходит в порядок.

Слово «транс» описывает не столько конкретное состояние, сколько класс таких состояний («измененных»), среди которых нас более всего интересуют внешне- и внутренне-ориентированные трансы -«актуальное» внимание вне своего тела или внутри тела.

Можно еще делить на пассивные и динамические, творческие и боевые, естественные, медитативные, фармакологические и так далее. Возможностей для классификации много.

МЕДИТАЦИЯ «СИДЕНИЕ»

«Медитация - означает посвятить несколько минут незанятости. В начале это будет трудно - в начале это наиболее трудная вещь в мире, но в конце концов она станет наиболее легкой. Она так легка, поэтому она так трудна.

Если вы кому-то скажете просто сидеть и ничего не делать, он станет суетиться, почувствует мурашки на ноге или в теле случится что-то еще. Он становится столь беспокойным, потому что всегда, подобно машине, был чем-то занят. Зажигание включено, мотор работает, а машина никуда не едет; мотор работает - и все более и более разогревается. Вы забыли выключить зажигание. Вот что такое медитация: искусство выключения зажигания.

Поиск - побочный продукт разума. Быть в состоянии непоиска есть великий миг трансформации. Медитация не является поиском просветления. Просветление приходит само безо всяких поисков. Медитация может дать вам величайшие озарения, потому что это - бесполезнейшая вещь в мире. Вы просто ничего не делаете...»

Ошо. Оранжевая книга

транс как

депотенциализация

Итак, вы хотите, чтобы клиент начал двигаться в транс. То есть вы хотите на время угомонить сознание, чтобы пообщаться с бессознательным своего клиента. Как? Разумеется, вы двигаетесь туда сами. Вы же с ним в контакте.

Вы, конечно, помните об этом! Контакт должен быть. Без контакта ничего не работает.

А если вы в контакте, то как вы чувствуете внутреннее состояние клиента, так и он чувствует ваше, и изменяет свое состояние вслед за вашим состоянием.

Вы расслабляетесь - и он постепенно расслабится.

Но делайте это медленно, плавно, чтобы клиент успевал за вами.

Вы сосредотачиваетесь на его блюдце, и он начинает его рассматривать. Вы к нему со всей серьезностью и ответственностью, вы в полной сосредоточенности и важности перед судьбоносным моментом - и он же тоже проникнется: тут не просто грязное блюдце рассматривают, а судьба его решается. Таким образом, для достижения нужных результатов придется овладеть способами изменения собственных состояний. Потому как если контакт у вас с клиентом хороший, то он за вами прямиком в нужное состояние.

АВТОРЫ РЕКОМЕНДУЮТ НАУЧИТЬСЯ САМОГИПНОЗУ В ЛЮБОМ ИЗ ДОСТУПНЫХ ВАРИАНТОВ.

Но вы-то помните, что вы на работе. То есть вы, конечно, рассматриваете этот самый шар, щупаете его меридианы или нюхаете, как пахнет сегодня его аура, но основное-то ваше внимание на клиенте. Вы его(!) наблюдаете. Замечаете мельчайшие изменения в его поведении. Ваша задача находиться в чуть более легком трансе, чем клиент, а его погружать дальше (привлекать все его внимание к объекту фиксации) словами, своими движениями, голосом.

Это ж он сейчас по углям пойдет, а не вы, вы же в стороне сидите. Ваша задача равномерно в бубен стучать и с духами общаться. И что самое главное за клиентом наблюдать, его подбадривать, нужные слова говорить, чтоб вообще ни о чем думать не хотел и спокойно по углям топал. На практике еще веселее делается -человеку сообщают, что как раз про эти самые угли он думать-то и не должен. Представляете, что у него в голове в этот момент творится?

И если вы видите, что у клиента:

Характерное изменение темпа всех внешних проявлений: чаще это замедление вплоть до замирания, но иногда и «разгон». Это отражается на темпе речи, дыхания, моргания, движений. Соответственно в ту или иную сторону меняется громкость голоса (от обычной). С этой точки зрения трансом оказывается то, что обычно называют «заторможенностью» или «возбуждением».

* Зрачки (если глаза открыты) расширяются, появляется как бы «взгляд сквозь» предметы, окружающих, что как раз и вызвано расфокусировкой;
* Может меняться цвет лица - за счет изменения внутренней температуры тела;
* Обычно уплощаются мышцы лица, черты искажаются (при активном трансе) или становятся более симметричными (что более характерно), расслабляются (или наоборот сильно напрягаются в ситуации возбуждения) крупные мышцы;
* Голос и речь меняются либо на «тише-ниже-глуше-медленнее», либо, напротив, на «громче-выше-звонче-быстрее» — не как сиюминутное проявление, а как манера разговаривать;
* Частое подрагивание век, ресниц,
* Равномерное покачивание головой или всем телом, Вы можете быть уверены, что он в «нужном» состоянии. У себя в этот момент вы можете обнаружить:

Вы же тоже в трансе!

* Так называемое «туннельное зрение», когда видимая область (при открытых глазах) кажется освещенной неравномерно -темнее по краям и ярче в центре;
* Изменение чувствительности, когда восприятие света, цвета, звука и ощущений становится приглушенным или напротив обостренным, или изменяется от одного к другому;
* Возможно изменение температуры тела (по крайней мере в субъективном восприятии);
* Реальность как бы «плывет» или становится неправдоподобно резкой, тело или его части могут как бы «отняться»;
* Поле восприятия расширяется, зрение расфокусируется, за счет чего можно воспринять много мелких деталей и нюансов.

Это все так называемые трансовые феномены. По этим признакам можно судить о глубине собственного транса и о глубине транса своего клиента.

Можете прямо сейчас применить это описание к своему состоянию - вы же читаете, а значит ваше сознание привлечено книгой. Много ли вы видите-слышите-чувствуете в окружающем сейчас вас мире?

Существует множество различных техник самостоятельного вхождения в транс и наведения транса на клиента. Часть из них будет описана ниже. Главное помнить, что сознание клиента должно быть отвлечено от того, что вы ему сейчас будете внушать. Потому что вам надо общаться с его бессознательным, а с сознанием он сам потом договорится. Сознание может быть просто «выключено» — тогда это глубокий транс, лучше с амнезией, или чем-то отвлечено - легкий транс. Клиент может куда-то смотреть, к чему-то прислушиваться, что-то чувствовать, о чем-то думать,

только не о том, что вы ему сейчас будете говорить.

Вот несколько самых распространенных способов депотен-циализации сознания.

контакт

Наиболее простым способом, но самым действенным, является простой контакт с клиентом. Да-да. Просто хорошее отношение к вам является мощнейшим средством депотенциализации сознания. Привлеките внимание человека собой.



Вспомните влюбленных. Они, кроме как друг о друге, ни о чем думать не желают. А результат? Какой нормальный человек в здравом уме и трезвой памяти будет горланить по ночам песни? Сидеть часами у телефона и драть ромашку? Если человек вам доверяет, не говоря о «любит», его критичность к вашим высказываниям уменьшается - а именно это и требуется. Попросите у старого знакомого денег. Он же даст. То есть сам, заметьте САМ, и за спиной у него с автоматом никто не стоит, и нож у горла никто не держит. Сам залезает в собственный кошелек и отдает вам свои, кровно заработанные.

Величина суммы прямо пропорциональна доверию, то есть силе контакта.

«Лучшее обучение - это искренняя любовь к своему учителю» - японская мудрость.

Магия начинается с контакта, и об этом мы уже много говорили. А если к вам пришел человек (или вы к нему пришли), с которым еще рано гордиться многолетними дружественными отношениями? Тогда придется гордиться достигнутым в процессе общения контактом и использовать другие методы депотенциализации, благо их множество.

ОБЪЯСНЕНИЕ

Одним из самых распространенных способов депотенциализации сознания в нашей культуре является объяснение, и не просто объяснение - оно должно выглядеть «логичным».

Да-да, именно в кавычках.

Нам что-то объяснили, мы что-то поняли, поэтому изменилось представление о мире — изменилось и поведение. Объяснение — это очень быстрое вторжение в субъективную реальность слушающего.

Большая часть людей худо-бедно удерживает контакт с реальностью,

хотя много народу заворачивается в простыни, куда-то в лес ходят кедры слушать, лотос видят, карму вправляют...

Однако даже те, кого мы с вами считаем вполне вменяемыми (себя, например), верят в математику, физику и прочую науку с тем же энтузиазмом, что и в нумерологию, биополя и ноосферу, потому что есть логическое объяснение. Кстати, для среднего человека разницы и впрямь никакой — обо всем этом мы читали. То есть законы логики и Ньютона для девяноста девяти из ста людей - не более чем слухи. От семинара к семинару мы задаем вопросы: «Кто считает, что он мыслит логически?» Руки поднимаются. «А кто знает четыре закона логики?» И руки опускаются.... А ведь мы даже не спросили еще, кто умеет ими пользоваться.

Теоретические измышления Бойля-Мариотта на практике вообще никто из встреченных нами на семинарах людей не проверял. Но и не сомневался.

В нашей и европейской культурах, в отличие от восточной, огромное внимание уделяется пониманию.

Я не понимаю, зачем мне это надо.

Объясни мне...

Я тебе докажу...

И это здорово! На «понимании» человек будет сосредотачиваться, то есть фиксировать свое сознание. А если понимать будет не сразу — то все свое внимание будет концентрировать на том, что вы сейчас говорите, чтобы ПОНЯТЬ!

Таким образом, очень полезно и важно в вашей работе уметь говорить «логично», понятно излагать свои мысли, уметь четко формулировать, соблюдать структуру речи. Тогда сознание человека спокойно — все же понятно, ясно, очень логично, чего тут волноваться-то? А волноваться есть чему! Потому что сознание спокойно. А если оно спокойно, то уже не критически воспринимает все что говорится.

Логично излагать свои мысли учат в разных местах, даже специальные семинары по логическому анализу текстов проводятся. Одним из примеров очень четкого логического построения являются тексты Н.И.Козлова. Это небольшой кусочек из его недавней книги «Стратегия лидерства». Глава посвящена тому, как должен выглядеть лидер.

Лидеры бывают двух типов: лидеры-приматы и цивилизованные лидеры**[[7]](#footnote-7)**.

«...Формула потенциала лидера:

«Я - Хозяин!» + Здоровая агрессивность = Потенциал Лидера



**Те же самые или очень аналогичные черты, естественно, присущи и лидеру-примату, но описываются они обычно другими словами. Этолог Анатолий Протопопов этот ранговый потенциал называет еще мягко: «уверенность в своем превосходстве», его коллега Виктор Дольник выражается жестче и говорит о силе НАСТЫРСТВА, известный психолог В. Л. Леви квалифицирует это как силу НАГЛОСТИ. Этическая окраска — совершенно другая. Откуда? Дело в том, что лидер-примат, играя на страхе и унижении окружающих, редко заботится о привлекательности собственного имиджа.**

«Я страшен, я груб - ты отступил. Я - выиграл!» Да, ты выиграл, но после этого тебя ненавидят.

Цивилизованный лидер тоже выигрывает, но так, чтобы быть привлекательным и выглядеть красиво. Красота цивилизованного лидера - не обязательно красота внешности, это может быть обаяние речи, сияние улыбки или завораживающий рисунок свободных жестов, это может быть даже обаяние лукавства! - но умение красиво подавать себя, отработанное искусство очаровывать окружающих есть в арсенале практически любого сильного лидера.

И это закономерно!

Дело в том, что у людей есть удивительная особенность: они красивое ценят, как правило, больше, чем, например, доброе. Так сильный (душевно или физически) человек может вызывать самые разные чувства только в зависимости от того, как он может себя подать - красиво или нет. Сильный, подающий себя красиво, будет вызывать к себе восхищение. Не умеете этого делать - будете вызывать презрение или ненависть. Если вы целеустремленны и умны, вас назовут жестоким и расчетливым, если вы осторожны - трусом, уверены в себе - наглецом. А если вы понравились, то ваша лень получит имя естественной усталости, упертость назовут принципиальностью, а нежелание думать о последствиях - открытостью и искренностью.

Учитесь очаровывать людей, это окупается!»

С точки зрения логического анализа - все идеально. Тема, рема, обоснования, ссылки, пример-противоположность, наглядность, вывод...

Все книги Н.И.Козлова очень логичны.

Уважаемый читатель, прочитав этот фрагмент - какое поведение вы бы хотели иметь сами? Какое привлекательнее? Вы хотите выглядеть как лидер-примат или как цивилизованный лидер? - ответ обычно очевиден.

А теперь проведем маленький эксперимент. В этом тексте мы заменили несколько слов, в основном прилагательных, полностью сохранив (!) всю логическую структуру.

Лидеры бывают двух типов: настоящие лидеры и цивилизованные.'**[[8]](#footnote-8)**

«...Формула потенциала лидера:

«Я - Хозяин!» + Здоровая агрессивность = Потенциал Лидера. Те же самые или очень аналогичные черты, естественно, присущи и настоящему лидеру, но описываются они обычно другими словами. Этолог Анатолий Протопопов этот ранговый потенциал называет: «уверенность в своем превосходстве», его коллега Виктор Дольник выражается точнее и говорит о силе НАСТЫРСТВА. Известный психолог В.Л.Леви квалифицирует это как силу НАГЛОСТИ. Эмоциональная окраска - совершенно другая. Откуда?

Дело в том, что настоящий лидер, зная о своем превосходстве, не нуждается в привлекательности собственного имиджа.

«Я силен, я быстр - ты отступил. Я - выиграл!» Ты выиграл, и после этого тебе подчиняются.

Цивилизованный лидер иногда выигрывает, но ему важнее быть привлекательным и выглядеть красиво. Красота цивилизованного лидера - не обязательно красота внешности, это может быть обаяние речи, сияние улыбки или завораживающий рисунок свободных жестов, это может быть даже обаяние лукавства! - но он вынужден красиво подавать себя. Отработанное искусство очаровывать окружающих - признак практически любого недоделанного лидера.

И это закономерно!

Дело в том что у людей есть удивительная особенность: они силу ценят как правило больше, чем, например, красивое. Так беспомощный (душевно или физически) человек может вызывать самые разные чувства только в зависимости от того, как он может себя подать - красиво или нет. Сильному плавать на имидж, занимающийся своим делом, он будет вызывать к себе восхищение. Не умеете двигаться к цели - будете вызывать скуку или раздражение. Если вы красивы и обаятельны, с вами могут поделиться, вас пожалеют и обижать не будут. А если вы сильны и движетесь вперед, то вас уважают, вам верят и подчиняются, вы будете всегда правы.

Настоящий лидер занят делом».

Как вы планируете вести себя теперь?

Внимательный читатель уже заметил важность подбора ценностных слов?

Обратите внимание - логика текста осталась прежней. Он по прежнему логичен и понятен. Только выводы прочитавший сделает абсолютно другие.

И не просто другие, а прямо противоположные! Такой эксперимент можно проделать только с текстом, в котором «железная» логика. Так быстро сформировать отношение человека - воздействовать на бессознательное собеседника можно только когда его сознание спокойно, что в данном случае достигается логичностью. Запутанного текста, в котором непонятно где начало, откуда тут это взялось, почему все так - такого текста должно быть много (далее о скуке, насыщении и перегрузке). Человек начинает копаться и пытаться «понять», о чем там вообще идет речь - то есть критически относится к тексту.

Если у вас хороший контакт, то человек перегружается и сдается, что тоже транс. При слабом контакте человек плюнет и уйдет, если конечно есть такая возможность. Читаться такой текст не будет.

А если все понятно? Все очень «логично», к чему придираться-то -все так и есть.

Наш совет - будьте очень внимательны, если вы понимаете, что «понимаете», о чем сейчас человек говорит. Полезно сразу задавать себе вопрос — какое поведение планируется от меня? Конкретно какие действия? Такое поведение меня устраивает? Если да — то все в порядке, слушайте дальше. А если нет - знайте, что вас сейчас убедят, потому что вы уже «понимаете» собеседника. Вы уже верите в слова, и вас уже почти одурачили. А профессионал «логично» докажет все, что захочет — законы псевдологики еще никто не отменял.

Н.И.Козлов пишет полезные вещи и очень логично - его книги уже на протяжении 15 лет являются бестселлерами.

К депотенциализации сознания относится практически любое объяснение. Когда Александр Николаевич, в прошлом шулер и кидала, рассказывал, как это делается, он выделил несколько типов персонажей: Лох, которого собственно и кидают, Тупко и Объясняла, который как раз и объясняет Тупко, что тут как раз и происходит.

*Если* вы помните про псевдологику, шаблон неопределенности, понятно, как человек приходит к нужному вам выводу.

Сам факт объяснения служит депотенциализации сознания. Пока человек находится в здравом уме и твердой памяти, завяжется ли он узлом в позу змеи? А если ему рассказать, что это упражнение «способствует очищению энергии в целях гармонизации, и по мере того как...» ну и так далее.

По сути факт остается фактом - человек в позе, но! есть объяснение. Существует необходимый контекст, в рамках которого все это происходит,

субъективный, заметим, контекст,

и логическое объяснение.

Объяснение — это попытка склонить к добровольному сотрудничеству на основе логического убеждения. На самом деле - это запудривание мозгов, чтобы сознание пропустило то, что же собственно надо делать, пока оно успокоено логикой.

ССЫЛКИ НА АВТОРИТЕТЫ



Для некоторых актуальны ссылки на авторитеты. Вы депотенциализируете сознание именами великих людей.

Вот например Герберт фон Караян в последние годы своей жизни наглядно продемонстрировал, по крайней мере в частных беседах с домашними, что необходимо именно недоваренный желток есть для поднятия творческой потенции по утрам. Сенека-младший утверждал, что Герберт фон Караян не вполне понимал сущность воздействия желтка на энтропию. На самом деле, - разъяснил Сенека-младший... и т. д.

И критичность сознания уменьшается, ведь так говорил сам мэтр! Кому придет в голову проверять утверждения великого вождя всех времен и народов или сомневаться в выводах супергуру этой части галактики — это просто неприлично!

В свое время ссылки на Ленина, Сталина, Брежнева было достаточно для того, чтобы убедить целую страну в чем угодно.

Его Божественная Милость

Шри Шримад А.Ч. Бхактиведанта

Свами Прабхупада

«...Я хочу сказать, что мы принимаем ведические законы, не требуя доказательств. Таков принцип, которому следуют ученые люди. Если вы можете подкрепить свои утверждения цитатами из Вед, их принимают. Никаких других обоснований не требуется. Существуют разные виды прамвн, т.е. видов обоснования. Доказательство цитатой из Вед называется ш'рутипрамвной. Как в суде, если вы можете сослаться на свод законов, ваше утверждение принимается; так же и ученые принимают все ваши утверждения, если они подкреплены ш'рутипрамвнами. Я полагаю, вы знаете, что Веды называются ш'рути?..

Индией правят ачарьи (великие учителя). Они признают Веды, а их последователи признают их. Преимущество этого в том, что я не трачу время, исследуя, чист или нечист коровий навоз.**[[9]](#footnote-9)** Я просто принимаю, не требуя доказательств, что он чист, потому что так утверждают Веды».'

Наука самосознания, Бхактиведанта Бук Траст, 1991, с. 285

ССЫЛКИ НА СЕБЯ

Некоторые будут вас охотнее слушать, если вы сошлетесь на собственный опыт или опыт того, кого вы лично хорошо знаете.

Можно ссылаться на одну знакомую женщину, которая лично знает того товарища, который сам энергетическим воздействием растит ноги. Она утверждает, что прямо сама это видела. Ноги выравниваются. Ну, правда иногда та, которая растет, становится длиннее, чем та, которая была длинной... Так вот, эта женщина говорит, что тот целитель считает, что если утром расчесываешься на пробор (потом как угодно, можно любую прическу делать как обычно), вначале - пробор. Строго посередине. Чтоб космический меридиан попал тебе в верхнюю чакру. Иначе ничего не получится. Если хочешь нести добро людям - утром ты просто обязан постоять 5 минут перед зеркалом, тщательно расчесывая волосы на пробор. И именно перед зеркалом. Потому как именно перед зеркалом такие вещи и нужно делать. Зеркало отражает вам назад позитивную энергию, а негативную впитывает. (Кстати, из-за этого старится и темнеет). А если вы в квартире, где бетонные перекрытия, тогда нужно выйти на улицу. Можно на балкон.

\*\*\*

Есть замечательная дама - бывший врач-терапевт. Сейчас она принимает, как астротерапевт. У нее довольно большая частная практика. Приходят бабушки-дедушки, она им чуть ли не активированный уголь прописывает. Но с точки зрения энергетических биопотенциалов.

Пришел к ней как-то пожилой мужчина. Она ему на полном серьезе, дескать, у вас спад энергетических потоков наблюдается. У вас бедная энергетика. А что вы хотите? Все-таки такой возраст и бурный образ жизни... Но можно усиливать собственную энергетику, можно увеличивать энергетические потоки. Вам нужно обязательно ежедневно соединяться с биоэнергетическими столбами. Для этого вы выходите на балкон, или на любое другое пространство, где нет потолка (потолок экранирует космическую энергию), для того чтобы напрямую соединяться с космосом. И мысленно ощущаете, воспринимаете, видите энергетический столб. Сначала справа от себя, а потом точно такой же слева. Беретесь за них. А потом начинаете скользить вдоль энергетических столбов вниз-вверх ровно 20 раз. Все понятно?

Дедушка все понял и пошел делать 20 приседаний по утрам на балконе.

И ничего смешного. И дедушка теперь будет жить дольше. И энергетика повысится, потому как на свежем воздухе приседает каждое утро. Молодец? -Молодец! И дедушка, и астротерапевт.

Главное — отчетливо понимать, что вы хотите чтобы клиент в результате сделал. А дальше объяснять, почему именно так это все и есть на самом деле.

Напомним, что вы уже определили желаемый результат, и ваш клиент его уже очень хочет и не просто «очень хочет когда-нибудь», а точно знает когда.

Великий Бхэ говорит: Соединяй свое Чхэ с великим Бхэ. И тогда твое Чхэ встанет на путь процветания.

А сейчас есть новый бхэизм для организаций. Потому как у организации тоже есть Чхэ. И Чхэ организации тоже должно быть связано с великим Бхэ. А иначе организация зачахнет. Поэтому у каждой организации должен быть специалист по Чхэ, который будет его выявлять и контролировать, гармонизировать с Бхэ и всячески следить за тем, чтобы никто не вносил дисгармонию в отношения организации с великим Бхэ. Маленькие семинары для чхэистов и организаций по скромной цене $1000 за человека. Обращайтесь.

Помните, пожалуйста, что нужно иметь выражение лица человека, специализирующегося в области, о которой вы сейчас серьезно разговариваете. Потому как если вы сами, всем своим видом показываете «какую я сейчас тебе ахинею несу!!!», это все не работает.

Помните Чумака в телевизоре? Или - Анатолий Михайлович Кашпировский, по отзывам, человек огромного чувства юмора. Помните его на экране?

Важно! Очень важно, чтобы лицо ваше было адекватно тому, что вы сейчас рассказываете.

Хоть про Чебурашку.

Во что люди верят — то людям помогает! Все в порядке. Люди делают то, во что верят, а не то, что на самом деле. То, что есть на самом деле, кто из нас видел, вообще?

ОЧИЩЕНИЕ ПОЧЕК С ПОМОЩЬЮ МОЧИ

«В литературе по уринотерапии описан случай излечения 35-летнего артиста от камней в почках, которыми он страдал 7 лет. От операции он отказался и вылечился, прикладывая повязку с мочой и принимая мочу внутрь. Компресс ставил на область пораженной почки на ночь, выпивал почти всю урину в течение дня. Лечение проводил курсами по 20-30 дней с перерывами 10-20 дней до полного излечения.

В настоящее время имеется успешный опыт излечения от мочекаменной  
болезни с помощью урины.

*Анна Ильинична, Москва*

«Начну с мужа: у него болели почки, был песок в мочевом пузыре.... Вначале, когда он начал лечиться, начались все симптомы, которые вы описываете в своей книге, сразу все. Он голодал 4 дня, и на 3-й день вышел песок и 2 камня, почки очистились, перестали болеть руки. Он почувствовал легкость во всем организме. Сейчас продолжает принимать всю утреннюю урину, а иногда и в течение дня».

Г.Ф., Самарская обл., п. Солнечная Поляна.



«У моей дочери болел бок года 2-3. Врачи признавали кисту на яичнике, а потом - остеохондроз. Я ее уговорила, убедила пить мочу. Она долго не соглашалась, но боль заставила. Две недели попила, и у нее получился приступ - прекратилась моча. Я заставила ее выпить мочу внучки. После этого у нее мочеотделение возобновилось, но мы увезли ее в больницу, проверили. УЗИ показало камень в почках. А через неделю он выпал с мочой, и боль прекратилась. Теперь она уговаривает почиститься своего мужа, и у него болит печень»».

Малахов, «Полное очищение организма», с. 289

НАУКООБРАЗИЕ

Если форма подаваемой вами информации похожа на ту, которую клиент воспринимает как настоящую, у вашей «информации» есть все шансы.

КРАТКОЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ

ОБОСНОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

КОСМИЧЕСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Чтобы уяснить самому себе, что собой представляет космическая энергетика и почему она качественно и количественно меняется, обратимся к уже известному в науке.

Большое число экспериментальных данных подтверждает, что информационно-энергетическое воздействие может быть передано на расстояние с помощью световых волн, радиоволн, теплового излучения, звуковых волн. Был проведен следующий эксперимент: к источнику света (нити накала лампы) подключили ампулу с веществом и исследовали свойства излучаемого лампой света. Оказывается, электромагнитное излучение (свет) переносит информационно-энергетические свойства вещества, заключенного в ампуле, через пространство, и воздействует на контрольный экран. Ученые предполагают, что информационно-энергетической сигнал от заключенного в ампуле вещества идет сверхслабый, модулируя сигнал-носитель (как при радио- или телепередаче). Но данный тип модуляции отличается от частотной и амплитудной.

Если обратимся к окружающему Землю космосу, то возникает следующая аналогия. Галактики и звездные системы, расположенные в окружающем нас пространстве, посылают нам свои информационно-энергетические излучения. Эти излучения в основном постоянны и стабильны. Но солнечная система с ее планетами вращается в определенной плоскости, по окружности которой располагаются различные созвездия. От этих созвездий и звезд идет свое излучение, которое периодически усиливается планетами, проходящими между нами и Землей. При этом происходит наложение информационно-энергетического сигнала, идущего от звезд и созвездий, на информационно-энергетический сигнал, идущий от планеты. Чем больше планета и ближе она расположена к Земле, тем сильнее ее влияние на Землю, а значит, на человека. Наибольшей массой обладает Солнце, кроме того, оно и излучает, а ближе других - Луна. Вот эти два космических тела и оказывают наибольшее влияние на Землю и людей. Остальные планеты влияют на Землю в зависимости от их массы и расстояния до Земли.

Во влиянии между Солнцем и остальными планетами имеется существенное различие. Солнце своим излучением в каждом градусе Зодиака усиливает излучение, идущее через этот градус от звезд и созвездий. Планеты меняют это излучение по другому типу - по типу информационно-энергетического воздействия материи и меняют несущий его поток света.

Таким образом, всем известный Зодиак является огромным колесом, излучающим энергию, а планеты и Солнце - ее усилителями и преобразователями. Земля и человек на ней являются фокусом действия этих энергий. Вообще все живое подчинено и приспособлено к «энергетическому танцу» Зодиака и планет. Одно из высших знаний древних было заключено в правильном согласовании своей деятельности с энергетикой Зодиака и планет.

**ССЫЛКИ НА ДРЕВНОСТЬ,**

**ДАВНОСТЬ И НЕВЕДОМУЮ ДАЛЬ**

Все новое ⎯ хорошо забытое старое? Очень хорошо. Тогда если вы сочинили нечто, но стесняетесь преподнести это от себя, вам на помощь придет стилизация под глубины веков, мифы и легенды, Восток или Атлантиду, Египет или предания индейцев.

ЧТО ТАКОЕ ФЕН-ШУЙ?

«Китайское искусство фэн-шуй (дословно «ветер-вода») возникло около 4000 лет назад. Его уходящие глубоко в историю корни тесно связаны с такими верованиями, как поклонение предкам, шаманизм и даосизм. Еще задолго до нашей эры китайские ученые изучали связи между постройкой дома, жизнью в нем и здоровьем. Их целью было приумножение счастья и мудрости. Довольно рано выяснилось, насколько важно правильно выбрать идеальное место для себя и своего жилья. Оптимальным считалось ориентировать дом фасадом на юг, ведь тогда можно лучше использовать солнечные свет и тепло, рядом должен быть холм или лес, которые дают защиту. Хорошо, если рядом есть вода, которая несет земле плодородие и способствует колебаниям воздуха.

Многие, многие поколения развивалось вплоть до сегодняшнего дня это эмпирическое знание, которое учит нас тому, как влияют на здоровье, благополучие, счастье, любовные отношения выбор и расстановка мебели, цветовая гамма в доме...»

скука

Один из самых простых способов создания неформального транса ⎯ это скука. Если больше ничего не работает, то работает скука.

*Или если* ничего другого неохота делать. Или если нужен транс с гарантией.

Скука дает транс с гарантией. Если вы вспомните себя, когда подолгу слушали монотонные лекции...

Здесь важно вспомнить, что в трансе происходит обучение бессознательному навыку, а не усвоение сознательной информации!

У удава очень интересные пищевые привычки, у него их всего две: вначале он лежит в выжидании добычи, потом он лежит в переваривании добычи, потом опять лежит в ожидании добычи. А поскольку он переваривать может неделями, жизнь его не обременена заботами. Причем, если ему кладут мышку в террариум, а он не голодный еще, он эту мышку в упор не видит, она по нему бегает, по голове скачет - ноль реакции, пошевелился бы. При чем здесь мышка? - у него все хорошо! Проголодается - бросок... и опять покой. Может один глаз открыть, закрыть чтобы открыть другой или уснуть до тех пор, пока вновь не проголодается...

Наведение транса скукой обычно достигается использованием трюизмов. Трюизмы, трюизмы и трюизмы подряд укачивают слушателя.

Люди бывают разные. И у разных людей бывают разные способности. Одни люди приобретают свои способности быстро, кто-то даже считает, что с ними уже родился. Другим нужно какое-то время учиться, чтобы развить свои способности до определенного уровня...

В какой-то момент вы перейдете уже на что-то другое. Человек пришел к вам на консультацию, и будет теперь сидеть, ему все равно деваться некуда. С нашей точки зрения скука - это один из самых универсальных и надежных способов, если ей особо не злоупотреблять. Полезным для вас отличием мага от артиста является возможность говорить скучно.

Когда клиент скучает, его сознание отвлекается, он начинает воспринимать текст некритично — что и требуется. Вы можете повторяться, говорить банальности монотонным голосом и нудно повторять прописные истины, опять возвращаясь к теме разговора и начинать снова, может немного с другой стороны, освящая чуть иную точку зрения все



тем же монотонным голосом. То отвлекаясь, то возвращаясь к теме, что-то уточнять или разъяснять, можете приводить дополнительные примеры, позволяющие погрузить клиента в еще больший транс.

Главное помнить о своей цели! Что должен сделать клиент? Ваша задача отвлечь внимание, а не заставить его поверить во все то, что вы говорите.

Вот Кастанеда, например, 12 книг написал.

Если вы бизнес-консультант, расскажите о новом подходе, который совсем недавно прибыл с островов Фиджи. Поэтому собеседник про это пока что еще не очень хорошо знает. А вы уже или проходили подготовку, или только собираетесь за несчастные 2.5 тысячи фунтов куда-нибудь на эти же самые острова. Расскажите о том, как устроен мир, какие скрытые или явные тенденции недавно открыты и т.д. Какого рода подход очень важно сейчас использовать, какие крупнейшие фирмы уже всеми силами явно или неявно следуют этим тенденциям. И следует все силы, соответственно, приложить на развитие персонала. Или акцент сейчас не на персонале, а на том, что сейчас называют Workflow. Ну, хорошо, не на Workflow сейчас у вас большой акцент будет, а на...

***Ну***, на что у вас сейчас основной акцент будет? Придумайте, Читатель!

Основной акцент у вас сейчас будет на подготовку кадров. Нет, не на подготовку кадров, а на структуру руководящего звена. И это не важно. Миссия у организации есть? Вот что сейчас является основной сутью деятельности. Да Бог с ней, с миссией. Сейчас самое главное ⎯ ниша на рынке! Есть ниша на рынке - значит есть прибыль. Нет, дело даже не в нише. Дело в доле продаж. Вот есть у тебя ДОЛЯ, тогда это продажи. Нет? Тогда все! Значит у тебя ничего нет. Технологию новую заказывать надо ⎯ тогда все хорошо и надолго будет. Остальное уже неважно. О чем вы хотели меня спросить? Ах, да — про новые направления в рекламе. Так вот...

Примерно в таком стиле.

Вы же понимаете, что неважно, что вы несете. Важно - происходит ли депотенциализация и готов ли товарищ услышать «внушение». Речь - есть поведение для изменения поведения другого человека. Когда человек скучает, он перестает вас внимательно слушать, его сознание отвлекается на все, что только можно, лишь бы вы закончили наконец. Вот тогда-то и пора внушать.

НАСЫЩЕНИЕ

Насыщение очень похоже на скуку. Отличие заключается в том, что в скуке с самого начала не очень понятно, о чем это вы собственно. В скуке каждая отдельная фраза сама по себе не вызывает противоречий.

Трюизмы же.

И человек все это слушает, пытаясь понять о чем же все это: «Господи, когда же он наконец скажет что хочет-то? К чему ведем-то? Зачем мне же все это говориться-то?»

А в насыщении вы человеку вначале сообщаете, о чем сейчас будете говорить - обычно о чем-то простом и очевидном. Поэтому он считает, что все заранее знает, понимает и может отвлекаться.

Инструкция по пользованию электрочайником: Втыкание вилки в розетку - и , 20 минут на эту тему. И человек начинает слушать через слово. «Вначале убедитесь, что...»

В принципе, так можно часами объяснять вдевание нитки в иголку, правила пользования туалетной бумагой. Вы берете контекст, в котором говорить на самом деле нечего, итак все понятно. И через какое-то время человек вас уже почти не слушает. Тогда можно говорить все что угодно. Другое дело, важно, чтобы там хоть иногда звучало «туалетная бумага», чтобы человек был спокоен: мы все о том же, мы еще продолжаем. В этом контексте можно куда угодно отвлечься, что угодно сказать, что угодно заметить, что угодно вспомнить, процитировать, рассказать историю, и все это будет в инструкции по использованию туалетной бумаги.

И если потом у человека спросить, о чем это вы два часа беседовали? -О туалетной бумаге.

перегрузка

А если человек от скуки и насыщения начал раздражаться, вы ускоряетесь и начинаете говорить быстрее. Быстрее, чем он вас может понять. Это не значит быстро. Это лишь быстрее, чем, по вашим наблюдениям, он понимает.

Это как та птица, которая вроде хромает, отвлекая от гнезда. И вроде бы лиса

уже думает, что поймает, но каждый раз чуть-чуть не дотягивается. Так же и вы.

Вы постоянно что-то объясняете, чтобы слушатель все время чуть-чуть не успевал за вашей мыслью. Постоянно скачете из стороны в сторону. И чем быстрее вы перескакиваете, чем чаще возвращаетесь к тому от чего недавно отвлеклись на «пришедшее в голову», тем у собеседника больше ощущение, что он уже вот-вот догонит.

Потом когда в конце вы скажете: «короче - это то-то», наступит момент облегчения: «Фу, слава Богу, догнал».

«Догнал», пропуская все, что было по пути. А по пути была интервенция.

Перегружать можно и за счет темпа и за счет сложных тем. Или через неясность оборотов, когда не очень понятно, при чем здесь уже опять это? Вы вроде еще с тем не разобрались, а уже неожиданно в другом месте. Перегружать можно за счет непонятных и неизвестных слов. Если их количество приближается к трети, то человек уверенно не успевает разобраться в тексте.

Чего говорят-то? А? Господи, о чем это?!

А вы продолжаете гнуть свое про эгрегор Шамбалы, про торсионные поля, про калибровку, про субмодальности, про трансакции, про внутренние сценарии родителя-ребенка-взрослого. Про энтропию, конечно, про меридианы, прану и общество постиндустриального индивидуализма. И речь уже смутно воспринимается, но все еще понятно о чем.

Когда человек перестает понимать, он переходит в скуку. Если вы хотите, чтобы он за вами тянулся, то вы время от времени подбрасываете выводы, коротенькие обрывки законченной, понятной мысли.

Естественно, не про то, про что внушаете.

Зацепившись за них, человек успокаивается — ага, дескать, вся речь была про это, ну ладно, значит, успеваю. Интересно, что в этой ситуации не нужна дополнительная аргументация.

**ЧЕЛОВЕК ПОНЯЛ ВЫВОД.**

**И ДОГАДАЛСЯ, ЧТО ПЕРЕД НИМ**

**БЫЛА АРГУМЕНТАЦИЯ.**

«X съезд пришел к выводу, что социалистическая революция возможна, если партии удастся соединить борьбу за социально-экономические права трудящихся с борьбой за сбережение русского народа как государствообразующего, как гаранта дружбы народов, выживания и развития всех других народов Российской Федерации. Именно поэтому принята на съезде специальная резолюция по русскому вопросу».

Г.Зюганов

Правда, № 75(28689), 9-12 июля 2004 г. «Рубежный съезд»

Слушатель считает, что вы итак уже столько времени объясняли, а кому охота выглядеть идиотом и признаваться, что он ничего не понял? В конце концов, человек же понял вывод. И он догадывается, что перед этим вы объясняли, почему все так. И человек с вами соглашается, только для того чтобы успеть дальше. Потому что вы уже опять что-то говорите умное и важное.

«Процессы, протекающие ныне в стране и мире, революционны, - подчеркнул Г.Зюганов. - Это и передел мира под видом глобализации; это и грабительская приватизация, сопровождающаяся криминальной революцией. А чем нынешнее лишение льгот и ухудшение условий жизни 103 миллионов граждан не социальная контрреволюция? КПРФ - за мирный, демократический выход из нынешней кризисной ситуации. Его мы предложили на съезде. Это референдум по базовым вопросам, без чего невозможны смена курса и выживание страны. А единственной реальной силой, способной провести этот общенациональный референдум являются КПРФ и наши союзники».

Правда, № 75 (28689), 9-12 июля 2004 г. «Рубежный съезд»

А теперь закройте книгу и попробуйте повторить последний кусок. Большинство из тех, кому авторы предлагали подобный эксперимент, смогли лишь сказать, что «все очень плохо и нужен референдум, который проведет КПРФ». - «Почему?» - «А-а-у...»

Остальные вообще ничего вспомнить не смогли.

**СКУКА - НАСЫЩЕНИЕ - ПЕРЕГРУЗКА:**

**АЛГОРИТМ РАЗГОВОРА**

Скука, насыщение и перегрузка образуют контекст, в котором вы . говорите то быстрее, то медленнее, то более подробно, то менее подробно. Если человек демонстрирует, что не все понял, вы переходите к насыщению. Если человек говорит, что вы идете слишком медленно -обращайтесь к перегрузке. А когда вам кажется, что собеседник слушает излишне внимательно - прячьтесь в скуку

Спустя какое-то время такого разговора человек получил все нужные внушения с полным сознательным представлением, что вы говорили о чем-то совершенно другом. И попутно с представлением, что если он чего не понял, то «сам дурак». Потому что все эти несколько часов вы честно старались объяснить. Вы и так объясняли, и сяк объясняли, и этак тоже объясняли, и издалека заходили, и прямо говорили, и выводы делали.

А если по ходу дела контакт все-таки поддерживать, человек себя чувствует, в общем, комфортно, то и вовсе все замечательно.

Особенно хорошо, если время от времени он цеплялся за какое-то слово, и вы с полным правом можете сказать: «объясняю еще раз» или «повторяю», или «ну, давай попробуем по-другому».

Или некоторое время вы притворяетесь, что удивлены самим фактом появления такого вопроса, ведь только что именно про это самое как раз и рассказывали.

Надо понимать однако, что все это время вам не про «это» надо рассказывать, а про то, что надо. «Это», тема - всего лишь фон, контекст, на который вы регулярно накладываете внушения. А для того, чтобы слушателю казалось, что вы все время про одно и то же, вы ходите кругами, отвлекаетесь, время от времени возвращаетесь к основной теме, а в конце приходите к постороннему выводу.

И говорите, что это все было про использование туалетной бумаги: «В общем, туалетной бумагой пользоваться можно и нужно, потому что это показатель цивилизованности того, кто ей пользуется». Верно?



Особенно полезно спросить в конце, нужны ли дополнительные объяснения?

В частности, очень важно понять, как пользоваться умывальником на природе. Для начала нужно разобрать строение пимпочки умывальника. Итак, пимпочка умывальника в разрезе представляет из себя...

А в запасе у вас есть косвенные внушения, которые вы щедро вставляете.

Полезно обращать внимание вот на что: неважно, насколько чисто у вас получалась скука, насыщение или перегрузка. Важно, уходит человек в транс или не уходит.

Попадаются и тренированные. Они быстро определяют, что другой человек от них что-то хочет. Таким можно долго мозги пудрить, а они понимают - не-ет! Не то! Но и такие люди уже через 15 минут разговора зачастую явно или прямо просить будут: «Ну скажи наконец, чего же ты хочешь-то! Ну, уже хватит объяснять, я уже все понял, я уже все сделаю, только скажи наконец! Что делать-то надо?» И это тоже способ.

Подготовленные быстро усмотрят у вас и «зажатую позу» и прочие психологические тонкости. Но задача ваша в том, чтобы отвлечь человека и от этого. Просто догрузить. Грузите дальше. Можно грузить новыми достижениями науки и техники, а можно сознательно усиливать уже замеченные тонкости. Ну сделайте совсем зажатую позу, поёрзайте. Пусть он гордится своими навыками, а не вас слушает.

Ваша задача внимание отвлекать — какая разница куда - главное, откуда!

**ВНИМАНИЕ ВАЖНО ОТВЛЕЧЬ НЕ «КУДА»,**

**А «ОТ ЧЕГО».**

РАЗРЫВ ШАБЛОНА (ПРЕРЫВАНИЕ ПАТТЕРНА)

Идея прерывания паттерна проста и очевидна, это простая техника. Все мы все время что-то говорим или делаем. Ну, или думаем. Большинство из наших действий в повседневной жизни накатано, обычно мы действуем «как всегда».

Руку поднимаем, когда причесываемся, воротничок поправляем, садимся, встаем, вообще говорим, пожимаем руку, подносим ложку ко рту, кладем пакетик чая в чашку с кипятком, поворачиваем голову в ответ на свое имя, листаем страницы - все это стандартные шаблонные действия. Мы не задумываемся о том, как мы все это делаем. Это то, что называется автоматическими действиями.

Дверь машины открываем, ключи в замок вставляем, свет зажигаем, одежду одеваем, снимаем, на часы смотрим.

Наша задача сделать привычное - как-то иначе, не как обычно.

Стоит чашка, а на ней фанерка. Сама по себе чашка - понятно. Сама по себе

фанерка - тоже понятно. Чашка под фанеркой - малопонятно. Так вот: пока

человек понимает, зачем там фанерка, у вас есть время ...

Или кто-то макает пакетик чая, а вы подходите и придерживаете его руку.

Это не опасно, но ПОЧЕМУ?

Идея прерывания паттерна заключается в том, чтобы как-то неожиданно для человека повести себя

*или его*, или что-то, что должно произойти.

Должно происходить не то, что он ожидает, но само по себе понятное и безопасное. Потому что на опасное у человека обычно есть свой паттерн реагирования. А на непонятное — транс.

Помните у Жванецкого: «Иду, никого не трогаю. Вдруг сзади: Продолжать движение!.. Продолжаю...»

Это все отсюда же. Я же все равно шел, чего бы это вдруг?

Очень важно, что прерывание паттерна должно быть само по себе, в отрыве от контекста чем-то понятным и безопасным, просто не отсюда. Нечто из разряда, несколько «не то».

Человек просит дать ему перчатки, а вы протягиваете зонтик.

Женщина сидит, и нужно что-то аккуратно уронить ей под стул между ногами. А потом полезть туда за тем, что уронили, постоянно извиняясь и в промежутках между извинениями говоря все, что вам надо. Потому что, с одной стороны все понятно - вы не просто полезли ей между ног, вы полезли под стул за оброненным. И вы вежливы, потому что сами уронили, и сами же лезете и ее не просите поднять за вас. С другой стороны, ваше нахождение где-то у нее между ног... Ситуация сама по себе интересная. А по отдельности все как-то правильно. Вместе не срастается.

Это характерно для прерывания паттерна - по отдельности все хорошо, все правильно, все нормально, вместе непонятно.

Говорят, великий гипнотизер Милтон Эриксон экспериментировал в свое время: шел по улице, подходил к человеку около пяти-шести вечера, останавливался и, поднеся часы к глазам, сообщал: «ровно без пяти два». После чего шел дальше. Само по себе все нормально, все понятно. Человек просто сказал, сколько времени. Правда, его не спрашивали и время другое. Но в целом ситуация вполне безопасная, жизненная, обычная. Говорят, когда Эриксон доходил до конца квартала и оборачивался, люди все еще стояли и соображали, что это было.

Чем более простое действие свое или собеседника вы прерываете, тем обычно лучше. Когда вы предпринимаете какие-то сложные действия, человек начинает догадываться: что-то не то происходит. А когда вы производите простое действие - всего лишь какая-то мелочь не совпадает. В крайнем случае, покажетесь человеком рассеянным или со странностями.

Начинаете причесываться другой стороной расчески...

Мешаете чай другой стороной ложки или вилкой.

Одеваете очки вверх ногами.

Отвечаете по сотовому, держа его другой стороной или «вверх ногами». Просите человека передать вам стул, ой, оговорились, хлеб.

Классическим способом разрывать шаблон является прерывание собеседника, перебивание. Вы перебили, что-то сказали, потом предложили продолжать. Главное только, чтобы вы запомнили, где вы его перебили, потому что если он вдруг замнется, вы ему быстро напомните ты, мол, вот об этом, продолжай. Тогда человек легко подхватывает, и то, что было в промежутке, уже забывается, тает, уходит.

Разрыв шаблона можно применять и к своей собственной речи. Это может быть самый простой вариант, которым мы все итак часто пользуемся. Вы говорите о чем-то, сами себя перебиваете, отвлекаетесь на что-то другое, возвращаетесь к предыдущему, отвлекаетесь на что-то третье, опять возвращаетесь, отвлекаетесь на четвертое, отвлекаетесь на пятое, возвращаетесь к четвертому, возвращаетесь к предыдущему.

Ко всему прочему это еще и перегрузка, что добавляет общей депотенциализации.

Классическое прерванное рукопожатие тоже опирается на разрыв шаблона. Тут есть несколько вариантов.



Первый, когда протягивают руку — не донести руку Задержать ее в воздухе. В этой паузе можно сделать или сказать нечто. Потом вы просто доносите руку до руки партнера — и дальше все просто и понятно. Пожали, улыбнулись. Все как обычно.

Второй вариант, донести, задержать и в это время что-то говорить, потом отпустить.

И есть третий вариант - вывести в неподвижное состояние - каталепсию. Для этого вы отпускаете руку очень медленно, создаете тем

самым ощущение неопределенности у партнера: вы все еще держите его руку или уже нет. Особенно удобно это делать с женщинами, потому что можно сделать вид, что вас заинтересовало кольцо.

У мужчин интересные кольца встречаются реже, но и у них встречаются. Там может быть запонка или браслет.

То есть с одной стороны понятно, что происходит, просто непонятно, почему именно сейчас. Просто задержите руку партнера в воздухе в приподнятом положении и некоторое время (пока говорите или действуете), удерживайте ее так. Затем отпустите.

Впрочем, это изыски. Всегда можно обойтись проще. Человек встает, вы его придерживаете за плечо, что-то в этот момент говорите, потом помогаете встать ему дальше. Аналогичная история с ложкой ко рту чашкой ко рту, сигаретой ко рту... Важно притормозить действие, которое уже совершается.

Что-то вроде детской игры «Замри!»

Идем дальше. Можно прерывать паттерны своим собственным поведением. Человек обычно фиксирует свое внимание на том, что вы сейчас делаете. Он следит за вашими действиями, особенно если они кажутся имеющими отношение к главному - то есть к нему, к собеседнику. И вот такое-то свое собственное действие вы можете прервать. Продолжая при этом обработку сознания партнера по общению.

Потянулись к сережке у женщины - большинство женщин начнут к вам ухо

поворачивать - и не дотягиваетесь до конца. Вы что-то говорите, а потом можете

совсем руку убрать.

Из этой же серии: если вы мужчина и кладете руку на колено другому мужчине. Это само собой не угрожающее действие, но большая часть мужчин ожидают объяснений хоть каких-то. Пока они ожидают ваших объяснений, вы можете сказать все, что хотите, а потом, как бы заметив свою руку на колене, убрать ее оттуда. Или тяжело опереться и встать.

Конечно, люди встречаются разные. И все больше понимают, что профессионализм в общении, в отношениях, в воздействии — едва ли не основа большей половины приличных результатов на сегодняшний день. Так что вам вполне может попасться человек не менее подкованный, чем вы.

Что *ж*, учитесь у него!

Если человек профессионал в этом деле, тогда или вы это сразу заметите и тут уже придется делать что-то более простое (то есть более изощренное), или он профессионал не вашего уровня, и тогда у вас есть шанс.

Можно еще придумать что-то интересное с перелистыванием страниц, вручением визитных карточек, открыванием конвертов, набиванием (заранее) сигарет каким-то взрывчатым веществом где-то в середине. Все то время, пока человек понимает что именно происходит -ваше время. Причем с вашей стороны никаких угрожающих действий не происходит, там просто что-то зашипело, задымилось в сигарете.

Можно протянуть собеседнику предмет, а пока он берет, некоторое время не отдавать. Главное, чтобы потом все разъяснилось самым благоприятным образом, тогда он все происшедшее легко забывает. Чем проще, тем лучше. Вы можете предложить совершенно роскошную, но не пишущую ручку, и пока человек будет некоторое время пытаться из нее что-то выдавить... ну сами понимаете.

Внушения в такой ситуации даются обычно очень короткие и быстрые: «Расслабься, слушай меня, делай то-то, иди туда, все хорошо, помоги».

В этой ситуации вам не нужно «в какой-то момент может быть вам захочется...» вы просто: «глаза закрой», «договорились» и т.д.

Один знакомый товарищ, торговый представитель, делает так. Он сажает своего клиента к себе в машину на сиденье рядом с водителем и что-то с ним обсуждает. Пристегнуться требует обязательно! И периодически притормаживает. Причем притормаживает там, где от клиента ожидается положительная реакция. Голова нырнула вперед, а тело - прижато ремнями. Причем клиент осознает только то, что он кивнул. И оценивает это как свое согласие. Этот знакомый половину переговоров так в машине проводит. Вопрос задал, притормозил, клиент кивнул, едем дальше. Главное аккуратно, не так чтобы лбом в стекло, а чуть-чуть.

Удивление, недоумение, замешательство — все годится как результат разрыва шаблона. Главное, чтобы человек хоть какое-то время не был уверен, что знает, что делать, выпал из привычного мировосприятия.

Сюда же, к прерыванию паттерна относится и такая классическая женская вещь: одну бровь накрасить, а другую нет. Вроде бы на вид все нормально, но что-то не так.

Мужчины могут поправлять одну сторону бороды не так как другую. С каждой конкретной стороны все вроде нормально, а в фас что-то неуловимое задевает наблюдателя. Некоторые мужчины делают еще тоньше - одна щека выбрита чисто, а другая не очень. Сразу не поймешь в чем дело. Что-то не так, но что -не очень понятно.

Или человек вам что-то рассказывает, а вы его спрашиваете: «Я правильно понял, что ты хотел сказать...» и что-то совсем не отсюда. И человек некоторое время собирает свои мысли, чтобы хоть как-то понять, как из его слов про дождливую осень вы поняли, что он любит простоквашу ⎯ это ваше время. Потом вы можете как бы задуматься сами и спросить: «А! ты говорил про дожди в сентябре? Продолжай, пожалуйста». И человек, довольный и спокойный за свой рассудок, продолжает.

*Для* этого полезно чтобы в вашем психическом здоровье он был уверен.

Обобщим под конец: прерывать паттерн можно свой или чужой, в действии, речи, обстановке, мировоззрении.

Пусть это будет табличкой:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Паттерн | Свой | Чужой |
| Действия | Прервать свое действие, потом продолжить. | Прервать действие другого, потом помочь его продолжить. |
| Речи | Прерваться самому, начать другую тему, потом вернуться. | Перебить другого, вставить свое, вернуть слово. |
| Обстановки | Изменить свою внешность. | Изменить окружающее пространство. |
| Мировоззрения | Высказать неожиданную для себя мысль или повести себя нехарактерным образом. | Высказать спорную мысль или предложить нехарактерный поступок. |

Широко известна история про Френка Фарелли, с которой, говорят, началась провокационная психотерапия. Жила-была одна пациентка, которая не очень жаловала психотерапевтов и неохотно с ними разговаривала, ничего им о себе не рассказывала. И вот Фарелли, молодого практиканта, послали к ней: пусть де попрактикуется, все равно гиблое дело. Едва Френк пришел, эта женщина как-то странно покраснела и, уставившись куда-то вниз, все ему быстро выложила. Он порадовался за свои психотерапевтические способности и вышел с изрядным чувством собственной значимости. И уже на улице обнаружил, что все это время у него была широко распахнута ширинка.

И помните, пожалуйста, как только собеседник понял в чем дело, прерывание паттерна уже не получится. Переходите на скуку, насыщение, перегрузку - что угодно другое.

диссоциация сознания и бессознательного



Дорога к истине заказана

Не понимающим того.

Что суть не просто глубже разума,

Но вне возможностей его.

И. Губерман

Очень любопытным способом депотенциализации (отвлечения и сбивания с толку) служит так называемая диссоциация сознания и бессознательного. Диссоциация (разделение надвое и отделение одного от другого) создает иллюзию того, что человек у себя в голове (в теле) — не один.

*И* не одинок



Столкновение же с реальностью, где «я у себя не один» достаточно быстро приводит клиента в необходимую степень неуверенности, замешательства, растерянности. Еще бы: жил-жил сам по себе, а оказывается, что жил в каком-то смысле вовсе и не я...

*И* за себя не отвечаю.

Словом, под мудреным названием «диссоциация сознания и бессознательного» скрывается простая мысль о том, что «где-то там, внутри» в человеке есть «глубинное Я». Вот к нему-то вы сейчас и обращаетесь, с ним разговариваете. Мол, я сейчас не с «тобой» разговариваю, «ты» можешь делать что хочешь.

Причем за глубинное «Я» здесь сойдет и космос, и энергоинформационное пространство: лишь бы человек отвлекся от сознательного контроля и критического восприятия мира. Лишь бы допустил «а вдруг»? «А если это правда?»

Ладно, а как это сделать? Достаточно просто. Важно в любом варианте подкинуть человеку мысль о двойственности его восприятия мира, сознания, психики. «Тело и душа», «сознание и бессознательное», «личность и сущность», «внешнее и глубинное Я», «левое и правое полушария», «истинное Бхэ и внутреннее Чхэ», «поверхность и глубина сознания», «первое и второе внимание», «рациональное и интуитивное», «родитель, ребенок и взрослый», «мужское и женское начало». А затем объяснить, что большой частью его поступков руководит как раз то, другое, непонятное. Говорить надо уверенно и проникновенно, приводя примеры:

* предчувствия,
* противоречивые желания,
* «внутренний голос»,
* колебания,
* везение,
* удачи,
* случаи, когда «само получилось»,
* автоматические действия,
* вдохновение,
* второе дыхание,
* альтер эго
* и так далее.

Все это, разумеется, доказывает наличие другого, второго, иного центра контроля жизни, действий, решений. И сейчас вы утверждаете, что: как он жил до этого, считал верным, на что обращал внимание - все вполне законно и верно с точки зрения только одной его части. Это, мол, она во всем виновата - и человек с радостью согласится.

Кому же охота признаваться в собственной глупости...

А это лишь часть меня, то есть не я



А другая часть... - и тут вы уже вставляете внушения, даете необходимые команды - мудрая, добрая. Человек, одобряя утверждения в первой части, пропускает внушения второй.

Вот нехитрая шпаргалка для составления фраз в духе разделения «внешнего» и «внутреннего». Выберите одно предложение из левой части таблицы и присоедините к нему любое предложение из правой части таблицы. Через некоторое время начинайте придумывать свои собственные предложения.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | ВАШЕ СОЗНАНИЕ |  | ВАШЕ ГЛУБИННОЕ «Я» |
| 1. | Испытывает затруднения. | И | Знает, какие изменения нужны для улучшения положения. |
| 2. | Возможно, хочет узнать, что произойдет дальше. | Может так или иначе направлять ваши действия и мысли. |
| г. | Цепляется за привычное представление о реальности. | В то время как | Открывает новые, непознанные пределы ваших возможностей. |
| 4. | Может не понимать происходящего. | Уже давно находится в контакте с Высшими сущностями нашего бытия. |
| 5 | Может сосредоточиться на фактах привычной реальности. | По мере того как | Может иметь свои собственные представления о том, что вы хотите... |
| 6. | Напряжено требованием все сделать правильно. | Открывает вам образы, знаки и подсказки, которые укажут истинное направление. |
| 7. | Может отдавать себе отчет о том, что происходит «здесь и сейчас». | Но | Открывается более глубоким знаниям и мудрости. |
| 8. | Думает, что главное все обдумать. | Свободно оперирует всей информацией. |
| 9. | Стремится проникнуть в смысл того, что я сейчас говорю. |  | Начинает понимать что-то очень для вас важное. |
| 10. | Осмысливает и критически оценивает происходящее. | Открывает скрытую мудрость. |

Обратите внимание на использование слов «истинный», «настоящий», «глубинный», «сущностный» и им подобных. Жонглирование такими словами позволяет сместить представление о том, что есть «настоящее», «реальное» в головах собеседников.

На вопросы корреспондента отвечает

Его Божественная Милость Шри Шримад

А.Ч. Бхактиведанта Свами Прабхупада

(ачарйа - основатель Международного общества сознания Кришны)

«Несмотря на то, что вы не знаете, что такое духовная жизнь, вы говорите: «Она -то, она - се». Сначала вы должны узнать, что такое духовная жизнь. Она начинается с того момента, когда вы понимаете, что вы не тело. Это знаменует начало духовной жизни. Увидев различие между собой и своим телом, вы начинаете понимать, что вы - духовная душа (ахам' брахмвсми). Сначала нужно объяснить людям, кто они такие: тело или нечто другое? С этого начинается образование. Сейчас каждого приучают к мысли, что он - тело. Только потому, что кто-то случайно получает тело американца, он думает: «Я американец». С таким же успехом можно думать «Я красная рубашка», только на том основании, что вы - человек. Так и это тело - нечто вроде рубашки или пальто на истинной личности - духовной душе. Если мы отличаем себя только по своей телесной «рубашке» или «пальто», это значит, что у нас нет духовного образования».

Шрила Прабхупада (как его называли) написал около восьмидесяти книг, которые его ученики перевели на двадцать пять языков мира и распространили в количестве пятидесяти пяти миллионов экземпляров. Он основал сто восемь храмов и дал посвящение приблизительно десяти тысячам учеников.

Наука самосознания, Бхактиведанта Бук Траст, 1991, с.91.

искажение времени



Если вам доводилось терять чувство времени, то вы знаете, что такое транс. Так бывает, когда не знаешь, сколько прошло времени — много или мало - без взгляда на часы.

Искажения бывают в обе стороны. Полчаса в очереди кажутся вечностью, а хороший, яркий день пролетает стремительно. Нам очень интересен взгляд о том, что во внутреннем мире человека, несмотря на все разговоры о внутренних часах, представления о времени не существует. Поэтому, если отодвинуть сознание (которое так или иначе контролирует календари, часы и прочее), то во внутреннем мире человека все происходит одновременно - прямо сейчас. Есть только постоянный момент «сейчас». Именно за счет этого возможно субъективное растяжение времени или его сжатие.

На самом деле за счет чего - неважно, а важно то, что это возможно.

На этом строится феномен быстрого отдыха, быстрого лечения, быстрого поиска чего-то в памяти. Наверное, каждый может вспомнить моменты, когда время текло не как у остальных.

Вот, к примеру, звучит какая-то песня, вы о чем-то задумались, вспомнили события за три года, распланировали что-то, обдумали что-то, а потом отвлеклись и вдруг заметили, что песня и до середины еще не дошла - бывало такое?

Как только мы отвлекаемся от мерил времени, вдруг выясняется, что мозг человека способен обрабатывать всю информацию вселенной гораздо быстрее.

*Если* и не мгновенно, о чем тоже ходят неясные слухи в научной литературе.

ОТСЧЕТ ВРЕМЕНИ

ЗАМЕДЛЯЕТ СООБРАЖЕНИЕ.

За счет этого мы действуем во всех тех ситуациях, которые мы называем «мастерство», «азарт», «вдохновение» или «стресс».

Вот вождение автомобиля. Пока начинающий водитель сознательно думает, в каком порядке переключать скорости и нажимать на педали, у него получается медленно и коряво. Как только он расслабляется и успокаивается, все получается намного быстрее. Так бывает сплошь и рядом не только у водителей.

Лишите человека средств измерения времени, опоры на внешние регулярные точки отсчета, и время... остановится. Человек останется «здесь и сейчас». В трансе.

*Не* сразу, конечно. Вы думаете, в темную комнату послушников то ли на сутки, то ли на год зачем сажают?

ВОЗРАСТНАЯ РЕГРЕССИЯ

Это было недавно... Это было давно.

Песня

В гипнотической ортодоксии возрастной регрессией считается едва ли не полное погружение человека в детство или другой период прошлого. Как бы «вновь проживание» того времени. Нам такие изыски ни к чему. Просто обратите внимание человека к прошлому, погрузите его в воспоминания — вот он уже и в трансе. И чем глубже человек ушел в свои воспоминания, тем лучше.



Не дергайте клиента, если он отвлекся, «ушел в себя». Используйте!

Чем более точные детали прошлого,

равно как и будущего, потому что воображение нас тоже устроит,

человеку предлагается вспомнить (или придумать), тем в более глубокое трансовое состояние ему необходимо погрузиться. Когда мы начинаем думать о том, что было когда-то или только может быть в будущем - мы отвлекаемся от реальности и погружаемся в транс.

Этого же нет прямо сейчас. Это все надо себе представить.

...Можете вспомнить, как вы пошли в школу? Первое сентября... какой это был год? Вы помните, какая тогда была погода? А в чем вы были одеты? Сможете вспомнить, какие были одеты туфли? А какой был букет? В букете были гладиолусы? А какого цвета? Белые были? А кто провожал в школу? Мама? А школьный двор как выглядел?...

Достаточно стандартный способ наведения транса через искажение времени, когда вы говорите: «Закройте пожалуйста глаза. Я скажу «старт», и когда по-вашему пройдет 5 минут, пошевелите пожалуйста пальцем левой руки. «Старт».

И человек будет стараться угадать время. А вы в это время можете «просто поговорить, чтобы было нескучно».

Поскольку ровно через пять минут не даст сигнала практически никто, хоть на 10 секунд, да будет отклонение, вы можете продолжить объяснять: «по-вашему прошло пять, а на самом деле семь. И вы можете себе представить, насколько большое расхождение было бы задень, за два, за неделю, если бы не было внешних, отмеряющих вашу жизнь обстоятельств. А еще глубже в себе одна секунда и один час не имеют никакого смысла. И поэтому за две секунды может пройти два часа. А за два часа две секунды. Или два месяца за одну секунду Или за три минуты два дня во внутреннем мире, где нет времени...»

Вы наверняка знаете о таких экспериментах: если человека поместить в сенсорно изолированное помещение, где нет информации о смене дня и ночи, где пища выдается через неравные спонтанные промежутки времени и автоматически убирается, но тоже нерегулярно, уже через двое-трое суток у человека практически полностью исчезает чувство времени. Он не знает ни какое сейчас время дня, ни сколько прошло времени с предыдущего приема пищи даже примерно. У кого-то этот период больший, у кого-то этот период меньший, но важно, что в отсутствие внешних стимулов никаких биологических часов не существует, или они сбиваются. У человека нет чувства времени, как и у любого другого живого организма, потому что во вселенной времени вообще нету. Это такой же феномен восприятия, как и цвет[[10]](#footnote-10). И если нет внешних стимулов, то всe происходит сейчас, прямо сейчас. Или тогда, или потом. И нет большой разницы между всем этим.

Говорят, если человек субъективно выпадает из общего для всех восприятия времени, резко замедляется старение. Люди же не знают, что время идет и сколько его идет.

Если развивать эти мысли, можно прийти к тому что старость или старение более психологический аспект, чем физиологический, но это уже другая тема, хотя нам и интересная, потому что с этой точки зрения ваша магия может помогать от многих совершенно соматических вещей. В том смысле, в каком здоровье человека связано с психикой. Главное ⎯ помнить, что «лекарства тоже помогают[[11]](#footnote-11)».

Если процессы вспоминания вы обставите нужным образом, то репутация волшебника вам обеспечена.

ЖИВИТЕ В ЭТОТ МИГ

«Когда вы углубляетесь в медитацию, время исчезает. Когда медитация действительно расцветает, никакого времени вы не найдете. Это происходит самопроизвольно - когда исчезает ум, исчезает и время. Потому-то на протяжении веков мистики говорили, что время и ум - не что иное, как две стороны одной медали. Ум не может жить без времени, а время не может жить без ума. Время - это способ существования ума. Потому-то все Будды настаивали: «Живите этим мгновением»... Остановка мира - в этом искусство медитации. А жить в данный миг -это жить в вечности. Ощутить миг - без идей, без ума - значит ощутить бессмертие.

...Никогда не действуйте исходя из заключений, эти заключения являются вашими обусловленностями, предубеждениями, желаниями, страхами и так далее.

Но в этом - ВЫ!

ВЫ - означает прошлое. ВЫ - означает весь ваш прошлый опыт. Не позволяйте мертвому управлять живым, не позволяйте прошлому влиять на настоящее, не позволяйте смерти властвовать над жизнью - вот что такое медитация. Мертвое не может контролировать живое».

Ошо

амнезия

Забывать что-то - естественно для любого человека. Наверняка вы ловили себя в такой забавной ситуации: идете куда-то в комнату за чем-то, но по дороге - забыли за чем шли. И вот вы останавливаетесь и едва ли не замираете. «Чего я сюда пришел? — нормальное трансовое состояние. - Что я здесь делаю?» И вы возвращаетесь и проделываете путь заново (иногда не один раз), чтобы восстановить ход мыслей -вспомнить.

Ценность забывания для нас огромна! Когда человек что-то забыл, он об этом не помнит на уровне сознания, то есть не контролирует это!

Зато сохраняется и активизируется бессознательный доступ, что вам и нужно.

Быть может, вы обращали внимание: когда чего-то ОЧЕНЬ хочется, и постоянно об этом думаешь, мучаешься, жаждешь... не получается. Или получается с куда бòльшим трудом, чем могло бы. А вот махнешь рукой, плюнешь, забудешь -начинает получаться. Потому что сознательное вмешательство прекратилось (или уменьшилось) и бессознательное наконец может заняться делом.

Вы всячески стимулируете забывание ваших внушений, чтобы они как можно скорее начали работать. Это во-первых. А во-вторых, если человек по вашей просьбе обращается к чему-то в своей памяти и сразу не обнаруживает искомого, то весь период поиска он - в трансе.

Попросите клиента вспомнить, как вы с ним уже обсуждали такую-то тему, и «помните, какие выводы вы тогда делали?» Естественно, такого эпизода не было, однако выражение вашего лица и тон голоса должны быть совершенно убедительны. Тогда у клиента создается устойчивая иллюзия, что нечто было, но вот никак не вспоминается. Пока он находится в созданном таким образом трансе, вы можете «подсказать», «напомнить», то есть дать свои внушения. (Клиент в трансе, вы внушаете - все технично. А со стороны — случайный эпизод беседы: вы спросили, он забыл, вы стараетесь напомнить. Просто и элегантно.)

Помнишь, мы как-то с тобой обсуждали, где лучше отдыхать? Ты еще что-то про море говорил... или океан? Про ужин... А ты где отдыхал последний раз? Ездил куда прошлым летом?

И не удивляйтесь, если через 15 минут человек предложит вам сходить поужинать.

Что удобно: пока человек вспоминает «забытое», он еще и отвлечен от того, что делает в эту минуту маг и волшебник. Его внимание мало что на другом, еще и на прошлом.

Кроме того, что клиент в трансе.

Таким образом у вас появляется время что-то сдвинуть, изменить или поправить во внешних носителях вашего магического действа, чтобы потом невзначай обратить внимание на «удивительно удачный расклад».

Какой, ты говорила, был твой возлюбленный? Ты что-то упомянула про первую любовь - какое у него было имя? И пока она удивленно копается в своей памяти, вы незаметно придвигаете ближе «карту перемен».

Впрочем, имитировать забывание через просьбу вспомнить то, чего не было, необязательно. Во всякий момент времени, когда вы предлагаете человеку вспомнить что-то — все то время, пока он вспоминает, пока он где-то там... в недрах своей памяти — человек находится в трансовом состоянии. Спросите:

* Как выглядела «первая любовь»,
* Как звали няню в детском саду или первую учительницу,
* Соседа по парте,
* Сколько ему было лет, когда...
* « Когда в последний раз вы были в самом глубоком трансе?»

Пока человек вспоминает - он уже там.

* Или «А как бы это было, если бы вы там были?»

Воображаемые воспоминания нам тоже подходят.

**ЛЮБОЕ ОБРАЩЕНИЕ**

**К ВОСПОМИНАНИЯМ - СПОСОБСТВУЕТ**

**НАШИМ ЦЕЛЯМ:**

**ЦЕЛЯМ НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА.**

Вы можете успешно использовать амнезию как во вполне официальной «магической» обстановке, так и после того как уже вылезете из своей ступы и поставите метлу в угол.

Дорогой, а куда ты вчера мою накидку положил? - пока он соображает о чем идет речь - ваше время.

Нужно придумать человеку что-то такое, что, с одной стороны, ему вспомнить трудно, а с другой - он должен чувствовать в себе силы это вспомнить.

А то он сразу скажет: «Нет, не помню» - весь транс насмарку.

«Я же помню, только вот именно сейчас забыл, - такое состояние нужно поймать. - Вот где-то сейчас, где-то здесь, я же знаю. Рыбкин, Причкин, Перышкин, нет как-то вот...» А пока человек ищет, вы углубляете транс: «Вспоминать легче, вернувшись в ту ситуацию, мысленно вспомнить себя там... тогда... с закрытыми глазами. И можно расслабиться, потому что расслабление обычно способствует вспоминанию».

галлюцинации

* Ты Василиса Прекрасная?
* Нет, я Белая горячка.

Анекдот такой

Не пугайтесь. Вы увидите только то, что сами захотите. И галлюцинации в смысле белой горячки, вызываемые различными препаратами нас тоже мало интересуют. Мы говорим о — воображении.

НЛПерская классика: «представьте себя здесь в будущем».

Для того чтобы человек что-то представил-увидел, ему придется спонтанно войти в трансовое состояние.

Здесь лежит вилка - увидь ее, пожалуйста.

Или: «Слышь? Где-то музыка...» - человек начинает прислушиваться, может даже что-то начинает слышать. И при этом погружается в транс. Представь, пожалуйста, сейчас себя на берегу моря, послушай шум прибоя, крик чаек. Почувствуй теплый ветер... Какого цвета сейчас море? А волны большие или штиль? Облака есть?

Галлюцинации могут быть не только позитивными (когда человек видит-слышит-чувствует-обоняет то, чего нет), но и негативные - когда не замечает того, что есть.

Случалось вам, Читатель, наблюдать рабочий стол, заваленный вещами, когда вы точно знаете, что вот где-то тут лежит искомое, но смотрите и не видите? Потом кто-то приходит и находит на самом видном месте. Да? Или сами сморгнете, и - чудо! - вот оно! Вы это вновь видите. Если вы когда-нибудь искали очки, висящие у вас на лбу или ключи, держа их в руке - вы знакомы с феноменом негативной галлюцинации.



На бытовом уровне это делается отвлечением. Отвлеките человека от фактов жизни, и вот их уже нет для него. Некоторые гипнотизеры считают, что достаточно предложить человеку представить нечто, и он автоматически попадает в транс. Если попросить человека представить, что у него в руке холодная бутылка, то для того чтобы представить это хоть насколько-нибудь четко, человеку хочешь - не хочешь придется отвлечься от сиюминутной окружающей реальности.

Если вы будете экспериментировать, то найдете множество способов уводить собеседника в сторону от непосредственно воспринимаемого мира. Главное, помните, это возможно и доступно в повседневной жизни - пользуйтесь!

ОЩУЩЕНИЕ ЦВЕТА ЧАКР

«Упражнение 22

Сядьте или лягте в удобной для вас позе. Позвольте себе расслабиться, дышите медленно и равномерно.

Позвольте своему разуму сконцентрироваться на корневой чакре. После этого позвольте себе «увидеть» изображение на вашем внутреннем «экране».

Не ожидайте, что цвет будет красным. Он может иметь любой другой оттенок. Он может быть темным или туманным, или совсем бледным. Он может иметь форму пятна или неровного круга...»

«Исцели себя сам», Москва, 2002, с. 94

ПРИВЕДЕНИЕ ЧАКР В СОСТОЯНИЕ РАВНОВЕСИЯ

«Упражнение 24

Пусть ваш партнер удобно сядет, расслабится и дышит равномерно. Вы собираетесь плавно пропустить прозрачный белый свет сквозь его коронную чакру и через все остальные основные чакры, сбалансировав систему.

Встаньте с одной стороны от партнера и подымите ваши руки над его головой, ладонями повернутыми внутрь. Держите руки на расстоянии ширины плеч. Попросите направить вниз на вашего партнера чистый белый свет духовной энергии.

Медленно сближайте руки, пока они не окажутся на расстоянии двух-пяти сантиметров от головы вашего партнера, однако не прикасаясь к ней. Пусть ваши руки будут на таком расстоянии от его тела на протяжении всего сеанса. Вы можете ощутить появление света как покалывание в ладонях. Спросите партнера, чувствует ли он энергию, медленно опускающуюся на его коронную чакру.

Медленно и плавно двигайте руки по направлению к чакре на уровне бровей. Спросите партнера, ощущает ли он какие-либо изменения от проходящего по нему света. Может появиться чувство сопротивления. По всей вероятности это - блокировка энергии. В случае обнаружения подобного затора попросите партнера «освободить» проход и позволить свету пройти. Не торопите этот поток. Двигайте руки вниз по обеим сторонам тела партнера, представляя, как свет по очереди проходит через каждую чакру.

Каждый раз удостоверяйтесь в отсутствии сопротивления. В случае обнаружения такового, опять попросите партнера «освободить» проход и пропустить свет...»

«Исцели себя сам», Москва, 2002

кое-что

о наведении транса через тело

До сих пор мы рассматривали способы наведения транса через разговор. Сейчас мы бы хотели предложить вам «воспользоваться» еще и телом клиента для более глубокого и быстрого погружения его в транс. Потому что очень многие, если не все, «чудеса», исцеления и замечательные изменения являются следствием работы с клиентом в этом самом трансовом состоянии.

*Мы имеем в виду* трансовое состояние клиента, но кто сказал, что в нем не находится сам психотерапевт в минуты камланий? А? Ну, простите, шаман, шаман... Хорошо, как скажете - бизнес-консультант.

Независимо от ритуальной конкретики профессионалу нашего дела нужно от клиента то самое особое состояние, когда можно сказать «Встань и иди» - и клиент пойдет. Конечно, мы не боги, и у нас так просто не получается. Приходится поработать и напрячь смекалку чтобы наведение транса упрятать в заумные магические процедуры. Но дело того стоит. Здесь мы представим вам несколько «очищенных» способов наводить транс, а уж вы, Читатель, сами нарисуете вокруг все излишества. Чтобы получилось легче, потренируйтесь сначала находить элементы наведения транса в «общепризнанных» магических процедурах.

В любом случае целью таких маневров является одно из двух состояний клиента, когда:

* он зафиксирован на чем-то (предмет или тема, идея) или не думает ни о чем конкретном и не смотрит ни на что - взгляд расфокусирован;
* он мышечно расслаблен, либо, напротив, в излишнем тонусе, возбужден;
* движения замедлены вплоть до замирания или наоборот расторможены, излишни;
* дыхание замедляется либо учащается в сравнении с обычным, становится или выраженно глубоким, или же поверхностным;
* самое главное: клиент некритично воспринимает не самые обоснованные ваши заявления. (Чтобы отследить последнее, надо самому осознавать безосновательность своих тезисов. Если потеряете критичность вы сами... ерунда получится).

Вам нужно предложить потребителю ваших магических усилий не «верную» мысль (кто ее знает, верную?), а полезную: ту, от которой будет прок.

Прок клиенту, если вы ворожите профессионально, то есть за деньги и на заказ.

мышечное напряжение



Динамические нагрузки под хорошее внушение дают прекрасный результат. Попробуйте отжаться или присесть, пробежать или выпрыгнуть на грани своих возможностей и проследите за своим состоянием — похоже на транс?

Бег, прыжки, любые тяжелые физические нагрузки - любимое орудие мага и целителя.

Попробуйте выполнить физически тяжелые (или утомительные) упражнения, сохраняя сознательный контроль, чтобы, например, красиво выглядеть. Обычно мало что получается. Сюда же «второе дыхание», когда полностью выключается сознательный контроль и все руководство действиями берет на себя бессознательное.

МЕДИТАЦИЯ «МАНДАЛА»

«Первая стадия (15 минут): С открытыми глазами бегите на одном месте, начинайте медленно и постепенно ускоряйтесь. Поднимайте колени на сколько возможно выше (!).

Вторая стадия (15 минут): Сядьте с открытыми глазами и открытым и расслабленным ртом. Нерезко вращайте верхней частью туловища (от талии) подобно тростнику, раскачиваемому ветром.

Третья стадия (15 минут): Лежа на спине, откройте глаза и, не двигая головой, вращайте глазами по часовой стрелке. Пусть они полностью вращаются в глазных впадинах, как если бы вы следили за секундной стрелкой гигантских часов, но настолько быстро, насколько возможно. Важно, чтобы рот оставался открытым, а челюсти расслабленными, дыхание - мягкое и ровное.

Четвертая стадия (15 минут): Будьте абсолютно неподвижны как внешне,  
так и внутренне».

*Ошо.* Оранжевая книга

мышечное расслабление

Обратной стороной напряжения является мышечное расслабление. Суть проста и понятна - вы просите своего клиента последовательно расслабить мышцы.

Или создаете ситуацию, в которой он вынужденно это сделает.

Для этого необязательно знать анатомию. Можно, конечно знать, что бедра отличаются от спины или трицепсов, но это не принципиально. Достаточно знать несколько слов: «ваша правая нога расслабляется, левая рука теплеет.

Субъективное ощущение тепла - это физиологический признак расслабления. Холод - повышенный мышечный тонус.

Живот, грудь расслабляются, шея, лицо, дыхание ровное, расслабленное...» и так далее.

А можно еще проще: «Тело расслабленное, дыхание ровное» - человек сам разберется, где у него что.

Можно просить человека расслабиться, а можно создать контекст, где это произойдет само собой. Например, лежание на воде, массаж, быстрые легкие прикосновения к телу, практикуемые, например, в телесно-ориентированных подходах.

Предлагаете вы прямо или создаете условия, главное, что когда человек расслаблен, он находится в трансе. Что и требовалось. Причем сила расслабления и глубина транса пропорциональны.

КОГДА ЧЕЛОВЕК РАССЛАБЛЕН

ОН НАХОДИТСЯ В ТРАНСЕ

Самый простой способ - предварительно утомить человека, а потом расположить в позе, которая удобна для расслабления. Через пять минут человек сам в трансе, и вы можете рассказывать все что угодно. Утомленный человек — повышенно внушаем.

Человек устал, ему не до ваших философствований, поэтому слова воспринимаются некритично - что и требуется.

Хорошо покормить - тоже способ подтолкнуть человека к расслаблению. Надо же переварить!

*Или* хороший секс.

АНЕСТЕЗИЯ

Что такое анестезия в самом, что ни на есть, бытовом смысле? Вовсе не полная потеря чувствительности. Достаточно просто отвлечься от тех или иных ощущений, и вот их уже нет для человека. Вспомните: вот вы чем-то занимаетесь увлеченно, и только потом замечаете, что плечо затекло или ногу отсидели. Но это уже потом - сколько вы просидели, не замечая этого? Относительно своих ощущений в плече и ноге вы находились в измененном состоянии сознания, отвлеклись. Каждый, кто сидел подолгу за компьютером или у телевизора, а потом замечал, что у него затекла спина — знаком с феноменом повседневной анестезии.

Можно анестезию с потерей чувствительности вызывать и произвольным образом. Самый простой способ испытать подобное — сесть себе на ногу и просидеть достаточно долго. Нога немеет. Вы можете даже до нее дотрагиваться, все равно ничего не чувствуется.

Можно еще проще — имитировать онемение. Достаточно лишь зафиксировать какую-то часть тела (например, руку на колене) и удерживать ее в таком положении несколько минут. Если вы затем закроете глаза, то обнаружите, что не можете сказать наверняка, что с вашей рукой. Правда, сначала многие пугаются и стараются тут же вернуть ощущение, пошевелив рукой. Но если этого не делать - состояние транса углубится.

Каковы практические выводы? Предложите клиенту тот или иной ритуал, требующий полной или частичной неподвижности, а затем отвлеките его внимание на другое, и — вот он, транс.

АНАЛЬГЕЗИЯ

Снижение чувствительности, привыкание к тем или иным ощущениям, в том числе болезненным - вызывается все тем же спонтанным наступлением трансового состояния. Знаете, так некоторые «умные» музыкальные приборы сами подстраивают уровень звучания музыкальных дорожек, чтобы не выбивались из общего фона. Человеческий зрачок так меняет размер, чтобы не попало слишком много света. Вот так же и первоначально острое ощущение (если только это не сигнал об опасности) постепенно стушевывается, сглаживается, как будто кто-то внутри прикручивает регулятор чувствительности. Для того чтобы это субъективное изменение интенсивности ощущения стало возможным, организм сам вызывает транс. Неглубокий, а как раз сколько нужно, чтобы приглушить сознательное восприятие боли.

И позволить сознанию продолжать выполнять свою поисковую и сторожевую функцию, не отвлекаясь на уже известное.

Если вы на мгновение вспомните себя, когда вам было очень больно на протяжении некоторого времени, то узнаете состояние транса.

Состояние, в котором действительность мало интересует, представления о времени сильно искажены, возможны равномерные ритмичные покачивания всем телом, бросает то в жар, то в холод. В критических ситуациях это «предобморочное» состояние или наоборот истерика - родовая горячка.

Тут уж точно не до логического анализа.

Существует множество обрядов посвящения, ритуалов изгнания из тела разного рода нечисти выжиганием, разрезанием или сдавливанием.

Ну, до такой степени мы своих клиентов доводить не будем, подобная глубина транса и еще глубже легко достигается куда более гуманными средствами.

Феномен наступления транса при появлении боли можно использовать для наведения первичного транса. Проверьте: если вы, к примеру, сильно сдавливаете палец, вначале больно, потом боль постепенно начинает проходить. И по мере того, как боль начинает проходить, наступает транс. Вы давите с одинаковой силой, а боль постепенно проходит - палец «привыкает».

Кстати, появляется небольшое онемение.

Поэкспериментируйте со своим телом для того, чтобы обратить внимание на какие-то положения, позиции, в которых быстро наступает спонтанный транс. Сначала в них некомфортно, а потом — как-то уже и ничего.

Можно книжку по йоге почитать...

каталепсия: замирание

Помните, мы говорили, что замедление движений вплоть до замирания - один из самых надежных признаков наступающего транса. Так вот - это действует и в обратную сторону. О-очень медленные, мерные движения на грани замирания обеспечивают трансовое состояние.

Кстати, повторяющиеся ритмичные движения, даже и не очень медленные, сами по себе тоже хороший способ наведения транса. Просто немного другого. Вспомните шаманские тряски, хороводы и ритуальные круговые движения.

Долгое смотрение на что-то (огонь, бегущая вода, изменчивое небо, «ауру», «энергетические шары», поблескивающее кольцо или брошь и т.д.), разного рода неподвижные позы, стойки, замирания на несколько минут - все это способы вызвать произвольную каталепсию и как следствие — транс.

В классическом гипнозе каталепсией называется куда более серьезное замирание, когда тело человека можно гнуть, как восковую фигуру. Какой бы замысловатой поза ни была, хорошо загипнотизированный человек может удерживать ее достаточно долго без явных усилий и напряжения. Это, разумеется, интересный феномен, но мы вполне можем обойтись и более легкими его проявлениями.

Пожалуй, первенство в такого рода изысках по наведению транса держит йога. Но и другие «духовные практики» не отстают. Любой ритуал, где нужно сохранять неподвижность (или держать что-то в одной и той же позе, например, автомат на посту или полотенце у алтаря), способствует созданию соответствующего состояния.

Другой известный способ вызвать замирание — старый добрый разрыв шаблона.

Вы наверняка обращали внимание, что если человек за чем-то потянулся, а его окликнули посреди движения - он часто остается в той же позе? И может достаточно долго разговаривать, а рука так и будет висеть в воздухе, и это не вызывает особого напряжения мышц. В какой-то момент он может заметить, что рука все еще на весу и продолжить движение. Или, что тоже бывает, вернуться в первоначальную позу, так и не сделав, что хотел (амнезия).

Или кто-то начинает садиться, вдруг: «ВАСЬ!» - и он замер в полусевшей позе... - тело в каталепсии. Пусть ненадолго, но на два-три слова хватит. Классический способ вызвать каталепсию - это дать вот такую инструкцию:

1. Поднимите одну руку (свою), согнутую в локте. Ничего в ней не держите.
2. Расслабьте кисть.
3. И найдите то положение, в котором вы ее вроде бы держите, а вроде бы - и не держите. Она как будто сама висит.
4. Вы можете ей немного подвигать, она сама вернется в удобное для нее положение.
5. Когда вы найдете это положение, прислушайтесь к своим ощущениям.

В этот момент изменяется состояние сознания. Обратите внимание, как меняется восприятие мира. Меняются звуки вокруг, меняются ощущения в самой руке. У кого-то она холодеет, у кого-то теплеет, у кого-то появляется легкое покалывание, или она становиться как бы ватной. Может быть, меняется видение окружающего. Иногда кажется, что в центре светлее, а по краям — темнее.

**ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИЗМЕНИЛОСЬ**

**СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕКА,**

**МНОГОГО НЕ НАДО.**

А теперь уберите это. Просто встряхните руку Обратите внимание, как вы быстро возвращаетесь в то, что было раньше. Это снова переход в состояние. Другое состояние.

Иногда новые мысли появляются.

Характерно, что в большинстве случаев, когда меняется состояние сознания, меняется и восприятие, и при переходе обратно большинство людей может только примерно вспомнить что же «там» было. Особенно если тут же отвлечься на что-то другое.

Около половины смогут вспомнить, о чем примерно вы разговаривали. Еще меньшее количество людей сможет вспомнить кто из вас что именно говорил. И уже практически никто не вспомнит, перед какими словами делались паузы, на какие слова ставились ударения, и какие слова за какими стояли.

В этом и заключается цель небольшого изменения состояния. Поскольку большая часть суггестивной информации, которую мы называем внушениями или командами, проходит именно за счет выделения отдельных слов, упора на какие-то слова, подбора самих слов и их порядка, наличия пауз между словами, осознать суть внушения задним числом представляется практически невозможным.

Это возможно теоретически. Но ведь нас интересует практика



Ну хорошо, а как с чистыми глазами предлагать человеку замирать или двигаться ну о-очень медленно? В этом помогает ваша мифология. Можно придумать любую бредятину чтобы человек замер.

Замрите. Почувствуйте токи. Я держу свою руку - вы чувствуете токи? Не шевелитесь. Из моей руки исходит энергетический поток. Вы чувствуете, как начинает раскрываться ваш третий глаз? Сейчас я начну немного водить рукой. Перемещайте свою голову вслед за моей рукой. Будьте внимательны. Сосредоточьтесь. Что вы чувствуете?

Нужно сообщить такую картину мира, в которой все это окажется естественным. Важно показать идеологию процесса. Вы можете посадить человека в какую угодно неудобную позу, но если вы обеспечите идеологическую поддержку, она станет для него целительной.

Почему надо сидеть в этой странной позе? - Чтобы энергия по меридианам текла. Печеночный меридиан - очень важная вещь. Энергия туда затекает только если вот так сидишь.

Есть любопытная книга «Пять Тибетских жемчужин». Она содержит комплекс из пяти упражнений. В здравом уме и твердой памяти никто так изгибаться не будет. Но если почитать обоснования, то можно и покрутиться. Один известный тренер по ушу, когда посмотрел на эти упражнения, сказал, что с точки зрения ушу так ни в коем случае делать нельзя. И объяснил почему нельзя - другую теорию рассказал. Что важно для нас - помогает и та, и эта.

Основная суть, как обычно, во внушении и - еще точнее - в самовнушении. Дескать, я ж не просто так это делаю, а чтобы энергия затекла в копчиковый меридиан из третьего глаза! Поскольку выполняющий ритуал подобное самовнушение как минимум имеет в виду (а то и повторяет, как мантру) во время трансового переживания, которое обеспечивается позой - все работает как нельзя лучше.

Плюс еще и гибкость развивается, и мускулы крепчают.

Все мы делаем что-то исходя из контекста окружающего мира, как мы его себе представляем. И все мы способны очень на многое, в том числе и иррациональное, в том числе и на плохое, и на хорошее - если мы считаем, что так надо.

Знаменитый эксперимент Милграма, в ходе которого вполне нормальные люди истязали (точнее верили, что истязали) других нормальных людей электрическим током - наглядно иллюстрирует мысль о широких границах допустимого для самого обычного человека. Участники эксперимента по указанию экспериментатора, который «знает, что делает», были готовы повышать напряжение едва ли не бесконечно, хотя и догадывались, что это, как минимум, небезопасно, и слышали вопли, умоляющие прекратить пытку.

Расскажите человеку, покажите, объясните, почему принять ту или иную позу - правильно. Покажите фотографию человека, который не сидел в такой позе. А вот счастливое лицо человека, который ежедневно так заворачивается. «И теперь уже сам решай - прямо сейчас ты это сделаешь или чуть позже, когда пятнами пойдешь».

Одна наша знакомая женщина - биокорректор. Она всегда очень четко и уверенно предупреждает: «для того чтобы было все хорошо, надо сидеть правильно: с прямой спиной, поджав ноги под стул и положив руки за голову. Спина чуть напряжена.

(Попробуйте так посидеть минуты три - вы почувствуете, как поплыло сознание, и ничего специально говорить для этого не надо было).

А дальше, пока люди выдерживают позу, она им рассказывает все, что хочет, про их улучшение. Люди думают, что их поза лечит - и слава Богу. И поскольку они в ней сидят веря (то есть вкладывая смысл - самовнушение) - она их и лечит. Им же объяснили - сиди в позе и тебе будет хорошо. А поза-то - трансовая.

В классическом гипнозе каталепсию вызывают не только просьбой, но и своими собственными руками.

Есть три способа, которые используются в зависимости от того, в каком трансе сейчас находится клиент. Важно чтобы после этих манипуляций рука клиента зависла на некоторое время.

А если человек в расслаблении, то уже все хорошо. Вы уже можете внушать и каталепсией - не баловаться.

Во всех случаях мы предполагаем, что рука клиента лежит на колене. Если она не там - что ж, меняется только место, откуда вы ее берете.

1. Вы берете одной рукой его руку, другой прижимаете его локоть к его же телу, фиксируете и оставляете так. И «Пока рука опускается искренним бессознательным движением, вы можете чувствовать, как улучшается состояние...»
2. Вы кладете свою руку поверх его руки. Большим пальцем и мизинцем берете за запястье, а оставшимися тремя придавливаете руку к колену. Таким образом, вы в одном месте давите, а в другом приподнимаете. Получается собственное напряжение руки, которое облегчает постановку ее в каталепсию.
3. Самый «нежный» способ - вы осторожно берете руку за запястье, предварительно предупредив, что вы это собираетесь сделать. Вы можете мягко поводить ей в воздухе некоторое время, слегка перебирая пальцами. На самом деле уже в это время мы имеем каталепсию, потому что рука держится уже практически сама: человек лишь думает, что мы ее держим, потому что ощущает прикосновение. В какой-то момент - непонятно в какой, особенно для человека, если он успевает закрыть глаза — вы все меньше и меньше прикасаетесь к его руке. И если перед тем как совсем отпустить ее, еще немного потянете вверх, можно переходить к левитации, чтобы рука сама по себе поднималась.

Обратите внимание, что как только вы берете человека за руку, у него фиксируется взгляд. В этот момент человек уже в трансе. То есть по сути — это уже наведение транса, пусть не очень глубокого, но это важно понимать, потому что с этого момента вы не наводите, а углубляете уже существующий. И можете - говорить.



ЗАРЯДКА ВОДЫ

«Упражнение 74

Если вам нужен целебный тонизирующий напиток, наполните стакан водой. В идеальном случае это должна быть чистая вода из источника. Подержите над ней свою ладонь на расстоянии 2-5 см от поверхности. Что вы ощущаете?

Попросите, чтобы в воду направили целительную энергию. Вы можете почувствовать, как эта энергия пропускается через вас. Если в вашей ладони появились покалывания, держите ее в прежнем положении, пока они не прекратятся - вы заряжаете воду.

После того, как вы зарядили воду, медленно выпейте ее, представляя, что вы пьете мелкими глотками целебный свет. Отметьте ваши впечатления. Может быть вы заметите особую окраску воды или изменение вкуса...»

«Исцели себя сам», Москва, 2002

ВТОРОЕ ПРАВИЛО ЗДОРОВЬЯ: ТВЕРДАЯ ПОДУШКА

«Вы лежите ровно и помещаете шею на подушке так, чтобы третий и четвертый шейные позвонки буквально покоились на ней. Тот, кто не привык к такой подушке, будет испытывать боль. В таком случае можете положить на нее либо полотенце, либо кусочек мягкой ткани. Однако необходимо время от времени убирать эту ткань и постепенно стараться привыкать к твердой подушке. Таким образом, через какое-то время вы привыкнете и будете спать удобно без какого либо смягчителя... Лучше всего такую подушку уложить под шею руками так, чтобы 3 и 4 шейные позвонки покоились на ней. Лежать надо на спине. Вначале отрегулируйте положении шеи руками и, полежав так минут пять, найдите удобное положение. Оно и будет для вас правильным.

Научно доказано, что перегородка носа является источником стимуляции рефлекторного действия внутренних органов. Она концентрирует центры различных рефлексов. Поэтому...

В течение первых 5 дней или даже 3 недель от начала пользования твердой подушкой появляется боль или затекает затылок, чаще снятся сны. Но это обстоятельство не должно вас беспокоить. Очень важно продолжать пользоваться подушкой-валиком до тех пор, пока эти неудобства не будут преодолены. Затекание и боль могут исчезнуть скорее, если выполнять упражнение «золотая рыбка».

Когда мы спим на мягких больших подушках, мы так сгибаем шею, что затрудняем дыхание и привыкаем жить с открытым ртом. Это вызывает болезни в миндалинах, горле, трахее, а затем и в бронхах. Сон на слишком мягкой постели с пуховой подушкой постепенно так согревает позвоночный столб, что для удобства подушка иногда отбрасывается и голова повисает над постелью. Это приводит к губительным результатам».

Майя Гогулан, «Законы здоровья», Москва, Советский спорт, 1998, с. 24

ЛЕВИТАЦИЯ

Этим загадочным и мистическим словом называются всего лишь... непроизвольные движения. В том числе мелкие подрагивания и шевеления. Пальцев, например.

В классическом гипнозе левитацией (рук, головы) называются медленные, дискретные движения либо хаотичного, либо направленного характера. Например, всплывание руки вверх с колена или покачивания головой. Нам, как обычно, не обязательно доходить до таких состояний. Любые непроизвольные или даже частично непроизвольные движения нас вполне устраивают.

Возможно, вы обращали внимание, что иногда равномерно покачиваете ногой или постукиваете пальцами по столу, крутите в руках ручку или перебираете что-то.

Классический пример: кольцо на нитке держишь - оно раскачивается или вращается, хотя ты сам вроде бы ничего не делаешь, рукой специально не шевелишь.

Словом, само слово «левитация» здесь практически не имеет отношения к полетам. Левитация - это не обязательно вверх. Это в любую сторону. Легкие ритмичные покачивания тела, ноги - тоже примеры левитации.

Бывает левитация руки вниз из каталепсии: постепенное непроизвольное опускание руки. Лучше всего с закрытыми глазами, иначе человек автоматически начинает контролировать движение, и непроизвольность пропадает.

Главное чтобы помогло! А уж какое идеологическое обоснование этому процессу вы придумаете - как обычно, уже дело десятое. И когда говорят: «во время левитации рука поднимается потому, что энергетические потоки и шары праны под мышками ее поднимают» - ради Бога. Главное чтобы поднимали. Нам важно ведь даже не то, что там с рукой происходит - главное чтоб клиент в транс ушел.

Пока он у себя все эти шары под мышками ищет, уже хорошо будет, остальное добавим.

Каталепсия и левитация очень похожие вещи, которые рассматриваются обычно вместе. Потому что с каталепсии обычно начинается левитация, а в процессе левитации часто происходят замирания. Повесьте руки (свои) в воздухе перед собой согнутыми в локте, чтобы руки висели как бы сами по себе. Вам не надо прикладывать никаких усилий, для того чтобы они располагались в этом состоянии. Найдите положение, в котором вы как будто и не держите их сами. Его еще называют положением мышечного равновесия. Можно оставить так на длительное время - и ничего не будет. Не затечет, мышцы не устанут. Можно всем чем угодно заниматься -руки просто висят. Так можно с любой частью тела экспериментировать, но с руками легче всего.

Каталепсия, естественно, не самоцель. Просто ее достаточно легко вызвать у большинства людей. Кстати, при сильном мышечном расслаблении это уже не получается. Ну и хорошо, тогда вы получаете транс через расслабление.

В каталепсии руки достаточно хорошо держатся на противоположном тонусе мышц. То есть когда и та, и другая (поднимающая и опускающая) мышцы - друг друга уравновешивают. Если человек полностью расслаблен, то этого не происходит - руки просто падают.

Из каталепсии легко получается левитация. Просто представьте себе, что руки начинают сходиться, и на некоторое время закройте глаза, чтобы не видеть своих рук и не контролировать их движение. В тот момент, когда руки сойдутся, вы это просто почувствуете. Можно себе представить, что руки слегка поднимаются, становятся легче, выше, расходятся. Или одна движется вверх, другая вниз. Сами по себе (можно чуть-чуть помогать-подталкивать туда, куда уже наметилось движение). Это происходит медленно и как будто рывочками.

Вы в это время можете думать о чем-то своем, приятном.

Можно просто понаблюдать за непроизвольными движениями своих рук.

В это время наблюдайте изменение состояния сознания. Вы же понимаете, что главное не в том, чтобы ваши руки сошлись или разошлись, опустились или поднялись, а в том - чтобы в это время наблюдалось состояние транса и его углубление.

УПРАЖНЕНИЕ НА ЛЕВИТАЦИЮ

Поднимите руки перед собой, повесьте их в каталепсию и оставьте их без внимания.

Предполагается, что если руки оставлены без контроля, то через какое-то время пальцы немного начинают подрагивать, совершать мелкие неосознанные движения. И если вы, обнаружив уже начинающееся мелкое движение, чуть-чуть, даже сами не зная как, даже не усилием, а просто мыслью, желанием -подтолкнете руку туда, куда она уже пошла вслед за пальцем, то через какое-то время вы обнаружите руки в движении. Причем это будет движение, о котором вы даже не будете знать - или это руки сами двигаются, или это вы ими двигаете, или это они двигаются, а вы их подталкиваете, или вы подталкиваете, а они двигаются.

Это движения, с одной стороны не предсказуемые для вас, с другой стороны - это какое-то очень интересное плетение, танец рук, а с третьей стороны -вроде бы это вы сами, а вроде бы это руки сами.

Очень важно поймать самые первые непроизвольные легкие подрагивания и подталкивать именно их. Руки только еще собираются куда-то двинуться, вы угадываете это и чуть-чуть туда толкаете. А потом руки начинают двигаться куда-то в другую сторону, и вы опять чуть-чуть их подталкиваете. Таким образом вы как бы позволяете проявиться тем движениям, которые в руках существуют, придавая им полупроизвольные, полунепроизвольные усилия. И вслед за кистями потом могут начать двигаться руки от локтя и от плеча. Ведут пальцы, за ними кисти, затем локти и плечи. Что самое интересное, все это время руки оказываются легкими, потому что они как бы движутся сами. Вы можете обратить внимание, что в какой-то момент вам будет уже просто достаточно подумать, куда вы хотите направить собственное движение рук, и они постепенно сами начнут туда двигаться.

Отследите еще один этот момент: руки настолько расслаблены, что уже вроде не мышцами контролируются, а с другой стороны, настолько в тонусе, что мелкие движения еще угадываются и их можно поймать и подтолкнуть.

Оказывается: достаточно представить себе то положение руки, в котором она будет через некоторое время, а потом она сама (ну, почти сама) придет в это положение. Достаточно смотреть, каким замысловатым образом рука туда будет двигаться. Можно представить себе, как разворачиваются кисти легким неосознанным движением. И чуть-чуть подталкивать. Когда вы уже почувствовали, что рука куда-то движется - подталкивайте ее чуть-чуть, чтобы не пропустить следующее движение.

В тот момент, когда вы почувствуете движение рук как бы самих по себе, но с вашей помощью, когда вы не будете точно знать, куда они пойдут, но точно предугадывать заранее финальное место, куда они придут - вы получите опыт гипнотической левитации.

Обратите внимание, что мелкое движение руки начинается именно в тот момент, когда вы вдыхаете. Вдох - и рука движется. Выдох - и рука замирает.

Вдох - опять движется. Смеяться можно. Когда человек радуется - это хорошо. Это же приятно, когда человеку радостно...

Такие упражнения очень хорошо помогают расслабиться, начать получать удовольствие от жизни. Людям контролирующим, тревожным поначалу это бывает сложно. Кажется, что что-то не получается или что что-то неправильно, но чем больше таких упражнений, тем все естественнее будет собственное состояние, а это способствует успокоению, стабилизации психики. Человек становится спокойным, расслабленным, сосредоточенным и в то же самое время, душевно спокойным.

То, чего нет в опыте мага, очень трудно внушить клиенту. Потому что если вы сами не знаете, какие это ощущения, ваше недоверие может проявиться в вашем голосе на бессознательном уровне. Вы будете внушать, но думать, что так не бывает. А вот когда в вашей жизни, в вашем опыте это есть, вы знаете, что это так, ваше бессознательное уже умеет это делать — вы спокойны, и ваша уверенность передается клиенту, и он тоже знает, что у него получится.

Речь, разумеется, о гипнотических феноменах, а не о видениях и личных встречах с Тенью отца Гамлета.

Может быть, самое важное для мага - это собственное состояние. Передается именно оно. И если у вас все хорошо, комфортно, весело, радостно, приятно, то это же получит и клиент. Если вы раздражены, то и это передастся клиенту и вернется к вам обратно. Поэтому лучше быть в состоянии «хорошо, комфортно, приятно».

Очень помогает попасть в состояние «здесь и сейчас». Иногда его называют «нулевым» или «состоянием незнания», или «нерк-нерк»... много названий.

Руки просто движутся, я живу, мир есть, все хорошо. Руки могут двигаться вверх, вниз, в стороны или вбок. Опускаться или подниматься. Для наших нужд этого достаточно, а во многих танцевальных школах такие же состояния достигаются во всем теле - латихан. Тело движется само по себе, потому что за руками могут начать двигаться и плечи. Что хорошо и приятно.

И позвольте своим рукам вернуться в состояние перед вами. И представьте себе, что одна из рук становится легче и начинает подниматься все выше и выше и становится все легче с каждым вдохом, чуть-чуть. И посмотрите как она, медленно, почти сама по себе поднимается. И она уже может начать опускаться, когда начнет подниматься другая рука... Как будто снизу поднимается поток теплого воздуха. И вы можете почувствовать этот поток... Или как будто к запястью привязан наполненный газом воздушный шарик, который поднимает руку вверх, вверх, все выше, выше, в то время как другая рука медленно опускается. Для начала достаточно даже нескольких сантиметров.

Главное чтобы руки могли летать сами по себе. Очень важно чувствовать себя хорошо. Действительно хорошо. Все вокруг вас тоже хорошо. По-настоящему хорошо.

Кому-то бывает легче это делать с закрытыми глазами, чтобы не смотреть на руки. В движениях рук есть что-то от движения ветра - случайность, полет, плавность, легкость...

СВЕРХНАДЕЖНОЕ НАВЕДЕНИЕ ПО РОССИ

Вы знаете, что если медленно, очень медленно сводить руки ладонями друг к другу, то в какой-то момент между ними обнаруживается какое-то ощущение? Поймайте это ощущение.

У кого шарик, у кого магнитное поле, у кого кармическое коле, у кого - энергоинформационное, у кого космическая парадоксальная субстанция - не суть.

В тот момент, когда вы «нащупаете», закройте глаза и представьте себе, что это «нечто» руки либо отталкивает, либо наоборот - притягивает. И спокойно ожидайте, пока силой этого притяжения или отталкивания руки или сойдутся, или разойдутся. И, как обычно в этот момент, наблюдайте изменения собственного состояния сознания.

Если руки начнут подниматься, опускаться или замрут на месте - вы же понимаете, нам все подходит. Потому и «сверхнадежное». Вы ведь между руками уже что-то нащупали .



Мелкие подрагивающие движения, не плавные, а как бы шажочек за шажочком — это и есть бессознательные, непроизвольные движения.

Иногда их называют искренними бессознательными движениями.

Ваша задача мага заключается в том, чтобы предложить клиенту найти нечто между руками, и потом сказать что-то вроде: «Если ваше бессознательное (внутреннее Чхэ, истинная сущность и т.д.) хочет, чтобы вы вошли в транс (особое состояние, внутреннюю гармонию, единение с Великим Бхэ), то руки сойдутся. А если ваш разум (внутренняя мудрость, глубинное Я, космическое тело) уже готово для начала процессов изменения и трансформации, то руки разойдутся сами по себе...»

«Если вы хотите найти решение вашей задачи... почувствуйте энергию между своими руками, и по мере того как я буду прочищать ваши меридианы от шлаков, чтобы по ним легко и свободно проходила прана из третьего глаза в обосрару через экран копчика, вы будете чувствовать тепло, расслабление и усиление энергетики. И биоэнергетика ваших рук будет усиливаться, и вы сможете чувствовать это, и ваши руки будут все больше отталкиваться друг от друга...»

А если вы видите, что руки и не сходятся и не расходятся, то вы можете сказать: «И ваши руки могут находиться в том положении, в котором им сейчас хорошо, комфортно. Оставаться неподвижными или двигаться по мере того, как вы погружаетесь в транс (или соединяетесь со своей внутренней сущностью) для того чтобы начать поиск решения...»

Сверхнадежно это наведение еще и потому, что как только человек просто поставил руки и что-то между ними «почувствовал» - это уже каталепсия с галлюцинацией - он уже находится в состоянии транса, а дальше речь идет лишь об углублении. И что там будет с руками будут они сходиться или расходиться или еще чего с ними будет происходить — объясните ему что все это свидетельства углубления транса.

В этом смысле единственное, что человек может сделать, чтобы не войти в транс - это просто не ставить руки. Но если он сознательно удерживает свои руки неподвижно - это уже каталепсия, и он опять в трансе.

*Даже если он* фиксирует свои руки в карманах штанов - это уже неважно.

Есть такой прием: ратификация - то есть вы подтверждаете, одобряете действия клиента. Видите, что руки начали сходиться - «да, да, очень хорошо, продолжай, очень хорошо». Расходятся - тоже «хорошо». И вообще - «хорошо» ко всему, потому что происходит.

ДЫХАНИЕ: ОСВОБОЖДАЮЩЕЕ И... ВСЯКОЕ

Баловство с дыханием — частенько встречается в магическом деле. Чего только не приписывают благословенной возможности человека дышать! И освобождающее оно (дыхание), и исцеляющее, и снимающее «зажимы» и «блоки», и энергетизирующее, омолаживающее, оздоравливающее... словом, всякое.

Подробности в ребефинге, телесно-ориентированной и трансперсональной психотерапии, в йоге и у Ошо, Нарбекова, Малахова...

Суть, как читатель наверное уже догадался, в старом добром трансе. Во-первых, все эти дыхательные техники почти обязательно приводят к гипервентиляции и кислородному отравлению. Это если дышать глубоко и сосредоточенно. Попутно человек сосредоточивается на своих ощущениях и на ритме (ему же надо отслеживать, верно ли он дышит для прочищения чакр, например). Если еще добавить требование «дышать из мизинца в мочку левого уха», то мы имеем еще и галлюцинацию (чакры или прану себе представлять надо, чтобы одним другое открывать), не говоря уже о концентрации внимания и каталепсии.

Плюс в большинстве случаев все это делается под расслабление (лежа на мате или коврике) или наоборот - под все усиливающийся ритм (это если надо довести клиента до «катарсиса» и ему подобных эмоциональных переживаний со слезами и прочим бурным проявлением).

Так что смело включайте дыхание в свои мелкие повседневные чудеса. Главное, не забудьте сообщить клиенту, что все это означает для него. Хорошего, естественно.

«Ты чувствуешь, как выходит агрессия и на ее место приходит покой? Продолжай, пока не освободишься от злобы и не раскроешь душу добру! Как узнаешь? Вот навернутся слезы на глаза, тогда все и произойдет!.. Следующий!!! Начинайте дышать из сватисрары в пятку».

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

ПРОВЕДЕНИЯ ОЧИЩЕНИЯ

ПОЛЕВОЙ ФОРМЫ ЧЕЛОВЕКА

«Настраиваете себя на восхищение всем, что вы чувствуете.

Все ощущения воспринимаете как прекрасные, внутренне прославляя их.

Включаете музыку и принимаете расслабленное удобное положение, лучше всего лежа.

Начинаете выполнять циркуляторное дыхание легко, просто и саморегулируемо. У вас не должно быть эффекта «накачивания» легких - в результате нескольких быстрых вдохов заполняете легкие до предела и дальше некуда вдыхать, и вы делаете вынужденный длинный выдох. Выдох самопроизволен и расслаблен, успевает за быстрым, активным вдохом.

Все, что всплывает в вашем сознании (страхи, переживания и т.д.), что вы ощущаете и чувствуете в физическом теле (сильную локализованную боль, будто кол вбит), является для вас блаженством. Вы купаетесь в безграничном океане блаженства, ощущая и переживая его в мельчайших деталях.

Все, что вы делаете (произвольные движения, крики и т.д.), ведет к очищению вашего существа от скверны.

Заканчиваете сеанс очищения только после того, как достаточное количество психических зажимов было активизировано, вышло на поверхность и было удалено. В результате вы почувствуете себя великолепно, внутренне освобожденнее и легче».

Малахов, с. 166

**СИГНАЛЫ ИЗ ТРАНСА**

Когда человек в трансе, он где-то, и если с кем и общается в этот момент, то не с вами. Возникает вопрос: как же понимать, что там с ним происходит, и что с ним делать дальше? По внешним признакам вы, конечно, можете предположить в трансе какой глубины он находится, и это почти все. Спрашивать его тоже не полезно - вы же как раз сознание-то и отвлекали, убирали совсем не для того, чтобы вернуть в самый неподходящий момент. Поэтому для общения с клиентом в трансе, то есть для общения с его бессознательным, полезно устанавливать так называемый идемоторный сигналинг. Договориться с его бессознательным о языке общения, интерфейсе. То есть сообщить клиенту явно или неявно, каким образом он будет бессознательно давать вам обратную связь. Подергиванием пальца, киванием, подрагиванием колена, голосом или еще чем.

Можно, разумеется, использовать и непроизвольные сигналы, ведь легкие кивки и непроизвольные движения появляются почти всегда. Важно лишь заметить, сопоставить и - опереться на полученную информацию.

В процессе наведения предложите клиенту:

* подать сигнал «да» и сигнал «нет» (клиент или выбирает сам, или вы ему подсказываете);
* приподнять палец, который будет сигнализировать «да», и палец, который будет сигнализировать «нет». (Или любой другой сигнал: кивание, покачивание ногой, каталепсия, левитация и т.д.).
* просто оповестите, что вы будете задавать вопросы, и тело клиента сможет отвечать.

Затем, продолжая наведение транса, постепенно переводите сигналинг из осознанного плана в неосознанный:

* приподнимите палец «да»;
* позвольте приподняться пальцу «да»;
* пусть поднимется палец «да»;
* пусть бессознательное ответит, приподняв палец «да»;
* пусть бессознательное ответит...

При использовании непроизвольного сигналинга вы просто просите тело клиента отреагировать и отслеживаете все сигналы. Если не уверены, попросите бессознательное клиента усилить тот же самый сигнал или просто повторить его.

Сигналинг позволяет получать обратную связь и регулировать течение транса, а также полезен при анализе проблем.

Разумеется, чем в более глубоком трансе —

хотя можно и не называть это волшебное состояние единения со всем сущим банальным словом «транс» -



находится ваш клиент, тем более явно и открыто вы можете запрашивать сигналы.

И наоборот — легкий, разговорный, неформальный транс требует большого внимания к непроизвольным реакциям.

В некоторых случаях бывает полезно усилить, сделать более заметными эти движения. Заметными в первую очередь самому клиенту. Тогда используйте маятники, рамки и всякие подобные приспособления.

***Ну,*** а мифологию уже придумывайте согласуя с контекстом.

Или это его внутренняя мудрость пятник раскачивает, или это Великое Бхэ направляет энергию его субличностного Чхэ. Часто объясняют подключением к биоэнергоинформационному полю планеты или связью с личным эгрегором клиента. Если вы еще обряд под это сотворите с жертвоприношением — все хорошо получится.

5

интервенция

Так-так, пока мы долго рассказывали про способы депотенциализации, вы уже успешно сами вошли и ввели в транс своего первого клиента. И это правильно!

Проверим: вы в хорошем контакте, клиент вам доверяет, знает что хочет (сильно хочет!), верит в то, что вы его туда отведете (или на худой конец покажете дорогу) - все верно?

И, еще раз проверив контакт и надежность транса, можно начинать внушения. Но не спешите. Полезно помнить, что Единая Структура Воздействия - едина! Наивно полагать, что усилия по отвлечению внимания клиента можно прекратить и перейти к внушению непосредственно. Депотенциализацию надо продолжать и продолжать. И где-то по ходу, неочевидно для клиента, вставлять внушения.

Нельзя сопротивляться тому, о чем ты не знаешь, что это происходит.

Внушение делается походя, как бы между делом, невзначай, случайно обронив. Внушение - это мелкое, незаметное (для клиента) звено между началом депотенциализации и завершением латентного периода. Когда вы решите, что клиент уже отвлекся (растерялся, расслабился, готов, дошел до кондиции) и пора внушать, пусть ваше состояние останется прежним, внутри ничего особенного не произойдет, голос останется ровным, в шаблоне неопределенности вы дадите все нужные внушения, а затем плавно перейдете в латентный период.

А для клиента никаких переходов и не было!!! Клиент слушает (или участвует) ровное течение беседы, то ли ни о чем, то ли о чем-то отвлеченном. Клиент то ли ждет, когда же вы начнете волхвовать, то ли думает, что все уже позади.

На худой конец, он понимает, что все происходит именно сейчас, но вот ЧТО ИМЕННО происходит - оценивает неверно. Лучшая помощь от клиента - его непонимание происходящего и доверие магу. Мол, магу деньги уплачены, он знает, что делает.

Если вы и говорите что-то вроде: «Внимание, вот сейчас все начнется, сосредоточьтесь!» — то на самом деле в это время вы или отвлекаете клиента от главного, или попросту транс наводите. Священное действие не должно происходить очевидным для клиента образом.

Это первый закон магии



Итак, интервенция. То есть собственно содержательное воздействие. Все предыдущее было подготовкой.

«Сим-салабим, махалай-бахалай... ассара-дара-чукара!»

Теперь же пора заняться существом вопроса. Мы повторим мысль, которую неявно предлагали вам, Читатель, на протяжении десятков предыдущих страниц. Мысль эта проста и незамысловата - сутью магии является внушение.

*Или* самовнушение.

**СУТЬ МАГИИ - ВО ВНУШЕНИИ.**

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВНУШЕНИЕМ

Прежде чем пойти дальше, надо развеять кое-какие прилипчивые заблуждения, которые настырно бытуют среди коллег и их подмастерьев, мешая заниматься делом всерьез.

Почему зачастую внушения-заклинания не срабатывают? По нашим наблюдениям, это вызвано неверным обращением волшебника. Ложной адресацией, говоря в более компьютерном жаргоне. Обращаться надо не к сознанию, а к бессознательному миру клиента. Этот внутренний мир не понимает логики, выводного знания и абстракций. (Кстати, как и внешний). Да что абстракции. Внутренний мир человека не понимает слов! Вообще!!!

**В ГЛУБИНЕ ДУШИ ЧЕЛОВЕК**

**НЕ ПОНИМАЕТ СЛОВ.**

Минуточку, а что же он тогда понимает? Оп-ля, вот и ключик: он понимает образы.

Это не значит, что только изображение. Звуки, ощущения, запахи - вот это человек понимает. Это его опыт. Непосредственный или воображаемый. Но - его.

До тех пор пока для звуко-буквенного выражения, которое мы называем «словом» у человека нет образа, пережитого опыта, это слово ему непонятно. Это первое. А вот и второе - слова человек может понять только на основе своих образов. Своих!!! А вовсе не тех, что имел ввиду говорящий.

Речи, в основе которой не лежат образы непосредственного опыта, понять вообще невозможно. Адекватно понять. А вот иллюзия понимания вполне возможна.

**БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ ПОНИМАЕТ**

**ОБРАЗЫ И АССОЦИАЦИИ:**

**ЦЕПОЧКИ ОБРАЗОВ**

Давайте вспомним, как человек вообще учится говорить. Ребенок берет в руки нечто, щупает его, нюхает, пытается пожевать, согнуть, запихать куда-нибудь или... В этот момент голос произносит: «карандаш». И ребенок связывает набор ощущений, которые он получил от этого предмета с набором услышанных звуков - карандаш. Через несколько повторений ребенок при звуках «карандаш» уже вспоминает набор всех образов с ним связанных. Если ему сказать «ручка» или английское «реп» — для него это странное сочетание звуков и ничего больше.

Что же такое заклинания? — Слова? — Кто так думает, кто творит внушения как связный текст - тот обращается к сознанию человека. (Которое вы, между прочим, одновременно пытаетесь отвлечь. Читателя ничего не смущает?) Связность и логика, падежные окончания и риторические фигуры ничего не говорят бессознательному А вот образы - говорят.

«Не стоит даже пытаться задавать себе вопрос, выделяется ли слюна у человека при воспоминании о настоящей, поджаристой, нежной и сочной яичнице». О чем эта фраза? Отбросьте слова «не стоит даже пытаться задавать себе вопрос», «ли», «у человека», «при воспоминании о настоящей», «и» - и в остатке вы получите смысл, который воспринимает бессознательное. И сколько слов несут смысл? Зато как надежно!!!

Тот же, кто помнит, что заклинание - это стимул для вызывания образов и — как следствие — состояний, тот проникает в самую суть речевого воздействия. Слово, этот набор звуков, связан у человека

если связан -

с каким-то набором ощущений и только! Произнося слова, вы последовательно вызываете ощущения (образы, звуки, состояния) связанные у человека с этим конкретным набором звуков. Как музыкант, нажимая на клавиши в определенной последовательности, создает мелодию, так и вы, произнося различные наборы звуков, создаете и изменяете внутренний мир человека. А вот к этой клавише не прилажена струна - сколько на нее не дави, звука не будет. Так и у человека: если за произнесенным словом не стоит пережитый опыт, то оно пустое, оно ничего для него не значит.

*И* кстати, заклинание - это не только слово, а ЛЮБОЙ стимул, вызывающий нужные образы: жесты, мимика и пантомимика, картинки и звуки, интонации и ощущения.

Достаточно бессвязно, несогласованно, вне контекста, но зато ясно и ярко предложите слушателю слова «выделяется слюна», «поджаристая, нежная и сочная яичница», и вы достигнете результата. Теперь переставьте слова в предыдущем предложении и скажите всю эту мешанину кому-нибудь. А потом спросите его, про что это было.

С другой стороны, если все слова стоят на месте, но смысла - настоящего, образного смысла - за ними нет, то вы не сказали... ничего для бессознательного. И ожидать его реакции бессмысленно.

**ЗАКЛИНАНИЯ ДОЛЖНЫ ВЫЗЫВАТЬ**

**ОБРАЗЫ И АССОЦИАЦИИ.**

Но это еще не все. Поскольку сутью внушения является команда, то есть побуждение к действию или переживанию, то именно такие образы и должны вызывать наши заклинания. Образы действий или переживаний. Причем не вообще, а именно применительно к самому клиенту. Он должен вообразить то, о чем вы с ним говорите и отнести это на свой счет. Вот тогда заклинание построено по всем законам мистики.

Кроме действия («делай так») и переживания («чувствуй это»), внушение может еще касаться мыслей: «думай так, утверждай это». Такую команду донести сложнее: она бессодержательна для подсознания. Чтобы человек усвоил некую мысль, ее приходится долбить - повторять раз за разом. Зазубренная мысль становится привычкой и на уровне бессознательной активности воспроизводится как механическое действие. Так же как поют песни на незнакомом языке: звук за звуком, как запомнилось. «Шизгара!!!»**[[12]](#footnote-12)**, так же и бессознательное в определенных ситуациях будет воспроизводить зазубренную мысль: «веди себя прилично». Просто повторять, не наполняя содержанием и образами. А вот сознательное того же человека эту всплывшую мысль считает уже содержательной, своей и вообще верной. Сомневаетесь? Вспомните картины своего воспитания и настойчивые повторения основных правил родителями.

Итак, нас интересует создание (вызывание) образов в голове у человека. Хорошо представленное - все равно что пережитое. Яркий образ становится частью жизни вообразившего. И теперь уже имеет права на эту жизнь влиять.

Вы все еще чувствуете вкус яичницы?



Фазиль Искандер в своих «Удавах и кроликах» утверждал, что если человек уже встал перед выбором «делать или не делать», он рано или поздно сделает. Мы склонны использовать именно эту особенность. Пусть человек вообразит свое действие. Неважно потом, что он решит сознательно. Образ будет поддавливать, направлять и тревожить, пока не воплотится.

Схожая особенность человеческой психики описана как феномен Зейгарник: незаконченное, недоделанное запоминается человеком куда лучше, чем завершенное. К незаконченному человек вновь и вновь возвращается мысленно.

Однажды у официанта спросили, что заказывал только что расплатившийся столик - он почти ничего не смог вспомнить. Зато он с легкостью удерживал в памяти сложнейшие заказы трех еще обслуживаемых столиков. Поскольку вообразить - значит мысленно начать действие -остается лишь дождаться воплощения.

Разумеется, если действие человек в воображении отнес лично к себе.

Есть так называемый закон внушения: «сила внушения прямо пропорциональна силе оказываемого сопротивления». И правда, чтобы изо всех сил сопротивляться, надо постоянно удерживать во внимании образ того, что «не надо делать». Небольшое внушение с каждым таким отрицанием усиливается уже самовнушением. Получается что-то вроде ежика из анекдота: «Я не пукну я не пукну..» В более серьезных случаях люди годами отвергают нечто, чтобы потом надежно увязнуть именно в этом. Так обстоит дело с детским отрицанием родительского примера, так же случается и на модных автосалонах, где уродский с первого восприятия, отвергаемый дизайн становится гвоздем программы через год.



Если вы хотите, чтобы человек когда-нибудь это сделал - начинайте его заставлять это сделать насильно и прямо сейчас. Он будет сильно возмущен, станет сопротивляться и тем ярче прочувствует образ результата. Другое дело, что результата он достигнет только после того, как пройдет сознательный контроль. А когда он пройдет? - это вопрос открытый. Если вы ему предложите срочно чесать нос. Чесать прямо сейчас. Он же чешется - быстро чеши! Это очень простое и безопасное действие, сознание отступит уже через 10 минут, и вы сможете пронаблюдать результат. Если же вы заставляете человека совершить сложные, на данный момент отрицаемые действия — могут пройти годы, десятилетия. Вы будете ждать? Именно поэтому в более-менее серьезных случаях старайтесь, чтобы сознание вообще ни о чем не догадывалось просто разговариваете же.

*Вы уже* почесали свой нос?



А если вы хотите усилить внушение, задача, как мы теперь понимаем, заключается в том, чтобы подчеркнуть и выделить образ, повторить его, добавить ему навязчивости.

А не «объяснить еще раз».

Смысл косвенных внушений в том, чтобы создать подобное давление внутренними образами исподволь, невзначай, скрыв источник: откуда образ взялся в голове. Образ надо подбросить, как подкидыша.

Заметьте, подкидышей, даже котят, люди обычно принимают, хотя ни сном, ни духом не собирались до этого заводить ребенка или живность.

От настойчивых приставаний, лозунгов (в том числе своих собственных: тогда их называют аффирмациями) человек отбиться может. А вот от подсаженного образа - практически нет.

По крайней мере без сложных ухищрений, которые помогут поверить, что нечто УЖЕ сделано и пережито.

**СМЫСЛ ВНУШЕНИЯ ⎯**

**В СОЗДАНИИ И ПОДДЕРЖАНИИ**

**ЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВ.**

Потому же, кстати, одинаково сформулированные внушения так по-разному действуют на разных людей: они вызывают разные образы, они связаны с разным опытом.

И потому так мало внушаемы люди с плохим воображением. А люди образованные более внушаемы, чем их собраться «от сохи». Для образования необходимо иметь гибкое воображение.

Нельзя придумать общую для всех (и одинаково действенную) формулу внушения — вы всегда нащупываете пути создания нужных бессознательных реакций. Вы перебираете приемы и варианты, пока не обнаруживаете нужное. Экспериментируйте!!! Чем больше опыта, тем легче будет поймать нужное слово, действенный жест, взгляд, интонацию.

По мере описания приемов косвенного внушения, которое последует ниже, обращайте внимание на главное: вы вначале ставите цель (что человек должен сделать) и затем создаете ему образы цели. Если целью является результат - образы результата и пусть сам достигает как хочет. Если целью является поиск путей достижения результата -образы действий по достижению результата. Все работает только тогда, когда вызываемые ОБРАЗЫ - состояния, внутренний опыт — соответствуют тому, что вы сейчас хотите внушать.

Наверное, для того чтобы человек расслабился, вы расскажете ему про бескрайнюю пустыню, где до самого горизонта видны только ровные барханы и изредка по этим барханам мерным шагом, медленно, лениво тянутся караваны. Идут верблюды, делая шаг за шагом, свободно покачиваясь на фоне бесконечного глубокого неба, по которому куда-то в даль уплывает легкое облачко, и опять все становится тихо... так тихо, что можно услышать звук собственного дыхания, стук сердца, сделать глубокий вдох и... выдох...

Хотя некоторые «заботливые» могут просить расслабиться иначе: «Не надо напрягаться - это вредно и опасно для здоровья. Если ты перестанешь дергаться, я тебе быстренько яичницу сделаю - такую вкусную, сочную с урчащей жареной колбаской - слюнки потекут. Чем быстрее ты перестанешь дергаться, тем скорее я побегу тебе ее жарить. Ну?! Не суетись, я тебе говорю. Яичницу хочешь? - ну так расслабляйся скорее, а то я без тебя ее съем, голодным так и останешься...

Традиционно внушения подразделяют на «прямые», «открытые» и «косвенные».

Не то, что такие действительно существуют - традиционно делятся. Прямое внушение дается в тех случаях, когда вы уверены в том, что контакт глубок, а сознание вашего собеседника уже достаточно депотенциализировано, поэтому мешаться не будет: «На следующей неделе ты встретишь своего суженного... Утром ты проснешься здоровым». «Встань и иди!» Или еще проще: «Вста-а-ать!!!»***[[13]](#footnote-13)***

В тех случаях, когда клиент находится в «сознании» и хоть немного критически воспринимает ваши слова, полезно давать косвенные внушения. Эти внушения с одной стороны включают в себя команду (руководство к действию), а с другой - легко воспринимаются сознанием.

Люди куда больше предназначены к движению, чем к неподвижности. Поэтому, возможно, человеку свойственно идти... куда бы то ни было... Человек может просто встать и пойти, и уже потом обнаружить себя в движении, на пути к...

Внушения открытые нужны в ситуации, когда вы и сами не знаете, что толком нужно внушать. Ну не разобрались вы в ситуации до такой степени, чтобы рекомендовать что-то конкретное. Тогда вы прибегаете к рассуждениям «вообще» в надежде, что где-то в глубине себя человек поймет вас «правильно».

То есть так, как ему полезно.

Обычно что-то может произойти, чтобы изменения, которые неизбежны в нашем мире (ведь все проходит, и все приходит), наступили, и тот потенциал, который, без сомнения, существует, был использован наилучшим образом для достижения желаемой цели. (Читатель узнает шаблон неопределенности?)

Разумеется, только те или только другие внушения отдельно применяются не так часто. Обычно они смешиваются, переходя от более расплывчатых - по мере углубления транса и доверия - к все более конкретным.

Самые мягкие, абсолютно незаметные команды вы даете человеку, когда он еще находится в актуальном состоянии сознания, внимательно вас слушает и оценивает каждое произнесенное слово, - вы используете косвенные внушения.

косвенные внушения

Косвенные внушения занимают своего рода промежуточное место между прямыми (точными) и открытыми (очень расплывчатыми) внушениями. Косвенные внушения содержат внятную информацию о том, что надо делать, но подают ее в неявной форме.

Вроде как это и не команда. Так, беседа.

Поэтому отличие косвенных внушений от прямых и открытых не качественное (содержательное), а техническое (форма подачи). И если присмотреться внимательно, то и прямые, и открытые внушения могут быть поданы косвенным образом, то есть неявно.

Обычно косвенные внушения используются для первичного наведения транса на клиента. Когда он находится еще в актуальном состоянии сознания и критически относится к вашим высказываниям.

Критически - в смысле внимательно слушает и еще в состоянии «понимать», а не в смысле «критикует» - у вас же контакт и говорите вы в шаблоне неопределенности!

Поэтому вы общаетесь и с сознанием клиента, и одновременно налаживаете контакт с его бессознательным. Сознание его должно быть спокойно, вы говорите логичные, безопасные, правильные вещи. Беседуете на интересующую его тему Одновременно вы общаетесь с его бессознательным - даете установки, команды. Все эти ухищрения нужны для того, чтобы спрятать сам факт команды. Очевидно, что это делается в ситуации минимального транса и не слишком хорошего контакта. То есть в начале работы или в моменты, когда с точки зрения клиента вы вовсе и не работаете.

Еще не начали. Или уже закончили. А теперь «просто общаетесь».

Косвенные внушения применяются едва ли не чаще всех остальных, вместе взятых. Потому что нельзя сопротивляться тому, о чем не знаешь, что это происходит. А косвенные внушения не дают понять (ну, стараются не дать понять), что же вам на самом деле от человека надо.

несущая волна

Если вы говорили медленно-плавно-глубоким голосом, да вдруг затараторили, это само по себе настораживает. Мало того — раздражает. Выделяется из фона, привлекает внимание, активизирует сознательный контроль собеседника - что случилось? - А! вы начали внушать? И это главная ошибка! Вы внушаете все тем же медленно-плавно-глубоким голосом.

Имидж человека разговорчивого (даже слегка трепливого) полезно создавать и поддерживать. Если о вас известно, что любую простую мысль вы склонны высказывать в избытке словосочетаний, то косвенные внушающие обороты спокойно пройдут мимо сознания собеседника.

К бессознательному.

В физике есть понятие «несущей волны». Поскольку длинные волны на далекие расстояния не передаются (потому что затухают), их накладывают на несущую из коротких волн.

Подробности в школьном учебнике по физике.

Так внушения накладываются на несущую волну из свободно льющейся речи. Нам интересно сейчас представить себе, что внушения -это суть сообщения. Косвенным это внушение станет тогда, когда не будет распознано как внушение, спрячется в остальном речевом потоке. Но для этого вам нужен речевой поток! Причем, если помнить о необходимости депотенциализации, поток этот нужно поддерживать и тогда, когда никаких особых внушений в нем нет. Иначе сам факт потока начнет собеседника настораживать: «заговорил, значит чего-то хочет».

Известная болтливость - это ваше оружие. Для того чтобы ваши внушения были восприняты без каких-либо сомнений и критики, вы должны говорить неконкретно, незаметно вплетая свои внушения в огромный объем непротиворечивой речи.

Поэтому тренируйтесь в ни к чему не обязывающей светской болтовне. Говорите три слова, где можно было обойтись одним. А чтобы не побили, заодно учитесь быть милым, остроумным и доброжелательно-ненавязчивым в своем долгоговорении. Словом, удерживайте контакт.

На всякий случай: мы не призываем просто говорить МНОГО. Мы настаиваем, что нужно уметь говорить БОЛЬШЕ, чем только суть. Чтобы было куда суть спрятать. А еще это умение надо проявлять не только тогда, когда вы собрались внушать, а постоянно: чтобы не засветиться.

Репутацию слегка рассеянного болтуна полезно поддерживать, потому что «он хороший, он славный, он чего-то там разговаривает, но в принципе совершенно безобидный товарищ». Слышите: безобидный.

Это значит, что подвоха в вашей речи не ищут, критическое восприятие отключено: внушай — не хочу!

Говорят, что Генри Форд, Онассис, Билл Гейтс и другие небедные люди в непосредственном общении производили впечатление слегка рассеянных разговорчивых людей. Дисней тоже многими воспринимался как добродушный дядька, который вечно о чем-то... своем и немного не от мира сего. А они, между прочим, кроме того что были веселыми доброжелательными сказочниками, еще и магнатами были и мультимиллионерами, владельцами огромных индустрии. Думаете, они только трепались?

Итак, после этих вводных замечаний об образной природе внушений и необходимости несущей волны — переходим к самим приемам косвенного внушения.

может быть

«Можно, возможно, может быть, могу, можешь» — такие и им подобные слова составляют суть возможности.

«Не могу, не можешь» - такие формулировки мы тоже относим к заклинаниям долженствования/необходимости, только к отрицательным: «Ты не можешь себе позволить не ответить на это предложение». «Не можешь» - здесь то же самое, что «должен».

Если вы хотите подкрасться осторожно, обойти сознание, как будто никто ни на кого не давит - самое время для заклинаний возможности. Вы просто соскользнули с помощью «и может быть...». И вот уже сказали, что хотели, но никто ж не настаивал! Никто не говорил, что дело обстоит именно так и только так. Просто «возможно».

Нет ничего невозможного. Есть в высшей степени маловероятное.

Заклинание возможности - одно из самых интересных заклинаний. С его помощью можно создавать неоспоримые высказывания. Сидор ест траву? - Нет. - Сидор может есть траву? - Да!

Когда вас спрашивают, может ли быть что... можно не дослушивать: Может! Все может быть. Нет ничего невозможного! (Ведь, правда же, такое возможно?)

Может ли быть, что это оказывает действие сила приливного эгрегора японского цунами в подчинении великому Бхэ? - Может. Конечно может. Возможно ли? - Возможно.

Слова «возможно», «может быть» и им подобные придают достоверность практически любому утверждению.

Я не говорю, что все люди мечтают о чашечке горячего кофе, я только спрашиваю - возможно ли, что люди, сами того не замечая, мечтают о чашке вкусного кофе? Возможно такое? В теории может такое быть? Нет? Ну, нет, так нет. А вы уже все сказали!

Заклинание возможности — это большая индульгенция вам говорить все, что вы хотите. До тех пор пока вы обворачиваете все заклинанием возможности, с вами соглашаются.

Словом, заклинание возможности - великая вещь. Существование такого заклинания вместе с шаблоном неопределенности позволяет вам часами говорить совершенно бесспорные вещи.

В каком-то смысле некоторые люди могут думать, что...

Дальше можете спокойно называть соседа Сигизмунда Сидоровича гением -это уже не о вас. Это уже не ваш текст. Есть такие люди, которые назовут Сигизмунда Сидоровича гением? Ну хоть один из б миллиардов найдется? Один из б миллиардов при определенных обстоятельствах любого назовет гением, вот его и спросим.

Допустим, вы начальник, и мы с Иваном претендуем на одно и то же место. Если я скажу, что вас, дорогой Андрей, Ваня называет за глаза недоенным ослом, то это клевета, это можно проверить. А если я скажу: «Андрей, а как бы вы отнеслись, если бы узнали, что Иван иногда за глаза, по крайней мере, возможно, хотел бы назвать вас недоенным ослом?» — это совсем другая история.

Заметьте, про Ивана ничего не сказано. Прямо. Разве кто-то что-то утверждал? По факту придраться не к чему



Хорошая клеветническая статья в газете - в суде не подкопаешься. Потому что там не утверждается, что вы ночью косили коноплю в пьяном виде у себя в подъезде. Там утверждается только то, что было бы странно, что вы ночью в пьяном виде пошли косить коноплю у себя в подъезде и это бы увидели соседи. А больше ничего. С другой стороны, вы же не обязательно гадости какие-то рассказываете.

Читатель, внимание! Вы вольны говорить и то, и другое. А вот что именно говорить - это ваш выбор, который лежит на пересечении порядочности и целесообразности.

Когда человек говорит: «Ох, я не могу иначе», вы ему говорите: «Никто не говорит, что можешь. А вот просто так, в теории, возможны хоть какие-то условия, при которых может быть хоть как-то по-другому хоть в какой-то степени? Хоть немножко?» С такой формулировкой большая часть людей соглашается. И дальше вы говорите: «А раз так, то...» и поехали...

И жизнь у человека улучшается, потому что он (для начала) в такой формулировке допустил принципиальную возможность изменения. И когда вы просто спрашиваете человека:

вы не говорите: «у тебя сейчас пройдет голова», вы просто спрашиваете:

«А при каких условиях, хотя бы в глубокой теории, она могла бы пройти?» - и она проходит. Пусть не всегда, но достаточно часто, чтобы применить и этот способ вместо химической бомбардировки.

Вы разговариваете только о возможностях. В рамках допущения «как если бы» люди очень легко общаются.

Что, совсем невозможно? А может быть есть хотя бы теоретическая возможность. Если бы вдруг это было возможно, как бы это могло бы быть? Понятно что невозможно, а если просто помечтать. Как бы это могло произойти? Ну хорошо, возможно не это, а что-то другое возможно?

Самый простой пример: представь себе картинку. - Не могу, я не вижу картинок. - А если бы видел, какая бы она была? - Вот такая, такая и такая.

«Возможно» - самое распространенное заклинание возможности.

Вы же можете закрыть глаза?

Ты можешь, возможно...

Возможно, вы захотите...

Возможно, в какой-то момент...

Если человек начинает спорить, мы утверждаем, что говорили только о возможности.

Это возможно? Проверь. Возможно. Все в порядке.

Разумеется, вы можете пользоваться не только заклинаниями долженствования или заклинаниями возможности. Вы можете их соединять. На таком балансировании между «должен» и «можешь» работа часто и строится. Аргумент идет из разряда «может», вывод — из «должен»: Ты же можешь - поэтому должен!

На одном из наших семинаров замечательный молодой человек заявил: «Я не хочу, поэтому не могу, значит не буду!» И почти все, кто его слушал, пропустили некоторую необоснованность мимо ушей. Аргументировал же он, почему не будет. Объяснил.

Вот еще пример подобного: «Возможно, в какой-то момент вы поймете, что уже настала пора каких-то изменений, и вы не можете не измениться и поэтому должны идти навстречу изменениям». Возможно - значит должен.

Можешь измениться? - ну так меняйся! Возможно ли это? - Ну так тогда ты должен этому способствовать!

Из возможности сам клиент часто выведет долженствование. А не выведет, так вы же помочь можете, должны же вы довести процедуру до логического завершения.

Связи нет, зато хорошо звучит .



Это очень часто используется явно или неявно. Ты можешь быть счастлив! Ты можешь стать лучше, добрее, порядочнее! Ты можешь позаботиться о своих близких.

Никто ничего не заставляет - ты же можешь? Так в чем же дело?

Можно тебя попросить...

Можешь ручку передать?

Сможешь меня завтра встретить?

ДОЛЖЕН/ОБЯЗАН

Одна из самых любопытных фраз, которую мы когда-либо слышали, звучит так: «Есть такое слово: надо!» Вот есть и все. И это уже не требующее дополнительных мотивов указание к действию. Это же аргумент с детства!

Есть и другие фразы из этой серии: «А вот» и «Опаньки!»

Под заклинаниями долженствования мы понимаем слова «надо», «нужно», «необходимо», «обязательно», «обязан», «должен» и другие того же ряда. Соорудили вы такое заклинание, и у человека пропал выбор. То есть вы не призываете делать нечто. Вы констатируете необходимость. Это не вы, это сам мир направляет товарища. А вы что, вы рядом стоите и просто на неоспоримый факт - указываете.

Если вы хотите получить результат, вы должны сейчас закрыть глаза.

Не то, что «можете». Должны! Все.

Должны же люди, которые хотят хоть немного изменить свою жизнь к лучшему, подумать о том, как расслабляться.

Слова эти не оставляют выбора. Когда вы говорите: «С необходимостью...» — вы сваливаете все на суровые законы жизни. «Когда мне хамят, должен же я ответить, в конце концов!» — говорит человек. И мы понимаем, что он внушает себе именно вот такое понимание картины мира. А вы ему: «Воспитанный человек всегда должен подумать, прежде чем он ответит на любую реплику!» И встречное «должен» перекрывает ему единственное движение, дает возможность подумать, сделать выбор.

Впрочем, так можно и создать стресс: и так плохо, и так нехорошо... так что делать? И тут вы со своей помощью-подсказкой.

Важно понимать, если кто-то говорит: «должен», это совсем не повод верить в неизбежность. Он «должен» — это только о его ограничениях. Иногда разумных, а иногда и нет.

С другой стороны, если вы хотите чтобы вам поверили, полезно соорудить что-то вроде «должен, обязан, необходимо». Очень многие коллеги, от астрологов до махровых метров психоаналитики, на голубом глазу сообщают: «Вам необходим (например) сеанс психоанализа». Вроде жил-жил не тужил, а уже все - необходим.

Вообще-то, когда дело касается денег, люди смотрят на такую ситуацию более критично. Если к вам подойдет кто-то и вдруг сообщит, что вы ему должны денег, наверное, вы сочтете это вымогательством или «разводом». Даже когда речь идет о налогах, все понимают, что это грабеж, просто «куда же ты попрешь?»

Однако, когда та же ситуация начинает касаться чего-то другого, люди реагируют менее предсказуемо. Моральный, интернациональный, патриотический и человеческий ДОЛГ возникают в нашей жизни как спонтанно возложенные кем-то обязательства. И вот их уже НАДО выполнять. А попытки любопытствующего рассуждения «а почему, собственно?» натыкаются на возмущенное непонимание самой постановки вопроса. «Ты уклоняешься от долга?» А что долги надо платить, это внушение мы получаем с самого раннего детства. Самая тонкая (и наглая) часть работы - это повесить долг, дальше все просто. Должен? Должен. Не отдаешь, будем вышибать.

В чистом поле возможности заклинания долженствования создают опорные столбы в виде человеческого долга.

Надо - значит надо.

«Возможно - невозможно, а надо».

Г. Явлинский, лидер партии «Яблоко», МК от 3 августа 2004

реплики в сторону

(разговор с другими)

Когда при нас разговаривают о нас, но не с нами, ситуация двусмысленна, не так ли? С одной стороны, разговор не с нами, и нашего мнения никто не спрашивает. С другой стороны, разговор о нас, и не слушать его практически невозможно. Такая двойственность обеспечивает чудесную возможность без сопротивления со стороны слушающего изложить любые (в том числе бредовые) мысли в его адрес.

Бредовые вам не очень нужны, а вот внушения, которые останутся в голове слушателя хотя бы и как материал для внутреннего спора, такие внушения вы выскажете спокойно.

Так действуют родители (осознанно или нет), когда при своем ребенке рассказывают, что они думают о его настоящем и будущем. Поскольку «разговаривают старшие» и «между собой», ребенку остается только слушать.

А не слушать он не может, потому что контакт у ребенка с родителями огромный.

И тут два варианта: либо родители отдают себе отчет, что на самом деле они сейчас говорят даже не с ребенком, а — ребенку непосредственно, прямыми внушениями. Либо они думают, что «малыш ничего не понимает». А малыш все понимает! И усваивает.

Так врачи могут разговаривать при пациенте. Так маги могут, как бы вполголоса, обсуждать между собой гороскоп.

Словом, так можете делать вы. И пусть потом человек считает, что некая мысль пришла ему в голову сама собой. Например, о своих намерениях, желаниях или результатах.

категоричности

Категоричности или суперобобщения не оставляют возможности выбора мысли. Ну или стараются не оставить. На словесном уровне это проявляется в высказываниях «вообще»: все, всё, всегда, никогда, никто, весь, всякий, каждый, любой, поголовно, в целом — и так далее.

**Когда вы хотите косвенно сообщить человеку, что у него нет выбора, говорите что-то вроде: Все нормальные люди… Все те, кто хоть раз… не могут, а поэтому должны. Любой, кто задумается…**

Конечно, вы все равно на него намекаете, но здесь вы прете массивом. Помните, в гениальном рязановском «Гараже»: «Ну что поделаешь, я - из большинства!»

**«Присоединяйтесь, дорогой барон, присоединяйтесь**!»

**КАК БЫ** **МЕЖДУ ПРОЧИМ**

Но есть тонкость. Для ситуации, когда вас более-менее внимательно поначалу слушают, полезно добавлять «почти», «практически», «большинство», «многие», «чаще всего».

Если сказать «все люди», слушатель может это проглотить, а может и нет. Если же вы скажете: «практически все известные мне люди...», собеседник все равно будет думать про всех (то есть ни про кого конкретно, а значит - отнесет к себе), но на словах это звучит уже не так категорично.

Таким образом, вы расшаркались во всех нужных местах...

Таким образом вы делаете свои высказывания (за счет шаблона неопределенности) бесспорными донельзя. С одной стороны, вы не категоричны, а значит, вы не очень раздражаете слушателя, с другой - вы все равно сказали все, что хотели. Всякий раз, когда вы используете обобщения, вы воздействуете на человека в попытке ограничить его представления о мире своим собственным об этом мире представлением. И неважно, согласится ли человек сразу. Важно, чтобы он ваше представление представил себе.

Создал в голове нужный образ. Вот теперь это часть и его реальности.

«Все бизнесмены, которые понимают необходимость изучения суровой науки эффективной коммуникации в нынешних тяжелых условиях, с необходимостью начинают усиленно изучать повседневный бытовой гипноз, понимая, что если они этого не будут делать, то бизнес неминуемо начнет клониться к упадку».

«Нельзя с уверенностью утверждать, что тяжелое заболевание пяточного нерва вызывается употреблением черемухи».

«В последнее время появились статьи, в которых утверждается, что в подавляющем большинстве случаев люди обращают внимание именно на то, что представляет собой их шкурные интересы...» Можно добавить: «По крайней мере, многие психологи так думают».

Если вы вдруг заметили какое-нибудь недовольство, сразу можно съехать в сторону. Вашим целям это уже не угрожает: ведь вы все уже сказали. Вы закамуфлировались, вы помахали белым флагом, вы сослались на что-то, но - главное - вы все равно уже все сказали, в том числе главное — «все», «всегда».

«Я не утверждаю, что все всегда...», а дальше уже неважно, все равно нужный образ пошел в массы.

«Некоторые, но не все...» - любит говорить Андрей Ткачук.

А дальше вы в шаблоне неопределенности быстро делаете выводы в нужном для вас направлении.

«А раз так, все заинтересованные люди понимают необходимость предпринять решительные действия, для того чтобы оплатить последний экземпляр пяточного стимулятора..!»

Но контакт должен быть!!! Пусть собеседник уже успеет привыкнуть, что вы говорите по делу. Сохраняйте убедительность и серьезное выражение лица. Стеб здесь неуместен. Проникнитесь, а уже потом с серьезным выражением лица начните излагать: «В мире все обстоит вот так, людям свойственно вон то, поэтому соответственно надо это, и мы с вами все как один, определенным образом стройными рядами в защиту истинных ценностей...»

Продолжайте в том же духе. Читатель!

«Давление неизбежно упадет. Оно не может не упасть. Вы ж видите, карма меняется. Меняется карма? Чувствуете как она меняется? Давление падает, когда карма меняется, это закон природы...» Знакомы такие рассуждения?

Там, где действуют более мощные факторы, чем личная воля одного человека, есть уже и другие закономерности. На выборах например, где пропагандистская машина работает вовсе не на результат. Кого они интересуют на деле, эти голоса избирателей? Разве что самих избирателей. Вот и работает пропаганда, чтобы «нужный» результат избиратели сочли правдоподобным. Избирательная машина не добивается победы. Она предрешенную за кулисами победу в глазах аудитории - оправдывает. Чтобы «электорат» поверил, что он эдакое сам наголосовал. Ну, может не он лично, но сосед, например. Ведь была такая пропаганда! Пусть не я, но остальные-то могли оболваниться? «Эх, как легко обмануть наш народ, ведь сами посадили этих себе на шею!» - Вы слышали такие сетования. Читатель? Значит, маги от политтехнологий поработали хорошо. В тех случаях, когда есть некая свобода выбора, когда от человеческой воли что-то зависит - там все эти заклинания-внушения очень полезны. Вы как-то объясняете, рассказываете, показываете, и потихонечку человек сам делает то, что вы хотели, чтоб он сделал.

псевдологика

Достаточно большое число людей считают себя вполне логичными (или полагают, что склонны мыслить логически), чтобы маги и волшебники могли этим заблуждением воспользоваться.

Гораздо меньше людей знает о существовании четырех законов логики, и совсем мало кто может их вспомнить. Ну и хорошо.

Заклинания псевдологики поэтому занимаются имитацией логических рассуждений. В то, что звучит логично, люди как-то легче верят. Наверное, потому, что вера в логику (так и хочется написать «наивная вера») приходит к нам в самом начале образовательного процесса и последовательно вдалбливается от восьми (теперь уже шести) до восемнадцати и более лет (с учетом высшего образования, аспирантур и докторантур).

Законы логики сформулированы уже не первое тысячелетие. Однако так и не овладели умами (и сердцами) миллионов и миллиардов.

Три из четырех законов логики были предложены Аристотелем, а один -заметно позднее - Лейбницем. Первые три гласят: «Утверждение не может быть истинно и ложно одновременно», «Одним и тем же словом в разных частях рассуждения необходимо называть одно и то же содержание» и «Истинным должно быть либо одно утверждение, либо ему противоположное. Третьего не дано». Четвертый закон требует «достаточного основания» для исходных утверждений: проверки фактами, либо строгой цепью рассуждений на основе других, уже обоснованных утверждений.

Псевдологика - это использование слов «значит», «поэтому», «потому», «так как» и других подчинительных союзов, а равно обращения к умозаключениям: «логично предположить», «таким образом». К псевдологике часто относят и союзы «а», «и», «но». Позднее мы подробно поговорим и о них. Сейчас же ограничимся примером.

Что, разумеется, будет совершенно логично.

На улице темно, и мы продолжаем по-прежнему работать.

На улице темно, о мы продолжаем по-прежнему работать.

На улице темно, но мы продолжаем по-прежнему работать.

На улице темно, поэтому мы...

На улице темно, значит мы...

Ну, и какова же настоящая связь? В общем-то никакой.

С детства люди (и мы в том числе) приучаются считать, что «логичные» слова имеют какое-то отношение к логике. Но теперь мы-то уже помним, что слова - это поведенческие проявления. А вот наивной верой клиентов вы можете воспользоваться (к их же благу), подбрасывая полезные мысли, образы и внушения под видом «логических рассуждений».

**ВЫ ПОМНИТЕ, ЧИТАТЕЛЬ?**

**РЕЧЬ - ЭТО ПОВЕДЕНИЕ, ПРЕДНАЗНАЧЕННОЕ**

**ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ИЛИ ИЗМЕНЕНИЯ**

**ПОВЕДЕНИЯ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.**

Вы помните, что говорите слова (и делаете жесты, и меняете голос) для того, чтобы вызвать в головах слушателей соответствующие образы И нужное вам отношение к этим образам.

Вы здесь где-то среди этих целей заметили «логику»?

И если вы помните, что ничто само по себе ничего значит, ничто ни из чего не следует и ничего ни с чем не связано (на словах, по крайней мере), тогда вы просто говорите то, что говорите, и пусть это лишь кажется связанным, ведь именно это вы и стараетесь достичь: кажимости, субъективной реальности.

Пожалуйста, перечтите последний абзац и попытайтесь объяснить, как одно с другим связано...

Разумеется, все эти рассуждения касаются тех из вас, кто не Бог (или один из возможных богов — что предпочтет Читатель) и не знает, как же все на самом деле связано, если оно вообще хоть как-то связано. Псевдологика позволяет обосновать все выводы, к которым вам нужно прийти, будь то в применении к гаданиям, предсказаниям, объяснениям и описаниям. Если вы помните о сомнительной необходимости логики (и о желательности видимости логики), остальное получается уже очень легко.

Как проверятся аргументация, если вообще проверяется? Мысленно, в обращении к собственному чувству «правильно-неправильно», если человек не берется всерьез анализировать.

Как вы думаете, уважаемый Читатель, многие ли по ходу разговора берутся нечто анализировать, да еще всерьез?

Главное, чтобы казалось достоверным. (То есть чтобы противоположные мысли не пришли в голову совсем сразу).

Нужные слова есть? Значит аргумент принят достоверным. Вывод из него есть, значит и вывод принимается как достоверный. Особенно если он устраивает.

Итак, псевдологика - это творческое использование слов-связок «поэтому», «потому что», «так как», «постольку — поскольку», «если — то», «раз — так», «в связи с тем что», «следует», «значит», «вытекает», «логично предположить» и подобных. Принцип действия прост. Туда, где должен быть аргумент, вы ставите банальное, бесспорное суждение (шаблон неопределенности, заклинания возможности) и через слово-связку соединяете этот «аргумент» с «выводом» - внушением. Слова-связки при этом могут быть сказаны, а могут быть и домыслены слушателем.

Ведь это его сон.

Один из способов предлагать такой домысел - союзы «и», «а», «но».

СОЮЗЫ И, А, НО



Три великих союза «И», «А» и «НО» -это фундамент псевдологики. С помощью союзов «А» и «НО» вы вводите иллюзию противоречия, а с помощью союза «И» - создаете иллюзию последовательности. Когда вы начинаете свою реплику с «НО», вы делаете вид, что сейчас возражаете, даже если по существу вы говорите то же самое. А слушатель, как правило, воспринимает не что вы говорите, а эти эмоциональные связочки. И тогда, веря в то, что сейчас звучит «и» — подтверждение его мысли, с этой «другой» стороны обнаруживает — оп-ля -противоположное мнение. И соглашается с ним!!! Потому что уже решил для себя, что это подтверждает его мнение — вот что важно.

Тут есть и обратная сторона. Пусть вы искренне соглашаетесь с близким и важным для вас человеком. И привычно используя «но» и «а» (или того хуже -«нет» в начале фразы), создаете у этого важного человека иллюзию того, что спорите, возражаете. ОПЯТЬ возражаете, ОПЯТЬ спорите. «Наверное, он против меня настроен, - думает ваш важный человек и настраивается против вас, - или он просто склочник и спорщик». Очень важно грамотно употреблять «А», «НО» и «И». От этого зависит, как вашу речь будет воспринимать слушатель. А не от содержания вашей речи. Содержания нет в принципе. Смысл ваших слов - в вызываемом ими поведении.

Именно от формы вашей речи зависит, как будут ее воспринимать. Если вы говорите «А», «НО» - здесь будут слышать противопоставление. Если вы произносите «И» — люди воспримут это как логическое продолжение, развитие или подтверждение.

А теперь можете и возразить по существу.

В большинстве случаев верно следующее: даже если вы хотите сказать «НО», скажите вместо этого «И». И вас будут слушать, и очень долго будут считать, что вы поддерживаете ту же позицию. И спустя какое-то время будут с вами соглашаться, потому что сочтут, что вы единомышленники. Только потому что вы сказали «И».

Разумеется, все это хорошо, если именно этого вы и добивались.

Слова не имеют смысла, а шаблоны неопределенности и обобщения позволяют внушительно сказать все что угодно. И в результате вы говорите то, что нужно, а окружающие считают, что они с вами полностью согласны.

С другой стороны, представьте: вот Сигизмунд и Клиффорд говорят одно и то же и как-то Аглаю Степановну не поддерживают. И они уже, того гляди, будут союзниками. Тогда уважающий себя спец по переговорам, задача которого поддержать как раз Аглаю Степановну, «резюмирует»: «Давайте подведем итоги. Клиффорд говорит то-то и то-то, НО Сигизмунд говорит то-то и то-то. Сигизмунд утверждает... Однако Клиффорд в свою очередь...» И Сигизмунд с Клиффордом, слыша свои слова в противопоставлении, начинают уже друг на друга косо смотреть. Содержание или его часть вы можете сохранить. Сигизмунд слышит свои слова, Клиффорд слышит свои слова, а играет роль только «А», «НО» и «ОДНАКО». И вот эти «НО» начинают сеять рознь. А вы как спец продолжаете: «Одновременно с этим Сигизмунд говорит так-то, и Таня говорит...» И вот уже они вдвоем. А потом вы добавляете - «Сигизмунд и Таня ... Но Клиффорд...» И вот вы уже выполнили свою работу.

Слова так мало значат. Если вы начинаете вдаваться в то, что вы считаете сутью слов - то конечно же где-нибудь да обнаружите противоречие. А если ваша задача, чтоб они сели с одной стороны и смотрели друг на друга дружелюбно, тогда вы просто жонглируете союзами.

Если вы помните, что ваша задача получить результат (а результат -не показать, что я, дескать, такой как есть, и другим быть не собираюсь), тогда вы работаете на клиента, партнера, на того, с кем вы разговариваете. И вы сейчас такой, какого он лучше всего воспримет, а не такой, каким вы привыкли себя демонстрировать перед мамой. Как только у вас появляется «своя манера поведения», «неповторимость», «идентичность» и прочее «личностное своеобразие», теряется гибкость. Пусть ваша манера будет максимально близка, ваша логика использует те же приемы, а речь - те же слова, что и ваш собеседник,

те же ключевые слова, которые он выделяет интонацией,

но, с другой стороны, если вы всем этим пользуетесь, человек гораздо лучше реагирует на вас и ваши высказывания.

А теперь повторите последнее предложение, заменив в нем «НО» на «И»? Есть разница в восприятии?

Итак, это не просто союзы. Это союзы, несущие смысл. В зависимости от того, какой вы хотите вложить, такой смысл они и понесут людям.

Но не вам. Мы надеемся. У кого-то же должен сохраняться здравый смысл.

«**Я** ЗНАЮ, ЧТО У ТЕБЯ НА УМЕ»

Нет-нет, речь не о телепатии и прочем ясновидении. Речь о простой человеческой (простите, магической) наглости. Именно с этой наглостью нужно делать заявления, опираясь на:

То, что человек «подумал»;

То, что он «почувствовал»;

То, что у него «на уме»;

То, что «итак ясно» или «итак видно» и т.д.

Какие аргументы приводит нормальная женщина:

* Но я же вижу!
* Ты же давно хочешь!
* У тебя же на лице все написано.
* У тебя же в каждом глазу...
* Ты глянь на себя.
* Ну, раз уж ты все равно собрался - пошли.

Что такое «Я знаю, что у тебя на уме»? Это аргументация от твоего внутреннего состояния, про которое собеседник

*в* здравом уме

ничего не знает, но ему и плевать: «я знаю, что так должно быть».

«Ты растерялся - о, тебе стыдно! Значит иди, выкидывай мусор. Ведь ты сам уже понял, что твои увертки скверно выглядят».

Зачем женщине интересоваться тем, что происходит в объективной реальности, если она может прокомментировать свое представление о ней.

«Такой человек, как вы, не может не понимать, что значит тонкая душевная организация, которая свойственна творческим людям... А у вас же на лице написано, что это про вас».

Сначала мистика, ничем не подтвержденная, а потом выводы из нее. Правда, похоже на женскую логику? Поэтому псевдологику иногда называют женской. Что лишний раз подчеркивает необходимость ее использовать: она прошла проверку временем.

Логично?

По крайней мере, так считают почти все мужчины.

ЗНАЧЕНИЕ

Заклинание значения — все равно, что знак равенства. Одно равно другому, одно означает другое. То есть одно - признак другого или даже то же самое, только другими словами.

«Покраснел - значит стыдно. А значит, понял - и поэтому сделаешь».

К формальной логике это не имеет никакого отношения. На самом деле никого не волнует, значит ли одно другое. Хочется, чтобы значило, — значит это так.



Любишь, значит должен вынести мусор.

«Если ты в красной кофточке, значит выздоравливаешь». Такое утверждение не опровергнешь - нечем. «Хмуришься - значит врешь», или «Хмуришься - значит говоришь правду».

Например, парень говорит девушке: «Я тебя люблю». Девушка в зависимости от того, что она в данный момент хочет, может сказать: «Слушай, у тебя лицо грустное, значит ты врешь», или наоборот: «Какой у тебя романтический вид, значит правду говоришь. Продолжай».

«Говоришь со мной. - Значит я тебе нравлюсь. Нравлюсь. - Значит любишь. Любишь - значит поженимся. Поженимся - значит тебе прямо сейчас нужно подумать о новой работе».

Реальность к псевдологике не имеет никакого отношения. Слово «значит» может связывать любые две мысли.

Вы уже дочитали до середины книги, значит вам интересно, значит будете успешно развиваться, значит однажды получите результаты, значит сможете заработать большие деньги, значит ваши дети будут счастливы...

Когда человек слышит слово «значит», и хотя бы половина из того, что друг к другу приравнивается, вроде бы нормальна - человек склонен согласиться. А чтобы эта половина звучала достоверной, у вас есть шаблон неопределенности, так что все в порядке.

Если вы помните о шаблоне неопределенности и заклинаниях возможности, значит у вас есть готовый аргумент. Прямо сразу.

В первой части вы говорите: «Люди в этом мире, как правило, интересуются тем, что может принести какую-то пользу и им, и их близким, значит ты здесь сидишь неспроста». И продолжаете: «Ты чего-то хочешь получить. А раз ты это хочешь, значит готов приложить усилия для достижения своей цели. Так что упражняйся, и всего достигнешь». Логично?

Если кому и не логично, то лишь «на первый взгляд», верно?

Каждое следующее высказывание из предыдущего не вытекает никак, кроме слова «значит».

ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ

«После этого» и «вследствие этого» - ошибка старая, но она живет и здравствует. А поэтому было бы глупо этим не пользоваться.

Вот вам и причина со следствием. Причина: ошибка есть. Следствие: надо пользоваться.

Вспомните, что мы с вами недавно обсуждали под заголовком «Псевдологика». (Мы и сейчас продолжаем обсуждать ее, только под другим заголовком). Все слова «поэтому», «потому что», «следовательно» или «следует», «вызывает», «влияет», «постольку... поскольку..», «так как», «если... то...» - эти слова не просто создают иллюзию логичности, они создают иллюзию умозаключений.

Опираясь на мировой опыт, мы можем предположить, что многие люди имеют

часть обезьяньего генотипа, следовательно...

Обратите внимание, с чего мы начали - «мы можем предположить», сказали мы. В той части фразы мы еще не настаивали. А к концу фразы мы уже сказали «следовательно...», как бы утверждая, что предположение в начале стало знанием. В начале никто не настаивал, а ближе к концу вывод очевиден.

Когда вы увязываете все в «логику последовательности» заклинаниями причины и следствия, слушателю остается только поверить. Если вы говорите «поэтому», он проверяет предыдущую часть фразы — похоже на правду? Конечно похоже, там же неопределенность, возможности и допущения! Если вы говорите «потому что» - он проверяет последующую часть фразы - там, где должен лежать аргумент. А там -догадайтесь, что?

Конечно, там все чисто, не подкопаешься: вы же за этим следите!

Ну, раз в аргументе все в порядке, тогда «дело говоришь». «А раз так», - подхватываете вы - и поехали... делать нужные выводы.

Да простит нас уважаемый Читатель, мы снова сделаем небольшое отступление к главному. Единственная задача слов - изменить поведение. Вы начинаете говорить только тогда, когда вам нужны какие-то поведенческие изменения. С точки зрения бытовой магии поведенческими являются все изменения, которые можно отследить. Падение давления или температуры - тоже поведение: поведение организма.

Если вы хотите, чтобы у человека упало давление, прошла голова, снизилась температура - это поведенческая задача. Если вы понимаете, что сейчас надо человека уболтать, чтобы у него давление упало, то начинаете объяснять как «вообще все устроено» в голове, в сосудах, в сердце. Как это все происходит, как кто и где регулирует давление и так далее.

Поэтому вы плетете заклинания: «...если сделать это определенным образом, тогда давление само по себе естественным образом падает. Так что вот тебе моча - срединная порция. На, пей. «Чай, не химия какая, чай, природные дары».

Вы произносите какие-то слова, и следите за реакцией человека. В какой-то момент видите - не проходит это слово. Значит, нужно подобраться с другой стороны. Кому эгрегор шамбалы, а кому биоэнергетическое поле, ментальные реакции, а кому морально-нравственные критерии, научный подход и парадигма, кому здравый смысл, а кому личный опыт.

Но самое главное заключается в том, что если вы считаете какой-то подход верным, то вы врете (точнее, думаете, что врете) во всех остальных случаях. А если вы постоянно помните, что нет верного подхода и что никто не владеет истиной в последней инстанции, то какая вам разница какие слова сейчас использовать? Лишь бы уговорить человека, а точнее его давление.

Суть не в том, чтобы находить какие-то логические связи, а в том, чтобы связать свои представления, допущения с желаемым результатом.

«Ожидается грозовой фронт, поэтому нужно собраться с силами и поработать как можно лучше, потому что чем лучше мы работаем, тем быстрее мы закончим».

Причинно-следственные связки не обязательно отражают реальность, но часто выражают пожелания говорящего, создавая иллюзию причинно-следственной необходимости. Пока человек слышит все эти «потому что», течение разговора ему кажется обоснованным, закономерным и последовательным, ему кажется, что человек говорит что-то умное и серьезное - и «такому человеку можно доверять».



Если человек услышит: «На улице идет дождь. У тебя поднимается температура», он не найдет связи между двумя этими событиями. Если же он услышит: «Пока на улице идет дождь, у тебя нормализуется температура...», во внутреннем представлении человека связь все-таки появляется. Ведь «раз на улице идет дождь, у всех нормальных людей неизбежно нормализуется температура» или «...происходят изменения», или «изменения в природе кармически согласованы с изменениями в каждом человеке. Поэтому изменения погоды - это изменения настроения, а изменения настроения - это изменения внутренней сути, а изменения внутренней сути - это как раз то, что можно трансформировать, чтобы повлиять на свою температуру, а для этого необходима медитация». «Коммуникативное общение - это по сути самая главная способность человека. Поэтому обязательно привнесите гармонию в зону «горы» в квартире. Зона в левом ближнем углу вашей квартиры - это место, которое обязательно нужно исследовать на энергетическом уровне и «восстановить» эту энергию, если ее недостаточно».

Экарт Варнеке, «Фэн-шуй о любви и гармонии», Москва, 2002, с. 116

НАГЛОЕ, БЕЗОСНОВАТЕЛЬНОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ

«Аргумент слаб, усилить голос».

Пометка на полях речи Уинстона Черчилля

Безосновательное заявление - та вещь, которой маги постоянно пользуются. В самом деле, зачем вообще напрягаться по поводу аргументов, если можно просто заявить: «Это - так!»? При хорошем контакте слушатель интересуется не обоснованием, а выводами. Если вы маг известный (хотя бы в узких кругах), если вашим словам привычно приписывают глубокий смысл, попытка аргументировать может только мешать. Вдруг в аргументах найдется-таки изъян? Атак - нет аргумента, нет ошибки. Только вывод. В качестве аргумента - ваш ореол.

Впрочем, и это необязательно. Если складность, удачность формулировки или просто приятность вывода захватят, увлекут (и отвлекут) слушателя, если он внутренне согласится, то и весьма сомнительный источник сообщения сойдет за надежный. Тому пример пословицы, поговорки, афоризмы и стихи: складно и хлестко, а потому не нуждается в обосновании:

* Любовь похожа на привидение: все о ней говорят, но мало кто ее видел. (Сравните: любовь есть такой же бред, как и привидения.)
* Работа не волк, в лес не убежит. (Работать не надо.)
* Умом Россию не понять, аршином общим не измерить, у ней особенная стать: в Россию можно только верить. (Здесь все по-дурацки.)
* Здесь нам природой суждено (!) в Европу прорубить окно. (Теперь это наше, а кто против - его проблемы.)
* Бесплатный сыр только в мышеловке. (Если вы видите что-то заманчивое, помните, вас обманывают.)
* Делай или не делай. Пытаться не надо. (Все делается сразу или не делается вообще.)
* Если женщина чего-то хочет, надо ей непременно дать. Иначе она возьмет сама. (Бесполезно сопротивляться женщине.) Ну и так далее.

Если собственного авторитета не хватает, подтягивайте авторитеты со стороны: древних авторов, знаменитых людей и уважаемых специалистов. Или навешайте на себя титулы и звания. «Академик академии экстрасенсорных наук» и даже «Главный шаман арктических островов» звучит лучше, чем «чудак из провинции».

Наконец, для поддержки наглого, безосновательного заявления можно использовать слова, которые еще с досоветских времен в чиновной нашей стране имеют вес: «Положение» и «Протокол», «Стандарт» и «Устав», «Норматив» и « Закон». Словом, все то, что делает набор благих пожеланий - документом.

*Даже если* состряпали этот документ вы сами.

Наши веселые коллеги-шаманы из одного столичного центра НЛП любую свою забаву оформляют как «Стандарт». Помимо тренировки чувства юмора, это еще и удачный маркетинговый ход: все остальные работают сами за себя, а мы - по стандарту. Правда, хорошо? А зачем еще нужны наглые и безосновательные утверждения, если не для руководства чьим-то поведением? К примеру, для привлечения покупателей.

Назовите свое наблюдение «Законом», добавьте звучное имя, и вот уже перед нами «Закон Дуталла-Лохневского», который гласит: «Любой солидный документ указывает на ловкость выдающего и глупость афиширующего». Правда, «уточнение Михника» подчеркивает парадоксальность применения закона Дугалла-Лохневского к организациям, которые сами себе выдают документы и сами же ими гордятся.

Кстати, коллега, вы уже выдали себе самый-самый толстый и красивый сертификат? Или все еще предпочитаете, чтобы их вам рисовал (с самым умным видом, естественно), кто-нибудь более знакомый с вышеприведенным законом?

Ключевой принцип наглого и безосновательного утверждения — отсутствие аргументов и ссылок на ограниченность заявления, то есть абсолютизация. Если я сообщаю, что этот «стандарт» или «закон» действует только на этой улице и только на одного непутевого пьяницу-соседа, действенность подобного заклинания... несколько снижается. Если вы ссылаетесь на автора, то все сказанное дальше — это его личная реальность, это его личное дело. Прелесть вот в чем: как только вы автора из рассуждения убираете, вы неявно предлагаете человеку применить это рассуждение к себе.

«А мир устроен так, что все возможно в нем, а после ничего исправить нельзя». Звучит совсем не так, как если бы мы сказали: «Иван Сидорович, будучи вчера в скверном настроении, сожалел об упущенных возможностях».

**НАГЛОЕ И БЕЗОСНОВАТЕЛЬНОЕ**

**УТВЕРЖДЕНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ**

**ВЫСКАЗАТЬ ЛЮБУЮ МЫСЛЬ**

**С УМНЫМ ВИДОМ**

**И НИКАК ЕЕ НЕ АРГУМЕНТИРОВАТЬ.**

Такие утверждения встречаются не только в речи магов и других специалистов по внушениям. Наглые и безосновательные заявления (произнесенные вполне мило и доброжелательно) можно услышать или прочесть где угодно: это просто манера выражаться. Вот кто-то заявляет: «Ну, должны же слова иметь хоть какой-то смысл». Это не то же самое, что сказать: «Вот Сергей в синем свитере наивно полагает, что слова должны иметь какой-то смысл». Или: «Сергей ищет смысл в словах».

«Такие унылые серые кофточки сейчас уже никто не носит». Другое дело сказать: «Зинка уже не носит такие кофточки».

«Все нормальные люди выкидывают мусор до семи». Нет чтобы сказать: «Мне пришла в голову идиотская мысль, что надо выкинуть мусор до семи». Нет - «Все нормальные люди». (А я тут вообще не при чем. Я только факт констатирую). Американские ученые из одного прогрессивного исследовательского учреждения установили, что торсионные поля существуют. И их можно измерить. Они подвержены влиянию, и сами в свою очередь влияют на окружающее.

Наглых и безосновательных утверждений не чужды и люди академической традиции. Только они называют это гипотезами. Некогда была модной идея о существовании ноосферы. Действительно, если есть «биосфера» и «литосфера», почему бы не быть и ноосфере? Теперь, если мы считаем, что ноосфера есть (она просто есть и всё тут!), можно строить предположения о законах ее существования и вообще делать выводы.

Авторы не знают, как обстоит дело сейчас, а несколько лет назад в «Артеке» детские дружины бодро делали свои «десять шагов к ноосфере», и администрация весьма не одобряла любые сомнения в ее существовании.

Читатель, без сомнения, уже не раз обратил внимание, что трюки магические и трюки рекламные выстраиваются на одних и тех же приемах. Вспомните «клещей-сапрофитов, невидимых невооруженным глазом», с которыми в состоянии бороться только и исключительно вот этот суперпылесос. Ведь в качестве аргумента зрителю предоставляются мультяшные насекомые неприятного вида. И все. Клещи есть? - Есть. Да, их никто не видел? - Так вам же прямо сказали: «невидимые невооруженным глазом».

Очевидно, глаз должен быть вооружен телевизором.

И если долго искать, вы же увидите там кого-нибудь... рано или поздно.

«Человек в течение дня утрачивает свою естественную биологическую защиту. Но есть частицы... которые...»

Есть нюанс, который делает псевдологику схожей с любой логикой: вначале вводится посылка, ничем недоказанная.

Это стандартно для логики. Любая логика начинается с недоказанных посылок.

Логика — это набор правил, как делать выводы из посылок, которые мы считаем верными. Почему мы их считаем верными? А вот считаем, и все тут.

Параллельные прямые не пересекаются. Или пересекаются? Точка не имеет размера. Или имеет?

**ЛОГИКА НАЧИНАЕТСЯ**

**С НАГЛЫХ,**

**БЕЗОСНОВАТЕЛЬНЫХ УТВЕРЖДЕНИЙ.**

Впрочем, важно не только что, но и как произнести. Вы можете начать свое рассуждение с фразы, которую никто не потребует доказывать. Не потребуют, если вы не подадите ее, как основную мысль и не будете требовать согласия/несогласия, а напротив, пробросите ее как вводное предложение. Просто вступительный оборот, начало фразы. И готово.

В наше время наибольшим успехом пользуются именно те бизнесмены, которые опираются на принципы развивающейся организации, поэтому мы с вами сейчас будем...

В начале сказали бредятину (...э-э, простите, наглое безосновательное утверждение... гм, тоже не лучше... скажем, вольное допущение), а потом из нее сделали вывод и пошли дальше. Очень часто это называется введением. Во введении как раз прячется самое интересное.

«Вы знакомы с астрокаратэ?

А вы знаете, что эгрегоры славянского ареала в настоящее время требуют усиления своей ухудшающейся энергетики с помощью выведения энергетических заземляющих каналов в почву. Для этого нужно...»

Заметьте, что предпоследнее предложение, начатое как вопрос, закончено уже как утверждение. Тем более что никто не обсуждает уже существование астрокаратэ в принципе.

В начале вполне может стоять нечто недоказуемое. Никто и не собирается доказывать, хотя можно сделать вид, что доказательство будет позже. (Заметно позже).

Мы говорим все, что ты хочешь, и выдаем это за мировую истину. Если вы говорите «я считаю», приготовьтесь к атаке тех, кто тоже имеет свое мнение. А если вы скажете «считается» и спокойно продолжите, то если и найдется вредина, который спросит: «Кем считается?» -скажите, что об этом позже, или можете просто авторитетно заявить: «ведущими специалистами в этой области». Продолжение расспросов выставит вредину склочником и позволит игнорировать его вопросы с молчаливого согласия аудитории.

Нет аудитории? Продолжайте отвечать в шаблоне неопределенности начиная перегрузку,

хотел объяснений - получай,

указывая между делом, что для нормального образованного человека это и так все очевидно. После чего можно уйти в пространные рассуждения и попутно навести транс. Вам ведь не логика нужна, а результат. И когда у клиента пройдет его сыпь или диарея, ему будет уже все равно, при чем здесь эгрегор. А если и не все равно, то теперь, когда дело сделано, можно и согласиться с клиентом.

«Поскольку наша компания является быстро развивающейся, перспективной

на рынке и наши доходы... мы предлагаем...»

Главное, чтобы вы высказали исходную установку. Большую часть утверждений мы, слушатели, не проверяем, потому что у нас не хватит на это ни сил, ни средств, ни дедуктивного метода. Или вам сразу скажут: «Иди к черту», или будут верить. Чтобы не услышать первого, полезно постоянно помнить о сохранении контакта и необходимости следить за реакцией.

Конечно, есть блестяще подкованные, образованные, рациональные и логичные люди, которые не берут на веру ничего, вовремя задают уточняющие вопросы и не отпускают собеседника, пока не получат на них ответы или опровержения. Ну и что? Таких людей общество отторгает всеми силами: их не любят собеседники, их едва терпят близкие, их называют циниками или «не романтиками», склочниками, занудами, с ними не общаются по душам (там же нет доказательств!) и так далее. Поэтому их могучие атаки на наши построения мало стоят: у них нет симпатии слушателей. А симпатия и поныне -самый лучший довод. И в науке (а кто говорит о науке?), и в жизни.



Если такой человек попался нам в качестве клиента, то начните с главного: Если он такой умный, то что он делает здесь? А если проблемы все-таки есть, может стоит усомниться в своей манере обращаться с жизнью?

Если бы мы скрупулезно разбирались в каждой фразе собеседников, пришлось бы рано или поздно говорить «иди к черту» практически каждому. Поскольку всех не пошлешь (то есть можно, но результат плачевен), чтоб хоть как-то общаться с окружающими, приходится хотя бы часть сказанного принимать за чистую монету. Вам больше и не надо. Лишь бы втиснуться в эту часть.

**ПРИНЦИП БОЛЬШОЙ** ЛЖИ:

**МАЛЕНЬКУЮ ЛОЖЬ МОЖНО ПРОВЕРИТЬ,**

**В БОЛЬШУЮ МОЖНО ТОЛЬКО ПОВЕРИТЬ.**

Авторы многократно наблюдали, что более всех нападают на «недобросовестность» и «безответственность» люди, наиболее склонные использовать все те же «недобросовестные» и «безответственные» приемы. К примеру, с «деструктивными культами» и «тоталитарными сектами» наиболее истово борются в нашей стране весьма мрачные люди, вплоть до изрядной психической неадекватности. Применяя при этом зачастую те же (или еще более) «бессовестные» приемы. В чужом глазу...

Из адекватных «борцов» нам лично встречались только конкуренты из других культов. Или желающие их создать. Все в порядке: нормальная борьба за клиента. Естественно, недобросовестная



В одной из передач на Екатеринбуржском телевидении православный священник дискутировал с представителем кришнаитского братства. Батюшка, вполне спокойный и доброжелательный человек, настойчиво продвигал мысль, что место каждой религии - на ее родине. На что вдруг получил реплику от ведущего телепередачи: «А что тогда вы делаете здесь, а не в Иерусалиме?»

Самое важное — надо постоянно помнить о том, чтобы ваши суждения нравились слушающему. Пусть они совершенно не похожи на правду и логики в них никакой - в них поверят, сами найдут логику, что-то себе объяснят, если они нравятся. «Нравится» — это критерий истины для многих людей: «нравится — значит логично».

**НРАВИТСЯ - ЗНАЧИТ ЛОГИЧНО.**

Синяя кофточка свидетельствует о тонкой чувственной натуре - как же я раньше об этом не знала!

Если не нравится - никакая логика не спасет. Что-то тут не так, возможно я что-то еще не знаю или не понял. Объясни еще раз.

Как связано то, что я покрылся пятнами, с тем, что я должен заплатить тебе 100 долларов?

У вас нет задачи говорить правду, ваша задача - говорить то, что вызовет необходимые клиенту изменения. Учитывая, что у клиента голова все равно переполнена его и чужими весьма спорными мыслями («тараканами», «загонами», «личным бредом», «мировоззренческими особенностями»), вас осудят за обман, если клиенту станет хуже, и поблагодарят, если ему полегчает. Один вздор меняется на другой, причем тут обман? Просто его бред ему может быть не полезен, а ваш — вполне полезен, так пусть он станет его бредом.

Если он не хотел меняться, то зачем вообще пришел?

Наглое, безосновательное утверждение можно усилить специальными заклинаниями, отсекающими саму попытку аргументации:

Разумеется...

Известно, что...

Само собой...

Абсолютно...

Единственно верно...

Воистину...

Непременно...

Только и исключительно...

М ы утверждаем...

«Истинно говорю вам...»

Истинно говорим: не веруете в бытовую магию - не будет к вам доверия клиента. (А веруете - будет).

Потому что люди разные! Потому что есть обстоятельства в жизни, которые позволяют нам измениться. Потому что каждый человек меняется в каждый момент времени, а за 10 (или за 17 лет - это кто как скажет) обновляются все клетки и человек уже физически не остается тем же, кем он был. Меняется все, никто из нас не может иметь своего постоянного «Я», потому что меняется в каждую секунду в каждый миг. Каждый из нас - это процесс. Все меняется. И раз это все меняется, каждый из нас может выбирать, осознанно или неосознанно, куда он изменится в следующую секунду. Потому что в следующую секунду он будет уже другим человеком. И снова другим. И никто из нас не знает тех, с кем мы общаемся. Никто из нас не знает своих близких. Мы их можем максимум узнавать, благодаря внешней похожести. Но каждый раз - это другой человек. И каждый раз отношения начинаются заново. И каждый раз жизнь начинается заново. Потому что все меняется. И нельзя дважды войти в одну и ту же реку.

В какой момент вы поняли, что все это «пурга», никак не связанная между собой и не следующая ни из чего? Надеемся, что с начала, или вы еще верите в слова и закономерности?

А когда вы поняли, что эта «пурга» - полезна? Если нет, то зачем же читали дальше?

Если собеседник все-таки начинает искать логику в ваших рассуждениях, он безнадежно отстанет от хода мысли - вы же продолжаете говорить дальше.

А если он прервет, спросит: «Где логика?» Отлично! «Объясняю:...» Догадайтесь, кто первый устанет.

**НЕТ НЕЭФФЕКТИВНЫX КОММУНИКАТОРОВ.**

**БЫВАЮТ НЕТЕРПЕЛИВЫЕ.**

Повторим самое главное: важно, чтобы человеку было приятно с вами. Когда человеку с вами хорошо, он и в отсутствие всякой логики с вами согласится. И не потому, что он с вами в чем-то согласен — ему просто хорошо с вами.

Вспомните влюбленных. Какая разница, что ты сейчас говоришь, главное побудь еще рядом.

Если он пришел к вам на консультацию - ему должно быть с вами хорошо как с консультантом, если он пришел к вам как к специалисту -ему должно быть с вами хорошо как со специалистом. Все в порядке? — Тогда вы разговариваете.

Любым способом убедите человека, что с вами нужно соглашаться. Пусть он это даже из вежливости это делает или потому, что понимает: проще согласиться, чем объяснить свое несогласие. Работает одна очень интересная вещь: человек, который хорошо притворяется (а для этого подключает воображение), имеет те же самые эффекты, как если бы это на самом деле происходило.

Достаточно человеку притвориться, что он в трансе, чтобы испытать трансовые эффекты. Достаточно, чтобы человек хотя бы притворялся, что он с вами соглашается, и он воспримет внушения, как внутренний образ. Это вопрос сотрудничества. Пусть человек притворяется хотя бы из хорошего отношения к вам, волшебнику. Тогда он все получит.

В том, что касается психики, нет разницы между тем «как есть» или «как если бы». Все равно основные события происходят в голове.

**ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК УБЕДИТЕЛЬНО ПРИТВОРЯЕТСЯ ⎯**

**ЭТОГО ВПОЛНЕ ДОСТАТОЧНО.**

Вы же понимаете, что все здесь вранье (ну, голословные утверждения) - с самой первой страницы? И что? Читаете же. А главное - полезно и можно использовать. Так давайте притворяться дальше, что вы в это верите. И поэтому будете пользоваться. И ведь получится.

С другой стороны, если вы говорите абсолютно логичные вещи, но не нравятся они человеку! Так он и не найдет связи. А найдет противоречия. Хоть ты тресни, он найдет ошибки. Кто ищет, тот всегда найдет. Поэтому когда будете гадать, можно конечно пару слов справедливой критики вставить, но только пару. В совсем розовую идеалистическую кашицу человек не поверит по убеждениям, а в черное будущее - эмоционально. Так что пусть у вас будет все почти хорошо, а мелкие неприятности - для достоверности.

Именно мелкие. Это обычно людей радует.

Будут у тебя и трудные времена. Будут. Черная полоса грядет. Несколько дней продлится, но ты знаешь, на кого опереться, и свет прольется на эту полосу. И станет она не черной, а серой. А за ней идет полоса светлая, удачливая, счастливая. И будет она долгой. И тогда, если ты будешь...

КОММЕНТАРИИ И РЕКОМЕНДАЦИИ К УРИНОТЕРАПИИ

«При этом очищении необходимо уделять внимание качеству потребляемой пищи. Регулярно на ночь прикладывать на область почек шерстяную ткань, смоченную в упареной урине. Шерсть обладает разогревающими свойствами, что будет способствовать прогреву почек и расширению мочевыводящих протоков. Упареная урина за счет своих особых свойств будет через кожу просасывающе действовать на камни, а так же давать энергетику для ферментативных реакций окисления и т.д.

Дополнительно рекомендую утром натощак принимать по 1-3 глотка упаренной урины, а в 18 часов сделать микроклизмочку из упаренной урины и принять горячую ванну. Это необходимо делать, как только вы почувствуете, что пошел песок из почек. Горячая ванна будет расширяющим и смягчающим средством, а микроклизма из упаренной урины будет стимулировать направление энергетики организма вниз. Как правило, совпадение биоритма работы почек, сильного позыва на опорожнение кишечника, расширение мочевых ходов и т.д. способствуют мощному проталкиванию камешков и песка из мочевых путей.

Помимо урины пейте побольше свежевыжатых соков, камнедробящих настоев, отваров, а утром натощак в дополнение по 1-3 глотка упаренной урины. В момент обострений не забывайте о дополнительных рекомендациях, тогда у вас все получится».

Малахов, «Целительные силы»

ПРАВИЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К СЛОВАМ

Давайте еще раз вспомним про депотенциализацию сознания. Человек действует исходя из своей субъективной реальности. А субъективная реальность формируется из слов — это названная реальность. Вы же помните, что наша задача воздействовать на субъективную реальность своего клиента? Вы из слов, как из кирпичиков, выкладываете новое русло, по которому дальше потечет река его поступков. Очень важно отвлечься от значения слов в пользу их инструментальности. Вы постоянно что-то говорите и смотрите на обратную связь.

Есть любопытный и очень действенный путь защиты от словесного воздействия. Анализируйте взаимоотношения, общение, с позиции вопроса: «Что он от меня хочет? Зачем он мне сейчас это говорит?» Задавая себе этот вопрос, вы тут же отстраиваетесь от смысла. Вы ищете: какого поведения собеседник от вас добивается, когда все это произносит.

С этого момента вам становятся скучны практически все объяснения.

Вы понимаете: «Ладно - это введение, к делу, пожалуйста. Чего хочешь?»

А если вы правила учите, математику изучаете, зубрите что-то. Что-то очень абстрактное и опыта по определению своему не имеющее — тогда всеми силами из транса выходите. У студентов таким мощным якорем на вхождение в транс является звонок и само учебное заведение, что зачастую проще давать задания на дом, чем всеми силами вытаскивать их из этого состояния.



Впрочем, так делать стоит не всегда. Есть милое щебетание влюбленных, есть приятный разговор об искусстве, когда полезно погрузиться в процесс и все это переживать от души. Потому что цель такого разговора — доставить удовольствие себе и собеседнику.

Но если вы предполагаете, что сейчас какие-то серьезные вещи решаются, то отделяйте смысловые псевдозначения слов от реальности взаимодействия, когда вы друг от друга хотите каких-то поведенческих изменений.

Если вы это помните - все просто.

Скажем, все проще.

Если вы помните, что слова - это поведение для изменения другого поведения, все получается легко. Его слова — это поведение для изменения вашего поведения или для поддержания вашего поведения, а ваши слова - это поведение для изменения или поддержания его поведения. Ничего более. Слов в природе не существует.

Вы издаете последовательность звуков голосовыми связками и еще чем-то.

Почему люди так легко внушаемы? Потому что человек привык искать смысл. Привык стараться понять, что ему говорят (то есть найти соответствующие картины и эпизоды своего опыта).

**ЧЕЛОВЕК ВНУШАЕМ,**

**ПОТОМУ ЧТО СТРЕМИТСЯ ПОНЯТЬ.**

Наверное, вы обращали внимание, что люди, которым «не даются иностранные языки», тем не менее вполне успешно говорят на своем родном (которого тоже когда-то не знали). Почему так легко учится родной язык, а так непросто (у многих) другой? Потому что родной язык мы учим не как значения слов. Родной язык мы учим как поведение. Детям язык нужен как способ воздействовать на мир с целью получить от него желаемое.

Помните, как мы говорим о вежливых выражениях? — Волшебные слова!

Заклинания, по сути.

Волшебное слово «пожалуйста», волшебное слово «спасибо». Они волшебные потому, что после них следует получение вкусного или интересное, или игрушка, или разрешение... Вспомните, как дети обижаются (или просто не понимают), если в ответ на «волшебное слово» слышат отказ. Как же так? Я же «пожалуйста» сказал?

Язык куда легче учится как поведенческий навык,

навык получать желаемое,

чем как информация о переводе одного слова другим словом. Чтобы в такой-то ситуации получить то-то, надо воспроизвести следующие звуки. Что тут непонятного?

Если же язык учить как перевод с другого языка, как запоминание сознательной информации, это вываливается из головы почти сразу, потому что не инструментально. И если вы учите любой другой язык, как навык воздействовать на тех людей, которые ваших родных заклинаний не понимают, а на своем языке — воспринимают и поддерживают, тогда очень легко и быстро начинаете разговаривать на другом языке. Этот новый язык тоже становится навыком. При условии, что вам есть на ком практиковаться.

Все достигается упражнением.

Вспомните обычное: 10-15 лет учил язык по разным учебным заведениям -ноль. Потом две недели побыл в стране-носителе и - говоришь. Особенно, если тебе некому переводить: куда ты денешься? Есть захочешь - сообразишь как сказать. Сильно приспичит - найдешь способ, объяснишься. Как только язык приобретает характер инструментальности, бессознательное подхватывает его легко и непринужденно.

Правильное отношение к словам - это «шаманское» отношение к словам. Слова - это заклинания. Обращения к миру, чтобы он что-то дал.

Собственно классические заклинания только кажутся абракадаброй. На деле это текст приказов или обращений к небесам, духам и богам - на древних и/или мертвых языках. Те, кто произносит такие заклинания сегодня, повторяют нараспев ЗВУКИ, но изначально это были - слова. Грозные требования или униженные мольбы.

Вы, как квалифицированный маг, говоря с клиентом, продолжаете подбирать правильные заклинания до тех пор, пока не сработает. Стоит только вам начать думать, что в этой «бомбаре-чуфаре» —

голосе эгрегора, течении праны, интерференции энергетик –

есть иной смысл, кроме призыва изменить поведение, - вы начинаете теряться в мистике.

Почему большая часть мистических учений использует мертвые или тайные (древние, недоступные непосвященным) языки? Рассудите сами: те, к кому обращаются, «понимают» именно эти языки - для них родные. И на индийских богов заклинание иначе, как на санскрите, не действует. Поэтому приходится обращаться к ним, как они понимают. Что ж теперь делать? А римский бог понимает латынь. Или бог католический. Латынь - и всё тут. И больше ничего не понимает. Учитывая родину бога Яхве, вроде бы неразумно, но действует уже сколько веков...

Если вы рассматриваете язык, как поиск возможности воздействия (на людей, духов или богов), тогда вы правильно понимаете язык, и тогда вы его быстро выучите. Будь то язык иностранный или гипнотический.

Очень важно подобрать слова правильно. Ленин Владимир Ильич, 1917 год. Большевики, которые (по рассказам историков) всей душой были против революции, вовремя сказали правильные вещи: «Земля - крестьянам, мир - народам, хлеб - голодным». Никто не говорил, что они будут это делать, они просто сказали нужные слова и за них получили то, что хотели. А потом и дальше говорили нужные слова.

С другой стороны границы другой творческий товарищ, которого звали Адольф, тоже говорил нужные слова. Очень интересно послушать выступления Гитлера. Если не рассматривать с точки зрения смысла слов, а КАК он говорил именно то, что от него хотели услышать. Весьма любопытно это отражено в кинофильме «Гитлер: восхождение зла». А куда раньше вышел фильм «Обыкновенный фашизм». Может быть помните? Там часто показывают Гитлера, который говорит... А что? Он ничего особенного не говорит. Он говорит, что надо работать, что надо строить автобаны, и так далее и так далее. Ничего экстраординарного.

Словом, «как вы яхту назовете, так она и поплывет». Это не только юмор и мелкие фокусы, это не только бизнес и реклама. Это - массовое воздействие. Люди, которые верят в слова, массами, сотнями тысяч, миллионами воспринимают команды и поведенческие изменения со стороны тех, кто в слова не верит, но умеет ими пользоваться.

Посмотрите телевизор ради интереса.

Предупрежден - значит вооружен. В этом смысле очень интересна «политика большой дубины», известная еще со времен Трумэна, если не раньше. Если у вас есть большая дубина, и у меня есть большая дубина, диалог может быть построен... честно. Я вижу вашу большую дубину а вы видите мою большую дубину - ну что ж, придется договариваться.



Полезно уметь это все выше- и нижеописанное хотя бы и для того, чтобы при случае вы могли показать свою большую дубину. После чего, улыбнувшись друг другу, вы, как два коллеги-профессионала попытаетесь поговорить как обычно - «по-человечески».

банальности

Чтобы разобраться в банальностях и подобных приемах, достаточно лишь помнить главное: высказывание должно породить образ того или иного действия (состояния). Формально же это не должно быть ни призывом, ни советом, ни командой. Начиная тренироваться, повторяйте только что сказанное еще раз (хотя бы и про себя), слушайте и старайтесь «понять»: какой образ создает только что сказанное?

А не какой логический «смысл» вы вкладывали. Смыслом будет именно полученный образ.

Вспомните пример с яичницей. Кстати, Читатель, а о чем там было?



Наши друзья, которым мы (разумеется) давали почитать эту книгу до издания, так ничего кроме яичницы (и попутного слюноотделения) вспомнить не смогли.

Итак, слушая свою речь, выделяйте образы, звуки и ощущения, которые вы порождаете, отбрасывая остальное как шелуху...

Нет, не так: остальные слова - не шелуха, а смазка, проталкивающая ваши внушения (образы) мимо сознания. Поэтому пренебрежительное отношение к гладкости речи неоправданно. Скорее к ней должно быть отношение - трезвое. Гладкость речи служит не для понимания, а как раз - для непонимания, для отвлечения внимания собеседника от сути происходящего.

Итак, банальности:

Суть проста. Банальность - это бесспорное высказывание, делается шаблоном неопределенности и заклинаниями возможности, которое кажется слушателю не просто достоверным, а скучно и обыденно достоверным. Девиз банальности: «Всякое бывает!»

Летом случаются дожди. Зимой идет снег. Старый мусор в ведре обычно начинает попахивать. Одни песни запоминаются лучше, чем другие. Человеку вообще свойственно забывать. Унитаз - лицо хозяйки... простите, это не отсюда



Поспорьте с тем, что солнце всходит и заходит. То есть вы, конечно, можете. А захотите?

Идею банальности хорошо передает старый добрый анекдот про Неуловимого Джо: «Почему он неуловим? Его никто не может поймать? — Да нет, просто он никому не нужен!» Неоспоримость банального высказывания строится на том, что смысла спорить вроде бы никакого нет. Вроде бы...

Оцените разницу: «немедленно найди выход!» и «во многих случаях идея выхода из ситуации приходит людям тогда, когда они ее менее всего ждут». И не надо тут выразительно на собеседника смотреть. Банальности надо - пробрасывать. Сказал - и пошел дальше. Тогда однажды эта же мысль прозвучит уже от собеседника... как его собственная. Вот тогда изобразите удовольствие от гениальной — ЕГО — идеи и поддержите ее, а еще лучше поспорьте. Пусть он вам

-а в первую очередь себе -

докажет верность этой мысли и все как следует обоснует.

«Купи мне шубу. - Мужья многих моих подруг купили им шубы, те просто счастливы...» И срочно отвлекать: «Вась, а ты дверь-то закрыл, когда мы уходили? А, закрыл-закрыл, я помню. Спасибо, милый».

За что спасибо? - Неважно, вам что, жалко?

Мы не говорим, что надо сделать нечто. Мы говорим, что в мире нечто есть. Или бывает. И все.

Понятно, где тут появляется шаблон неопределенности?

Мы говорим: «разные люди, у всех по-разному, кто-то меняется быстрее, кто-то -медленнее, у одних людей изменения происходят, потому что они их хотят, у других, потому что они неизбежны, у третьих, потому что они сознательно что-то с этим делают... разные люди меняются по-разному, никто не говорит, что нужно это делать каким-то определенным образом, тем более срочно... Вот и погода меняется. Говорят должно потеплеть. Ты не слышал прогноз на завтра? Как там - опять обманывают?»

Чем сознательно непонятнее вы обозначите действующее лицо и обстоятельства, тем скорее человек подставит на эти пустующие места себя. Говорят, для бессознательного нет понятия «не я».

Кто такие эти ваши «люди вообще», я не знаю, поэтому это про меня.

Все сложности предназначены для сознания. Сознание полагает: это о ком-то, не обо мне и «вообще». А вот бессознательному здесь есть четкая инструкция к действию.

Неопределенные высказывания создают своего рода контуры: слушатель раскрашивает (наполняет) эти контуры своим собственным опытом. Поэтому банальность - это способ говорить долго, вставлять огромное количество внушений, которые на слух будут восприниматься как очевидные, необязательные высказывания. А значит в массе своей пройдут мимо сознания.

С чем там спорить? Он же воду в ступе трет.

Представьте, вот вы говорите: «Это так, и вы должны вести себя так-то». Тут кто-то встанет и возразит - досадно. А если вы говорите: «Возможно, это так и, может быть, кто-то будет вести себя так-то. Потому что...» — ну и кому придет в голову возражать?

Ну да, вы правы. «В каждой порядочной компании найдется свой козел-провокатор», - гласит закон работы с аудиторией. Ну, хорошо, он возразит. Так вы пожмете плечами и скажете, что это «всего лишь возможно, и вообще дело не в этом, а вот в чем...» и продолжите.

ВАЖНОЕ НАДО ПОДАВАТЬ КАК НЕВАЖНОЕ.

И НАОБОРОТ.

ТОГДА ВАЖНОЕ НЕ ВСТРЕТИТ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

То есть если вашей целью является схватка, битва и прочие бои пиков, тогда говорите как угодно запальчиво. Но если задача — пробросить внушение — тогда не светитесь. Говорите скромнее. Не надо сверкать там, где вы хотите что-то скрыть. Сверкайте по соседству. Пусть туда смотрят.

Банальности позволяют говорить долго и бесспорно. Помимо всего прочего, на их основе вы можете строить аргументацию. После того как вы проговорили банальность, и человек со всем терпеливо согласился (ожидая разговора по-существу), вы можете сказать «поэтому» («значит») и продолжить разговор еще каким-нибудь внушением.

Например, знаменитой фразой: «Это возможно, значит и ты это можешь».

Некоторые люди иногда обнаруживают, что влюблены.

Для того чтобы достичь совершенства, полезно тренироваться. И еще тренироваться.

Есть люди, которым нравится жить счастливо.

Просто так бывает. Кто поспорит? Бывает же. Формально никто ни от кого ничего не хочет. В том числе и вы от клиента. Соответственно, никаких претензий: «Я ничего не хочу, я просто рассказываю, что так бывает». Но чтобы понять, что вы рассказываете, слушателю надо представить ваш рассказ в своем опыте. И начинает накапливаться потенциал к действию.

Иногда его называют «суггестивным потенциалом».

Есть такая байка о том, как один молодой человек на Востоке пришел к учителю учиться мудрости. А учитель на Востоке - это много что значит. «Твои родители дали тебе жизнь, а твой учитель сделал из тебя человека», - говорят на Востоке. Так что если учитель дает задание, надо выполнять. Потому что в этом и состоит учение. Ты просто выполняешь задания учителя и однажды понимаешь, что - научился.

И достаточно долго у ученика все хорошо получалось, он успешно продвигался. Одним из заданий было такое: учитель вывел его на берег реки и спросил: «Куда течет река?» - «К морю», - ответил ученик. Учитель сказал: «Жди». Пришел через неделю и спросил: «Куда течет река?» - «В бесконечность». Учитель сказал: «Жди». Пришел через месяц и спросил: «Куда течет река?» Ученик вновь выдал подготовленный ответ: «К небесам». Учитель сказал: «Жди». Вернулся через полгода и спросил: «Куда течет река?» И ученик, который уже достаточно долго в этом месте прожил, сказал: «Я не знаю». Учитель улыбнулся: «Молодец. Ты понял».

Читатель, обратите внимание еще раз: ваша задача создать потенциал к действию. Банальности «просто так» даром не нужны.

Потенциал к действию рождается тогда, когда вы что-то внятно хотите. Сказать что «цветочки растут из земли» - это тоже банальность - ну и что? Наша банальность должна быть троянским конем. Внутри занудно-бесспорного высказывания должен быть образ действия.

Если «вынеси мусор» - это команда, то «люди иногда выносят мусор» - это банальность.

Правда, уж очень лобовая. Но при хорошем контакте сгодится.

«Закрой форточку» - это команда, а «если станет холодать, наверное надо будет закрыть форточку» - банальность. Особенно, если пробормотать себе под нос, ни к кому не обращаясь явно.

И пусть даже человек спросит: «Что ты от меня хочешь?» Если он не готов к прямому разговору, то: «От тебя ничего». Вы от него - ни-че-го не хотите. (Открыто не хотите. А если он о чем и догадывается, так это только его домыслы. Бездоказательные. Чему сопротивляться?)

«Иногда лучше молчать и казаться идиотом, чем открыть рот и развеять все сомнения в этом».

«Извилин не видно, но когда их нет, это очень заметно». «Глупость - это божий дар, но не надо им злоупотреблять».

*И еще* раз к вопросу о контакте: если человек готов от вас услышать такое -то все в порядке.

В более простом варианте вы можете где-то по ходу беседы (только помните, что потенциалы к действию не сразу срабатывают, а с паузой) можете сказать что-нибудь: «Знаешь, у нас есть пара коллег, которые каким-то удивительным образом догадываются, когда им стоит помолчать и даже просто уйти. Я не знаю, как они это делают, но это очень интересный навык».

Если в этот момент вы привлекаете внимание человека к своим словам - это может звучать как издевка. Но если вы всеми силами в этот момент внимание отвлекаете на что-то другое, тогда это просто звучит как текст. Ну, сказали что-то. Вы и до этого что-то говорили и еще продолжите: «У Генри Форда были такие люди, говорят».

Очень важно - пробросить. (А не привлечь внимание и еще уточнить: «А правильно ли ты понял, что я тебе только что сказал? Делать когда начнешь?» Сколько хороших внушений погублено таким вот неуклюжим «добиванием»!) Просто скажите между делом, в разговоре, походя. Банальности хороши именно тем, что они не претендуют на гениальность мысли. Так, наполнитель разговора, на который собеседник обычно не обращает внимания. Вы говорите о чем-то «важном», а банальности - между делом.

Полезно помнить про контакт. Все работает только в контакте. Контакт всегда сначала. Пропустить контакт нельзя.

Очевидно, внушение по типу банальности не произносится в одиночку. Банальности обычно идут потоком, создавая текст внешне и внутренне непротиворечивый, к которому, вроде, негде придраться, некуда встрять, нечего перебить, который непонятно о чем. И если вы обратите внимание, слушать поток банальностей достаточно скучно.

И вот вы уже в дополнение имеете наведение транса скукой. А в трансе человек более восприимчив к внушениям.

БЫТОВОЙ ТРАНС

**ЧАСТО НАВОДИТСЯ СКУКОЙ.**

Скучно - это для вас хорошо. Разумеется до тех пор, пока вы можете удержать контакт.



Один наш коллега, преподаватель биологии, рассказывал, что решил поэкспериментировать и в середине лекции высказался в таком духе: «... гипофиз... митохондрии... в конце лекции принесете мне 50 рублей, размножаются тычинками[[14]](#footnote-14)...» Никто не отреагировал в этот момент, что само по себе показательно. А после окончания человек пять подошли к преподавательскому столу и стали топтаться около. Потом кто-то вслух озвучил: «Кому 50 рублей-то сдавать?» Вопросов «зачем?» не было.

В бессознательном обучении есть одна тонкость. Поскольку сознание отвлечено, сознательная информация исчезает практически полностью. Поэтому, если лекция предназначена для передачи сознательной информации, ⎯

Формулы, даты, ряды, числа, правила - информация, не представленная в опыте.

слушателей из транса вытягивать надо. А вот навык усваивается гораздо лучше в обход сознания. Поэтому если вам в трансовом состоянии показывают вождение автомобиля — это хорошо. А вот если римское право читают - бесполезно. Если вы хотите передать человеку информацию — вытаскивайте его из транса. Если хотите передать навык — погружайте в транс.

У студентов настолько мощная привычка со звонком на лекцию уходить в глухой транс, что авторам, когда случается вести лекции в академических учреждениях, приходится вытаскивать сознание постоянно, тащить, не давать уснуть. А со школьными учителями и вообще кошмар - звенит звонок, и они уже там.

Банальности должны идти потоком. Вы о чем-то говорите, человек спустя некоторое время не очень помнит о чем.

**банальности позволя ют создать поток речи,**

**не выбивают из раппорта,**

**агрессивными не кажутся,**

**никакого вторжения не предполагают.**

И дело не только в магии. Вот, к примеру, хотите вы, чтобы коллега от вас отстал.

* Есть такая большая проблема, - говорит он вам, - которая нас всех сейчас сильно беспокоит.
* Да! - говорите вы. - Знаю. Беспокоит. Я о ней подумаю. Позже, потом.
* Она очень срочная и требует безотлагательного решения!
* Да, проблема действительно интересная, некоторые проблемы достаточно интересным образом могут быть решены, если подумать о них не вместе, а порознь и потом сопоставить результаты. Потому что иначе происходит интерференция мнений, и ввиду таких взаимных влияний люди могут принять не то решение. Действительно, нужно об этом подумать. Может быть, я подумаю здесь, может быть где-то еще. Наверное, прямо сейчас не всякая проблема позволяет найти решение, и иногда бывает полезно чтобы люди, которые занимаются этой проблемой, занимались ей каждый по-своему, а потом согласовывали результаты. Возможно, в каком-то смысле, будет интересно, если эта проблема окажется в центре внимания всего нашего большого коллектива спустя какое-то время, когда действительно будет что предоставить на всеобщее рассмотрение вам со своей стороны, мне с моей стороны. Но с другой стороны, если вы настаиваете на немедленном обсуждении, наверное, мы можем это сделать, особенно если вы понимаете, что особых результатов от этого немедленного обсуждения так скоро ждать вряд ли приходится. Если же нас с вами интересует в известном смысле более эффективный результат обсуждения этой проблемы, может быть, имеет смысл предложить какой-то особый формат, какой-то особый график. И если у вас есть какие-то предложения на эту тему, вы, вероятно, над ними подумаете, и мы с вами их обсудим позже.

«Это только так кажется, что я ничего не делаю. А на клеточном уровне я очень занят». Услышано от Михаила Романовича Гинзбурга со ссылкой на Леонида Марковича Кроля.

Напомним слова, которые будут уместны в банальностях: «В целом», «многие», «обычно»,

«по большому счету», «в таких случаях», «бывает, что», «определенным образом», «случается», «возможно», «наверное», «иногда»...

И так далее - все слова, при помощи которых можно построить некатегоричные утверждения.

«Выверни лампочку». - «Наверное надо будет вывернуть лампочку».

«Возьми подушку и швырни ее в угол». - «Некоторым нравится швыряться подушками, это бывает довольно весело, особенно если она попадает в угол».

«У вас шнурок развязался, завяжите его». - «Гораздо удобнее ходить с завязанными шнурками». «Некоторые люди не замечают, что у них не завязаны шнурки» - если это сказать на семинаре, не пройдет и пяти минут, как кто-нибудь обязательно покосится и посмотрит, как там у него завязано. Даже те, у кого шнурков-то нет посмотрят - убедиться, что шнурков по-прежнему нет. Если это сказать в хорошем контакте и подать как рассуждение «вообще» (и прямо на собеседника в упор не смотреть, а вместе с ним на панораму ночного города) - все отлично.

«Помню, как-то я гулял целый день с красивой девушкой по городу и только вечером заметил, что у меня шнурки развязаны. Теперь-то я чаще обращаю внимание на такие мелочи. Ну, да ладно. А что у нас сегодня на ужин?»

«Давно уже слышал, что есть одна интересная техника. Кажется, называется она эриксоновским гипнозом. О ней рассказывали много удивительного. Говорят, она очень помогает в общении. Очень хотелось бы сходить».

Помимо прочего, одними банальностями можно навести транс.

«Людям бывает приятно сесть поудобнее, и наверное, когда они это делают, им действительно легко расслабиться. Кто-то любит расслабляться с открытыми глазами, кто-то - с закрытыми, а те, кто не закрывает глаза сразу, обычно закрывают их чуть позже, потому что когда человек слегка расслабляется, особенно когда он немножко устал, ему бывает приятно закрыть глаза и почувствовать, что...»

То есть маг вообще говорит не о клиенте. Тот сидит и слушает, а волшебник рассуждает «вообще». И вот уже готова серия банальностей на полчаса.

Полезно иногда упоминать важные для клиента слова, чтобы его сознание отмечало: речь по-прежнему о полезном мне.

И вот уже скука, и вот уже транс. Ну да, нить ускользает, но ведь до чего приятно, расслабленно, комфортно! Причем банальности хороши тем, что человек думает, что он понимает, что вы говорите, но не понимает, зачем вы это говорите, терпеливо ждет, пока вы подойдете к сути, а потому пропускает все это мимо своего сознания. Поэтому, если вы в конце говорите: «Короче говоря...» и делаете самый посторонний вывод - весь текст забывается практически полностью, и клиент не сможет сопротивляться вашим внушениям даже задним числом.

Многие люди, если хотят чтобы у них что-то работало - делают, проверяют на практике свои результаты. Людям вообще свойственно делать и учиться на своих ошибках, и развиваться и получать все новые и новые навыки благодаря своим действиям, потому что лучше сделать и пожалеть об этом, чем не сделать и пожалеть об этом. Но чаще всего, если вы делаете - вы бываете горды и рады за результаты. Потому что все, что люди получают в своей жизни, все, что люди делают - это плод того, что однажды люди решили что-то сделать, а не от чего-то отказаться. Отказываться люди практически не умеют. Вопрос в том, что вы сейчас будете делать. Что вы будете делать позже, и как вы это соедините. Как правило, бывает именно так, но конечно бывают и исключения в жизни разных людей. И если вы собираетесь что-то делать, разумно, наверное, начать это делать уже сейчас. А если вы почему-либо собираетесь начать это делать позже, сейчас полезно подумать, как именно вы собираетесь начать это делать. Наша работа - это о том, чтобы что-то делать, а не о том, чтобы знать какие-то слова. В конце хорошо бы спросить: «Логично?»

В вышеприведенном примере характерна еще и грамматическая усложненность, как один из способов наводить речевой транс и прятать основные мысли в неочевидной последовательности.

Следующий замечательный прием, которым можно делать практически все внушения — это вопросы.

вопросы

Вопросы задают вовсе не для того, чтобы на них давали ответы. Вопросы сами по себе несут информацию. Образную. То есть являются идеальным носителем внушений. Действительно, чтобы «понять» вопрос (прежде, чем ответить «по существу») нужно представить себе все то, о чем спрашивают. А как помнит Читатель, это именно то, что нам надо.

Если прямая команда - «женись!», банальность - «некоторые люди счастливо женятся», то вопросы: «Ты когда женишься?» «Ты собираешься жениться в этом году или в следующем?» «Как бы выглядела твоя жена, если бы ты собрался жениться?» Это тем более не требования.

Вопрос — это лишь формально запрос на информацию. В хорошем вопросе содержится команда. Естественно, скрытая. Желательно, поискуснее. Пусть даже человек ответит отрицательно. Пусть. Ведь он уже представил все то, что вы спросили. И вы говорите: «Нет -так нет, не хочешь, ну и не надо», отходите в сторону и ждете...



ПРОСТЫЕ ВОПРОСЫ

Самое простое - это простые вопросы.

«Мусор выкинешь?»

«Форточку закроешь?»

«Подождешь меня?»

«Ты знаешь, что я люблю мартини?»

«Как вы думаете, сколько вы продержитесь не заинтересовавшись временем?»

И остается только ждать. Но не молча. Продолжайте говорить. Отвлекайте!

«Вы же в курсе, что когда долго сидишь и попа затекает - надо поерзать?» Ага? И смотрим на часы - сознание отвлеклось на время и - Вот оно!!! Началось ерзанье.

«Ты уже разобрался с тем-то?»

И если даже человек скажет - «НЕТ!», продолжая нагло на вас смотреть, вы все еще в состоянии поддерживать контакт: «Ну, не разобрался, я тебя не заставляю, я только спросил. Нельзя что ли?»

Зачем нужны все эти ухищрения? Если вы прямо говорите «забей гвоздь» - «не забью» - «забей» - «не забью...» контакт начинает стремительно рушиться, а без контакта ничего не работает.

Ухищрения позволяют даже в самом противоречивом варианте сохранить контакт. Потому что формально вы не просили и не настаивали. Вы ничего не требовали. Вы просто спрашивали или о чем-то рассказывали.

Даже если девушка, желая чтобы от нее молодой человек отстал, говорит: «В этом месте все молодые люди обычно идут в пеший эротический тур», и он все равно ничего не понял и не пошел, то по крайней мере она ему прямо не нахамила. То есть она может еще с другой стороны зайти.

Хотя в некоторых случаях бывает полезно и прямо сказать.

«Завтра зайдешь?» Возможно, это приглашение, но если он говорит: «Нет», это и не было приглашением. Это просто вопрос. «Ну, не зайдешь, так не зайдешь».

«Экзамен сдашь за меня?» - «Ну, не сдашь, так не сдашь».

Ваше взаимодействие не обременено отказом - вы можете продолжать.

*И* снова здравствуйте.

А с другой стороны, большая часть людей такие вопросы естественнейшим образом воспринимают как просьбы, как указания. И спокойно их выполняют.

Хотя вы - прямо - не просили.

Попутно хотим обратить ваше внимание на то, что воспитание, хороший тон и правила вежливости — самые мощные манипулятивные инструменты в истории человечества. Это общая игра, которая принята. Если тебя просят вежливо, отказывать невежливо. В этом смысле приемы внушения - очень вежливы. Нет прямого давления. Все очень мягко и косвенно. Собеседнику всегда предоставляется возможность «сохранить лицо». И собеседник на этих волнах вежливости плывет туда, куда вам хочется.

РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Риторический вопрос потому не требует ответа, что ответ этот представляется всем очевидным. По существу, риторические вопросы -это банальности, превращенные в вопросы.

Людям свойственно выздоравливать. - Свойственно ли людям выздоравливать? Если в кухне воняет, многие выбрасывают мусор. - Когда 8 кухне воняет, выбрасывают ли люди мусор?

Для того чтобы что-то улучшить, люди что-то делают. - Делают ли люди что-то, чтобы их жизнь улучшилась?

Банальность плюс «ли» и знак вопроса - становится риторическим вопросом.

Можно и без «ли». Главное, чтобы в ответе на этот вопрос не возникало сомнений.

**РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС ⎯**

**ЭТО БАНАЛЬНОСТЬ,**

**ЗАМАСКИРОВАННАЯ ПОД ВОПРОС**

Риторический вопрос предполагает, что слушатели заранее знают на него ответ. А значит — не станут отвечать вслух. Но именно поэтому слушатели ответят про себя, что для целей создания внутренних образов заметно предпочтительнее. Риторический вопрос запускает внутренний поток образных ассоциаций в нужном направлении. Все, что не сказано вслух, продолжает разворачиваться во внутреннем плане человека.

А человеку свойственно скорее делать, чем не делать.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВОПРОСЫ

Альтернативные вопросы, естественно, никакой реальной альтернативы не предлагают. (Читатель уже привыкает к подобной «логике», не так ли?) Альтернативный вопрос дает иллюзию альтернативы простой добавкой небольших охвостий: «разве нет?», «разве не так?», «не так ли?», «не правда ли?», «или как?» Или еще проще: «да?», «ага?»

Ты завтра придешь, правда?

Ты уже идешь выносить мусор, или нет?

Процесс исцеления запущен, чувствуешь?

Вы чувствуете себя значительно лучше, верно?

В чем тонкий фокус альтернативного вопроса - неправильно он задается с повышением интонации дважды. Получается что-то вроде: Ты завтра придешь? Правда? Ты уже идешь выносить мусор? Или нет? Процесс исцеления запущен? Чувствуешь? Вы чувствуете себя значительно лучше? Верно?

Вроде все хорошо, но можно усилить. Посмотрите: ведь первая часть вообще вопросом не является, это жесткое утверждение. С соответствующим падением интонации. Первая часть вопроса произносится жестким приказным тоном! А потом, чтобы человек не успел встать в оборону, чтобы он не думал, что его насилуют, в самом конце вы быстренько переводите свой приказ в вопрос:

Ты завтра придешь! Правда?

Ты уже идешь выносить мусор! Или нет?

Процесс исцеления запущен» Чувствуешь?

Вы чувствуете себя значительно лучше! Верно?

То есть ты уверен в том, что тебе нужно отрабатывать этот навык! Так?

СКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Банальности, как мы говорили, это команды, замаскированные под некое рассуждение. Риторические вопросы - это команды, замаскированные под рассуждение, закамуфлированное под вопрос. Скрытый вопрос - это команда, замаскированная под рассуждение, закамуфлированное под вопрос, запрятанный в рассуждении.

Вынеси мусор. - Некоторые люди выносят мусор. - Выносят ли некоторые люди мусор? - Интересно, выносят ли некоторые люди мусор? Вот последнее -это уже даже не вопрос. Это уже мое личное размышление по поводу этого вопроса.

«Мне интересно», — говорите вы. С чем тут спорить? Вы говорите только о своем интересе на эту тему

Мне странно,

мне непонятно,

мне досадно,

мне весело,

мне здорово,

а дальше то, что вы хотите сказать. Внешне, по своей формальной сути — это утверждение. Причем утверждение о моем внутреннем мире - поспорьте.

Мне интересно,

мне нравится,

мне нравится думать, придете ли вы сегодня на пляж, интересно, задернешь шторы,

любопытно, сколько тебе времени понадобится, чтобы добежать до того столба, странно даже подумать, что ты бы решился пригласить меня в кино. Как забавно...

Как и все другие подобные приемы, этот тоже формирует потенциал к действию. Пока вы это говорите, вы отслеживаете реакцию человека на предложенную идею. Формально вы ничего не предлагали, вы не упрашивали, вам не отказывали, вы не заставляли - вы просто вслух проговорили свои мысли.

С другой стороны, может быть, он тут же и согласится. Это тоже хорошо. Когда клиент уже купил, перестаньте продавать.

Может быть, собеседник не согласится прямо сейчас, но вы же уже отследили реакцию. Если понемногу усиливать потенциал к действию достаточно долго, однажды клиент все сделает, причем сам.

Опять-таки, полезно вспомнить, что все эти внушения даются валом. Недостаточно бросить одну фразу и уйти. В одной беседе их должны быть десятки, рассеянные по разговору. Если вы помните, что хотите, тогда о чем бы вы ни говорили, вы обволакиваете тему разговора нужными оборотами. Спустя несколько минут такой беседы «ни о чем» у собеседника будет неплохой потенциал к действию.



Действуйте по принципу разделяющихся боеголовок - летит одна, разделяется, летит сто двадцать, десять собьют - долетят остальные, все равно хорошо.

Вал внушений может накопить неимоверный потенциал. Классикой являются родительские внушения, которые идут неделями, месяцами, годами. И человеку не хочется, и он знает, что не стоит, что вредно или не нужно, но — делает. Особенно ярко это заметно, когда сопротивление длилось годами, а потом родители умерли. И вдруг сторонний наблюдатель начинает замечать все более яркое воплощение их «заветов».

Поэтому, если человек заметил в контексте и даже пресек наши попытки — вы все равно уже создали некий потенциал. Дело за усилением.

ВОПРОСЫ С ДОПУЩЕНИЯМИ

Допущения - штука тонкая.

Как одно связано с другим?

Как именно ты будешь помогать это делать?

Где конкретно мы с тобой встретимся?

С чего лучше начать работу?

Когда вам удобнее это оплатить?

И вот нас уже не интересуют подробности ответа. Если человек вообще взялся отвечать по существу на такой вопрос, он уже согласился, что:

Одно связано с другим.

Он будет помогать.

Мы встретимся.

Мы начнем работу.

Он будет платить.

В допущение попадает именно то, что вы хотите. Допущение — это способ представить само собой разумеющимся то, что еще спорно, и сместить сознательное внимание на другое. На детали.

Все вопросы, которые кажутся конкретизирующими, на самом деле являются формулами внушений. Да и вообще, какой бы вопрос вы ни задали, это вопрос, внушающий ответ.

**ЛЮБОЙ ВОПРОС**

**УЖЕ СОДЕРЖИТ ОТВЕТ.**

Быть может, это ответ на вопрос, которого вы еще не задавали. Но ответ там есть. Проверьте!

Если вы спрашиваете, как одно связано с другим - вы утверждаете одновременно, что одно с другим связано. Если вы спрашиваете, откуда это взято - вы предлагаете поверить, что это взято откуда-то.

Будьте внимательны, задавая вопрос. Отслеживайте, что в это же самое время вы вносите помехи в ответ. Вы определяете границы ответа самим фактом своего вопроса.

Если человек говорит: «Я не могу туда пойти», вы задаете ему классический

вопрос: что тебе мешает? Одновременно это внушение о том, что что-то мешает!

И человек обязательно найдет что.

Или - «что будет, если ты туда пойдешь?» - Это внушение о том, что что-то будет. И человек найдет, что ответить.

Вы самим вопросом предполагаете ответ в этом направлении. Задавать вопросы — это способ исказить информацию. Задайте любой вопрос, и вы увидите, насколько неотъемлемо он содержит внушение, насколько он добавляет ваши ожидания в предполагаемый ответ.

**САМ ВОПРОС ИСКАЖАЕТ ОТВЕТ.**

Поскольку мы живем в субъективном мире (точнее - в своих субъективных мирах), посреди иллюзии понимания, вы все равно не соберете никакой «объективной» информации. Максимум, что вы можете выяснить, какими словами человек что-то называет в своей субъективной реальности. Ну и что вы с этой информацией будете делать дальше?

Максимальное приближение к взаимопониманию достигается, когда вы не объясняете, а показываете. Затем следует описание в принятых единицах измерения и в более-менее одинаково воспринимаемых образах.

Заметьте, «более-менее».

Задавая вопросы, вы можете собрать информацию о субъективном мире человека. О том, каков его личный бред, которым он руководствуется и управляется. Одновременно вы вторгаетесь в этот субъективный мир и вносите туда свои - нет, Читатель, не исправления -дополнительные искажения.

ВОПРОСЫ, ПРИЧИНЫ

И ДРУГАЯ «ИНФОРМАЦИЯ»

Если уж вы и впрямь хотите что-то узнать о человеке, организуйте беседу так, чтобы вам не пришлось задавать много конкретизирующих вопросов. Пусть он сам сколь угодно долго и с любыми отвлечениями в сторону расскажет вам о себе и о своей жизни. Вот тогда вы услышите более-менее очищенную от ваших вмешательств, хотя все равно весьма субъективную информацию.

Если вам человек говорит, что его унизили, ну спросите вы его, как именно это

сделали. Он скажет, что его стулом по ноге ударили, а вам какой смысл от этого?

Работайте с его самовнушениями встречными внушениями, и вы значительно

быстрее достигнете своего.

Когда вы задаете вопросы, казалось бы, уточняющие - вы на самом деле несете внушения. Особенно, если вы делаете это грамотно. Если вы делаете это неграмотно, вы несете внушения, которых сами не хотели.

«За что ты меня так не любишь?» - Сейчас найду.

Вопрос задан - мозг человека будет искать ответ и найдет.

«А что тебе во мне особенно нравится? Давно хочу спросить, но так и не спрашиваю... А что из этого нравится больше всего?»

Люди существуют в иллюзии понимания. Если вы попытаетесь докопаться до истины, вы получите только то, до чего докопаетесь. В какую сторону копаете, до того и докопаетесь. Вы все равно получите отражение своего вопроса, а не то, что есть на самом деле. Так задавайте вопросы так, чтобы получить то отражение, которое вам понравится.

**ЗАДАВАЯ ВОПРОСЫ, ПРЕДПОЛАГАЙТЕ**

**НУЖНЫЙ ВАМ ОТВЕТ.**

Старая-добрая психотерапия считала, что главное - найти причины. Их искали и, разумеется, находили. А раз есть причина - значит есть проблема. Логично?

Читатель узнает нашу магическую логику? Раз человеку что-то не нравится, значит, у него есть проблема. Есть проблема — значит, есть причина. Есть причина - значит это уже не просто так плохое настроение, а целая проблема. Поэтому человеку и должно быть плохо. Ведь причина - есть!

Хорошая магия работает не на поиски в прошлом, а на изменения в настоящем и будущем. И тогда вам не очень важно докапываться до причин. Работайте с настоящим в пользу будущего.

А прошлого у человека и нет никакого, кроме того, что он себе фантазирует прямо сейчас.

Искать причину или выход (объяснения или способ) - это не просто два теоретических подхода. Это два способа жить. Некоторые люди «такие», потому что у них было «такое детство». Другие живут интереснее: я сейчас «такой», потому что я буду вот «этаким». Такая упреждающая причинность на практике заметно полезнее, чем линейная.

Оглядываться полезно, а позволять прошлому определять твое настоящее и будущее - достаточно досадно. Досадно еще и потому, что никто из нас на самом деле прошлого не знает. Ведь у человека не так мною собственно памяти. Остальное - реконструкция того, как **могло** бы **быть**. Каждый раз, когда вы вспоминаете - вы вспоминаете по-новому тому. Само событие вы вспоминаете первый раз. Потом вы вспоминаете прошлое воспоминание. Это еще при хорошем раскладе. Ведь каждый раз вы вспоминаете с некоторыми потерями, искажениями и просто выдумками. Если вы вспомнили нечто 15 раз, там уже от оригинала мало что осталось.

Вы наверняка сталкивались с такой ситуацией: ваши знакомые считают, что они помнят какие-то события своего детства. Однако их родители помнят это совершенно иначе. Или наоборот, когда-то родители рассказывали случай из детства своих детей. Например, по случаю 20-го дня рождения. Сын или дочь выслушали рассказ, хорошо все себе представили, сами что-то вспомнили и - готово -это уже их собственное воспоминание. Люди не помнят свой опыт. Люди помнят те выводы, которые они из него сделали. И на основе этих выводов воображают и сам опыт.

Но прошлое имеет огромное значение - из прошлого можно извлечь уроки.

Это не то же самое, что говорить или думать: «Раз уж у меня такое прошлое -я с неизбежностью могу быть только таким и никаким больше».

Уроки извлечь полезно, можно и нужно, но это вовсе не значит, что вы обязаны быть сейчас только таким всего лишь потому, что именно так представляете себе свое прошлое.

ирония

Ирония - один из самых прямых косвенных приемов. Вы впрямую говорите что хотите, но при этом интонацией делаете вид, будто имеете ввиду обратное.

Работает принцип Жмеринки: «Ты говоришь, что едешь в Жмеринку, чтобы я подумал, что ты едешь не в Жмеринку - значит, ты едешь в Жмеринку». Сознательное полагает, что «это все шутки», но образ-то, образ! Он-то возник, а это и надо было.

Важно удерживать контакт, не переострить. Пусть интонация будет доброжелательной, а насмешка звучит скорее над своими словами, чем над собеседником.

«Ну конечно, вот именно мыть полы ты и собирался! Тут вся прогрессивная общественность взбудоражена таким сенсационным сообщением. Утешь меня, скажи, что сплетни о твоем героическом решении мыть полы - работа вражеских голосов!»

И - в сторону: «А как там наши сыграли?»

намек

Вот тут все наоборот. В намеке вы даже слов соответствующих не произносите. Вам нужно вызвать ассоциативный ряд.



Осторожно, не споткнитесь о ведро. Повозите ногой по полу, отскребая следы вчерашней вечеринки. Станцуйте стриптиз вокруг швабры...

Внушением здесь будет именно то, что собеседник домыслит. Сила такого, домысленного, образа в том, что он даже косвенно не связан с вашими словами. Концов не найти!

Конечно, мужчины любят женщин и за красоту, и за тонкость, и за нежность, и за то, что они вообще другого пола, но больше всего мужчины ценят в женщинах... высокий интеллект и способность к логическому рассуждению.

Сказали и ушли. Чем лучше контакт, тем проще.

Впрочем, всегда остается вероятность, что собеседник домыслит совсем не то, что вы ожидали. Будьте готовы к неожиданностям.

«Ми-илый, посмотри сюда! (приподымая юбку над коленкой)». - «Точно, сегодня же бильярд вечером!»

как бы отрицание

В самом простом варианте - если вас попросят представить не красный цвет, что представите?

Или классика: Не думайте, пожалуйста, о желтой хромой обезьяне. И особенно не думайте о ее красном кожаном сандалике на правой задней лапе. И уж конечно, не обращайте внимание на красивую блестящую пряжку этого сандалика, который на правой задней лапе желтой обезьяны, о которой я и просил вас не думать.

Вам не нужно расслабляться, вам не обязательно меня слушать. Вы можете не делать ничего специально, для того чтобы помочь мне работать. И вам не обязательно напоминать себе о том, что только тренировка и упражнения позволяют достичь результата.

Идея как бы отрицания все в том же. Чтобы понять, что не надо делать, человеку нужно это, «что не надо», хорошо себе представить. И если он затем откажется, все отлично: ведь формально от него ничего и не требовалось.

Либо клиент вас послушается - то есть не сделает этого, либо он вопреки вам сделает, что вы от него хотели.

Не вспоминайте близких, дорогих вам людей. Не думайте о том, что хорошего, доброго вы могли бы для них сделать. Когда в последний раз вы говорили им о том, что они вам дороги? Не думайте об этом. О том, как вам будет хорошо и радостно, когда вы вновь окажетесь вместе.

Как бы отрицания очень хороши для тех случаев, когда собеседник настроен как-то покочевряжиться, посопротивляться.

Давайте обратим внимание на то, что как бы отрицания не всегда обеспечиваются простым отрицанием — «не» или «без». Принцип основан на другом.

Вспомните, мы говорили, что бессознательное оперирует образами, данными в опыте. В человеческом опыте такого опыта, как «не красный цвет» обычно нет. Бессознательное начинает поиск по ассоциации и находит ближайшее: красный цвет. Но, если сказать - «синий цвет», то человек представит себе синий, а не красный.

Хотя «синий» - это тоже «не красный», но для таких слов у бессознательного есть готовая ассоциация, поиск других не ведется. И если сказать - «представьте себе не красный, а синий», то человек спокойно представит себе синий. Хотя красный и мелькнет.

Дело вообще не в отрицаниях. Если мы скажем, что «Дима недолюбливает Васю» - какое бессознательное решит, что Дима Васю «долюбливает»? Пусть здесь есть формальное отрицание, но в опыте-то -в опыте есть отдельный образ для «недолюбливать». Это особое отношение, от любви явно отличное.

Мы взялись разъяснять эти, вроде бы очевидные вещи потому, что уж очень много коллег необдуманно повторяют «Бессознательное не понимает слова «нет» и частицы «не»». Суть не в частицах.

Бессознательное (которого никто не видел) вообще слов не понимает. Ни с частицами, ни без. Бессознательное понимает образы. Есть для высказывания отдельный образ - он и сыграет. Нет такого - бессознательное начнет поиск по ассоциации.

Вот представьте себе «фитуление зуавского коава»! А ведь никаких отрицаний.

Бессознательное не понимает того, что начисто отсутствует в его опыте. Остальное оно либо понимает прямо, либо пытается вообразить за счет ближайших по сходству эпизодов опыта. (Так русскоговорящий человек пытается разобрать надпись по-польски, к примеру, в надежде догадаться на основании того, что «похоже». Иногда получаются совсем забавные вещи.)

Кстати, чего не понимает наше бессознательное, того мы как раз и не понимаем, что бы мы себе ни говорили. «Знание, не пережитое в опыте - просто слухи» - это как раз об этом.

Итак, «бессознательное не понимает отрицаний» - это неверно. Если для отрицания у бессознательного есть отдельный опыт, оно прекрасно все понимает. О чем свидетельствует многолетний гипнотизерский опыт самих авторов и тех, кто у авторов научился и теперь работает.

И «недоумка» понимает бессознательное, и «некачественный», и «безобразие», и «антирекламу», и — даже - что такое «бессознательное». «Он меня не любит» — для многих людей это будет отдельное чувство, не связанное с любовью. «Бестолковый» для большинства людей не значит «толковый». «Бессонница» совершенно определенное состояние. И это не от «спать». Это знакомое состояние бессонницы.

Сложнее со словами вроде «безопасности». Для одних людей - это напоминание об опасности. Для других - отдельное комфортное и расслабленное состояние. Для одних «не напрягайся» - прямой призыв растянуться на солнышке и подремать, а для других — напрячься. Что будут означать такие слова для каждого конкретного клиента - вы увидите по их реакции. И поправитесь на ходу, если придется: «не напрягайся, а расслабься».

Слова с отрицаниями не гарантируют того, что внушение будет воспринято бессознательным наоборот, то есть в положительном смысле. Однако, это возможно. Если у вашего собеседника отсутствует внутренний опыт для выражения с «не», тогда ближайшим по ассоциации будет обратное - позитивное.

«Не стоит так скрупулезно подсчитывать расходы на это мероприятие».

«Не пытайся заглянуть на следующую страницу».

«Не стоит искать эту книгу под столом».

Какие образы сформировались у вас. Читатель?

Бессознательное не понимает то, чего нет в его опыте (в вашем опыте). Поэтому если вы безо всякого отрицания говорите: «Пожалуйста, сгенерируйте сейчас амнезию», а человек в первый раз слышит это слово, результат несколько непредсказуем. Или: «Войдите, пожалуйста, в транс». А клиент не знает, о чем это вы... Люди как-то очень по-разному реагируют.

Любопытно поиграть с отрицаниями отрицаний. Сравните:

«Я ожидаю от вас, что вы будете нечестными». –

«Я не ожидаю от вас, что вы будете честными».

В первом случае это про нечестность, а во втором это про честность.

«Не будете ли вы так нелюбезны не согласиться не познакомиться со мной?»

Бессознательное в каком-то смысле честнее сознания. Или прямолинейнее. Сознание часто делает вид, что оно все понимает. Когда говорят про «взаимодействие торсионных полей», которое «осуществляется на основании парадоксального резистентного принципа комплексной трансдуали», человек часто соглашается. И думает, что соглашается осмысленно. Для сознания этот текст будто бы имеет какой-то смысл. Для бессознательного - это пустота, ноль. Но очень удобная пустота для отвлечения сознания, для депотенциализации.

До здравствует сложная и непонятная терминология! А с другой стороны. Читатель, если вы с такой сталкиваетесь - время насторожиться. Особенно если по соседству не встретилось простое и глуповатое объяснение, что называется, на пальцах.

Бессознательное понимает все то, что относится к нашему собственному опыту, к нашим собственным действиям, к тому миру, в котором мы живем. И не понимает того, что в этом мире отсутствует. Недаром многие гении отличаются тем, что умеют (хотя бы и в своей собственной голове) представить сложные категории в виде простых бытовых вещей или хотя бы цветов и запахов.

Именно на этой особенности бессознательного основаны метафоры и разного рода намеки. Когда вы говорите про эдакое нечто, чего в непосредственном опыте нет, бессознательное подтаскивает свое, пережитое. Вместо ваших «сил», «энергий», «ресурсов» и прочей мистики (включая «бессознательное») человек ищет и находит конкретные «вижу-слышу-чувствую-обоняю-осязаю», которым и присваивает соответствующие понимания-объяснения.

Сидите вы рядом с клиентом, и вдохновенно рассказываете ему, как некоторые несознательные граждане верят во всякую там астрологию, торсионные поля, которые проникают в организм, в каждую клеточку и передают этим клеточкам силу и энергию...

И неважно, верит ли он в эти самые поля или подхватит ваш просветительский порыв. Лишь бы как-то по-своему выздоровление себе представил.

В наше обильное теориями время на каждый честный факт всегда найдется дюжина-другая взаимоисключающих объяснений. Не верьте объяснениям, Читатель. Верьте опыту.

«Я знаю только один честный -изм, - говаривал персонаж старого фильма, -и это ревматизм».

Ведь сколько людей упорно повторяют: «Бессознательное не понимает слова «нет»». Люди радостно это повторяют, а проверить? Проверяйте, Читатель. Это очень хорошая привычка для практика — мало ли что говорили вам раньше, мало ли что вы читаете тут — проверяйте все на своем собственном опыте! Если у вас это работает - используйте. Если не работает - выбросьте из головы. Ваш собственный опыт -есть критерий истинности для вас. Ваши результаты, ваши достижения, а не наш текст.

Бессознательное откликается на то в словах, что находит отражение в опыте.

Или на ближайшую ассоциацию.

Что это будет в каждом конкретном случае, мы зачастую не знаем. Поэтому наблюдайте реакцию, сопоставляйте с тем, что только что сказали и - при необходимости — поправляйтесь.

Один из авторов как-то оказался на семинаре по гештальт-терапии. Участники уже сдавали экзамен, сертифицировались. Суть одного из заданий: надо человека расплакать. То есть, чтобы он пустил слезу. (Разумеется, тренер сформулировала иначе, но требовалось-то именно это.) Два стула, как водится, все чин по чину. Сидит «клиент», о своей жизни рассказывает. Сидит «терапевт» - милая женщина, очень сочувственно кивает, лицо делает грустное, вздыхает тяжело, словом, создает терапевтическую атмосферу. Вот уже почти расплакала клиента, у той уже глаза мокрые, пошли хлюпанья. Ну, молодец, одним словом, хорошо работает, уже все зрители в процессе, уже все - сейчас будет... катарсис. И вот «терапевт» говорит так ласково, понимающе: «Ну, не сдерживай себя сейчас, не сдерживай». У «клиентки» обрезало все слезы сразу. «Терапевт» хотела как лучше. Она добилась эмоций, а значит -транса. Клиентка во внушаемом состоянии прямо сейчас - вот она и поймала внушение «сдерживаться». Потому что «не сдерживаться», как отдельного опыта в ее мире не было. Тут, пожалуй, было бы удачнее сказать «позволь себе».



Нужно постоянно проверять. И никто не знает, какое «НЕ» окажется прямым внушением, а какое - обратным. Сказали - и смотрите, что получается. Сказали: «Не хнычь», — смотрите. Работает? Тогда «еще больше не хнычь». «Не хнычь громче». А если хныкать перестал - непорядок, значит надо по-другому что-то делать. Гибкость! Помните? - эффективен наиболее гибкий.

Кроме подбора слов важно и то, как вы эти слова оформляете внешним поведением. Вы же помните, что большую часть информации человек получает не из слов.

«Мужчина, я вас боюсь...»

Очень интересно, какое несловесное сообщение получает от вас собеседник. Хорошо, если вы будете казаться искренним. То есть ваше вербальное сообщение совпадет с невербальным. Часто можно подсказать собеседнику, какое из возможных значений слов ему выбрать. Видом подсказать. Интонацией, жестом, кивком средней энергичности. И вот уже «бессознательное все понимает».

«Моя голова не есть мочь это понимайт». - «Голова может. Голова все может».

Со всеми этими оговорками суть «как бы отрицания», мы думаем, вам уже понятна. Вы стараетесь через отрицание вызвать нужную вам реакцию. Но - нужную, а не какую получится.

У нас как иногда успокаивают добрые люди: «Ну не напрягайся ты так. Не расстраивайся. Что же ты постоянно думаешь о своих болях, болячках. Ну, подумаешь, ну пройдет у тебя эта жуткая болезнь. И сердце давит, да? Давит, крутит, болит сильно? Да, не думай ты об этих проблемах».

Читатель, вы отследили свои внутренние образы? Поправьтесь срочно!

Помните А. М. Кашпировского? «Установка на добро!»

ЦИТИРОВАНИЕ

- Вот и моя бабушка все время говорила дедушке: «Вынеси мусор, старый хрен». А он ей в ответ: «И когда ты заткнешься, старая?»

Цитирование позволяет сказать все, что вы хотите, совершенно не скрываясь, потому что для сознательного внимания слушателя сейчас обращаетесь не вы и не к нему Это говорит «кто-то» «кому-то», а слушателю сейчас просто отвлеченную историю рассказывают.

Про «их нравы».

В таком цитировании нежелательно упоминать знакомых людей (иначе есть вероятность, что в воображении собеседника предстанут именно эти люди, и он не обратит внушение к себе). Пусть это будет о ком-то непонятно где. Тогда, чтобы понять, о чем речь, придется так или иначе подставлять свой опыт.

- Ехал как-то в поезде, а там тетка была знахарка, она и говорит: «Когда в организме накапливаются шлаки, ты начинаешь ощущать боли. Боли в районе крестца. И когда там начинает чесаться, ты понимаешь, что энергетический меридиан с праной уже выходит в космос и тогда внезапно чувствуешь резкое облегчение», - говорила мне та тетка в поезде. Редкостной жизнерадостности была, кстати сказать...

Иногда говорят, что бессознательное обладает интеллектом семилетнего ребенка. Это не значит что оно глупое. Это значит что бессознательное за один раз воспринимает только один смысл слова, только одно значение. Поэтому, если некий Вася будет внушать бессознательному Маши «склеить ласты», то очень может быть, что бессознательное Маши воспримет это именно как «берешь ласты и клеишь их». А может быть и еще какой смысл найдется.

Если великий народный целитель будет рассказывать своим клиентам про «облегчение» в плане выздоровления, то у кого-то могут появиться мысли про туалет. Бессознательное выберет только одно значение.

Сознание обычно понимает совмещения, на этом строится юмор. Наши коллеги и мы на своих семинарах много раз убеждались — бессознательное юмора не понимает. Потому что юмор - это как раз двусмысленность, а бессознательное берет один смысл, который ему кажется наиболее близким к имеющемуся опыту. А уж у кого что ближе...

В этом основная идея цитирования: вы берете другого персонажа и ему в уста вкладываете все, что хотели сказать сами. Вот так просто.

Только не смотрите сурово на собеседника, напрягаясь, чтобы он «понял». Расслабьтесь и говорите «вообще».

ПЕРЕКРЫВАНИЕ РЕАЛЬНОСТЕЙ

Однажды мы были на семинаре у Дэвида Гордона. А Дэвид Гордон - один из тех немногих по сей день живых людей, кто непосредственно и много - не просто учился у Милтона Эриксона, а изучал его работу. В частности, много изучал работу по метафорам (байкам, притчам, историям, иносказаниям).

И мы обратили внимание на одну интересную вещь - практически на каждый вопрос Дэвид Гордон отвечает метафорой. Его спросишь, сколько лет он занимался изучением опыта своих коллег, а он начинает рассказывать, как когда-то в детстве он жил в пустыне, ловил скорпионов, лазил под камни и узнавал новое и учился совмещать осторожность с интересом. Рассказывал он и совершенно замечательную историю, как когда-то в детстве, в школе у них были научные соревнования - что-то вроде лабораторных работ - между учениками. Им позволяли выбрать темы заранее, учителя говорили, мол нужно выбрать именно то, что тебе сейчас интересно, и это поможет в будущем. Но, рассказывал Дэвид, в классе был мальчик, про которого все точно знали, что все равно он победит. Он всегда был самый умный. «Знаете, - рассказывал Дэвид, - в классе всегда есть самые умные, к которым и отношение соответствующее. Мы это уже все знали и поэтому делали не ради победы или учителя, а делали уже ради собственного интереса. Или чтобы побыстрее отделаться. И я взял что попроще: хорошо описанный в учебнике эксперимент над червями. Их, дескать, как ни режь, они регенерируют: вот такие серьезные возможности самовосстановления заложила природа. Разрежешь пополам - будет два червяка, разрежешь на 3 части - будет больше». И поскольку надо было заранее этот эксперимент провести, Дэвид заказал червяков, а когда ему привезли, он их накрошил в специальную чашку и оставил там: чтоб размножались. Через день-другой они как-то пахнуть стали и особо не размножились. Ну, вы же понимаете, полезно еще и инструкции читать внимательно. А время уже поджимает, новых червяков уже не закажешь, скоро надо сдавать. Дэвид Гордон рассказывает, что несколько приуныл. У него, кстати, дедушка из Одессы. Дед его учил напористости, целеустремленности, умению ставить цель и двигаться к ней. Однако Дэвид едва не смирился с тем, что его эксперимент не получится. В доме родителей Дэвида стоял большой аквариум. А сам он очень любил лазать по разного рода потайным и секретным местам. Вот и в тот раз он тоже лазил где-то и вошел в комнату, где стоял аквариум, не включая свет, с красным фонариком. И вдруг рыбки в аквариуме начали во все стороны метаться. Дэвид включил свет -они перестали. Дэвид заинтересовался. Выключил свет, поднес фонарик - рыбки опять мечутся. Убирает фонарик - перестают. Включает свет - перестают. Включает фонарик и свет - не мечутся. Без света с красным фонариком мечутся. Однако, стал наклевываться научный эксперимент. Другие фонарики, другие цвета, другое время суток. Стало по-настоящему интересно. В день презентации проектов Дэвид отправился в школу с аквариумом. И с разноцветными фонариками. Тот самый умный мальчик выбрал себе в качестве проекта ДНК. У него были огромные распечатанные плакаты, макеты спирали, выписки изо всех энциклопедий. В общем, большую часть стены занимала только его работа. Конечно, он должен был победить. Все построились, уже зная, кто выиграет. Вдоль проектов двинулась комиссия ученых мужей, рассматривая и расспрашивая. С червяками около восьми проектов оказалось - у них-то все получилось. Когда подошли к Гордону, он подробно рассказал, что с зеленым фонариком - не мечутся рыбки, и с синим -не мечутся. При свете не мечутся, а с выключенным светом и красным фонариком - мечутся рыбки в аквариуме. Словом, Дэвид победил. Аргумент ученой комиссии был прост: «копирование - плохо; поиск нового - хорошо». Эксперимент Дэвида был единственным «не из книги». Дэвид еще много чего интересного рассказывал, притчи в основном. И эта история тоже была ответом на какой-то вопрос. Кто его помнит, этот вопрос, после того как вам уже такое ответили! Способность Дэвида к творчеству просто поражает. К нему прямо на ходу приходят идеи, он их записывает, проверяет. Он знает много языков, и кстати говоря, это очень освобождает от власти слова, потому что если знаешь много разных языков, ты уже понимаешь, что есть отдельно мир, а отдельно - его названия. Вот такая история.



Понятно теперь, что такое перекрывание реальностей?

Перекрывание реальностей — это усложненный вариант цитирования. Когда вы рассказываете о том, как кто-то вам рассказывал, что кто-то ему рассказывал, при каких обстоятельствах он слышал, как кто-то рассказывал то-то и то-то... (по пути встраиваете еще рассказы) — то, о чем точно вы говорите в данный момент времени, бывает очень сложно понять.

Кто говорил? Кому? Что? Когда?

Цитирование попроще. Там маскировка одноуровневая. Вот — якобы автор. Вот - якобы его слова. При использовании перекрывания реальностей конкретные слова внушений практически отрываются от контекста и потому особенно надежно порождают нужные образы. Потому что контекст уже неясен.

Перекрывание реальностей чем-то напоминает сцеживание через многослойную марлю. Словесные контексты переплетаются, и основные образы просто отделяются, оказываются осмысленными фигурами на фоне «белого шума». Шум, понятно, нужен для отвлечения сознания.

Сознание с трудом удерживает, что «ехал в поезде с солдатом, который служил с матросом, у которого был дед, служивший еще при царе и был знаком с... который рассказывал...»

Если вас интересует амнезия — все начала полезно завершать как бы вкладывая один контекст в другой, тот (вместе с уже вложенным) -в третий и так далее. Надо, чтобы сообщение-внушение оказалось настолько оторвано от сегодняшнего дня, чтобы сознание собеседника ни в коем случае не препятствовало - ведь речь идет не просто о ком

то, а вообще уже непонятно о ком когда-то. В конце хорошо бы сделать не относящееся к делу итоговое замечание, возвращаясь к тому, откуда вы когда-то начали: «Так тот солдат, о котором речь-то, все время курил. Ну когда научатся нормальные вагоны делать?!» Попутно вы ненадолго организуете собеседнику небольшую дезориентацию в пространстве и времени, что способствует замешательству, депотенциализации, трансу и в конечном счете амнезии. Пока Сознание человека не понимает ни где, ни о чем речь, ни когда, бессознательное принимает совершенно конкретные указания.

Удобно давать различные внушения особенно в тех местах, когда кажется, что человек просто объясняет контекст. Но даже если слушатель что-то заметил, вас выручит привычка давать внушения валом. Пусть он заметит 10, вы-то дали 100.

Как-то я ехал в поезде, и мой попутчик рассказывал... Интересный, кстати был человек. Очень жизнерадостный, добродушный. Знаете, из тех людей, с которыми приятно пообщаться. Когда в их жизни что-нибудь случается, они первым делом стремятся выяснить, как и что с этим можно сделать. Может даже какую пользу или выгоду можно извлечь... И он рассказывал, что его дедушка в свое время, еще когда служил в коннице Буденного, любил цитировать легендарного командарма, который если уж сталкивался с противником, всегда говорил, дескать, сначала подумай, а потом действуй в обход. Потому что если ты действуешь в обход...» Помните как в фильме: «Нормальные герои всегда идут в обход». У Ролана Быкова, «Айболит-66», кажется. Ролан Быков совершенно потрясающий в этом смысле человек... Еще Гафт им восхищался: «Всего лишь два вершка от пола, а звезды достает с небес...» И вот, видимо Буденный придерживался каких-то подобных воззрений, судя по рассказам дедушки моего попутчика. Ведь, если вы еще не забыли, мой попутчик был очень интересный человек... И может быть, вам когда-нибудь доведется говорить с кем-нибудь в поезде или самолете, может в автобусе ехать будете, может будет полезно внимательно прислушиваться к тому, что он говорит. Потому что интересные люди - это большое достояние нашей жизни. И может быть ради таких мимолетных встреч мы все и живем.

Мы последовательно вкладываем цитату в цитату, и в результате мы говорили о случайных попутчиках, а все остальное уходит куда-то вглубь, и там растворяется.

Особенно если вы еще что-нибудь добавите про забывание



НЕЯВНЫЕ АКЦЕНТЫ

Вы можете меня слушать, можете и не слушать. Вы можете испытывать приятные чувства или даже не самые приятные в одно и то же время.

Неявные акценты позволяют вам уместить два сообщения в одном. Можно и больше, но пока хватит двух.

В самом тупом варианте это происходит, когда вы в тексте какие-то слова выделяете красным, и эти красные вместе складываются в отдельный текст. Или курсивом можно выделять, или жирно.

«Славься ОТЕЧЕСТВО - слаВСЯ РОССИЯ», как недавно пыталось донести себя до избирателя политическое образование «Отечество - Вся Россия». Или один из потенциальных депутатов представлялся с плакатов: «ЗАйцев».

Но это легко отследить, поэтому мы и говорим о «тупом варианте».

В письменном тексте удобнее использовать кернинг: вы делаете расстояние между буквами в некоторых словах чуть больше (меньше) чем в остальных. На глаз это незаметно.

Главное, чтобы «чуть», чтобы незаметно.

Для бессознательного эти слова совершенно отчетливо выделяются. Причем, если выделяются одинаковым образом, то составляют отдельное целостное сообщение, которое будет восприниматься как внушение. Согласование падежных окончаний не обязательно.

Мы же образы создаем.

Можно изменять размер шрифта: все идет 14 кеглем, а этот идет 14,1 или 13,9. Существуют очень сходные шрифты - например «Times New Roman» и «Baltica». На глаз не будет заметно, если вы несколько слов сделаете другим шрифтом, другой гарнитурой. Наконец, в черном тексте можно выделять некоторые слова темно-серым. Даже если это будет отмечено, читатель отнесет на типографский брак.

Важно, напомним, чтобы все слова одного внушения были выделены именно ОДИНАКОВО, иначе это и будет типографским браком.

Неявные акценты, естественно, возможны не только в письменном тексте. В разговоре это делать куда легче. Самое очевидное: сыграть голосом. Вниз, вверх, сбить ритм, скорость, сделать паузу до, исказить интонацию (немного!). Добавить обертонов, хрипотцы в нужный момент, громкость понизить или чуть повысить. Вы просто произносите отдельные слова или словосочетания несколько другим голосом, с несколько другой интонацией или в другом тембре, или в другом голосовом паттерне, или чуть быстрее или медленнее, чем основное сообщение - и это срабатывает.

И вновь напоминаем о том, что расставлять акценты нужно одинаковым образом для всех слов одного неявного сообщения. Складываются одинаково маркированные слова. Если вы маркируете все по-разному - это будут разные сообщения для бессознательного. Или все тот же белый шум.

В конце концов, кто вам мешает пользоваться жестом или какими-нибудь картинками? С другой стороны, все будет очень просто, если вы отработаете только один способ маркирования, и вы им маркируете все в своей речи, что хотите.

Есть такая гипотеза, что сознание привлекается для первичной обработки информации. Обращали внимание, что воздействие замечается только в момент его возникновения или прекращения. Услышали звук - обратили внимание, что кто-то радио включил. А потом оно как бы исчезает из поля зрения, становится фоном. А вдруг радио выключили - опять внимание привлеклось.

Человек может спать при свете с включенным телевизором. Как только выключите свет или телевизор - просыпается. Сознание может удерживать 5-9 единиц информации, поэтому от статических воздействий сознание очень быстро отключается, передавая контроль бессознательному.

Вдруг в тексте на фоне черного шрифта появляется серое слово — и бессознательное выделяет это, привлекая сознание: «изменения, оцени». А сознание глазом видит, что все как обычно и продолжает читать дальше.

Или ухом, если это устная речь.

Возможно поэтому а может быть существует и другая мифология, объясняющая почему это все так работает, но бессознательное привлекается к выделенным (маркированным) словам.

А это уже многократно проверенный факт.

Именно поэтому мы еще раз повторяем — отличия не должны быть заметны для глаза или уха.

Очень легко неявные акценты расставляются в «Как бы отрицаниях».

«Я вовсе не настаиваю, чтобы в вашей жизни произошли изменения. Вы можете не представлять себе, как можно улучшить свою жизнь прямо сейчас».

В цитировании то же самое. Вы можете рассказывать всю историю про что-то постороннее, а основное внушение выделить голосом, не прерывая рассказа про постороннее. Аналогичная история с перекрыванием реальности. Неявные акценты везде действуют, да и в вопросах тоже:

* Ты собираешься выходить замуж?
* Ты уже придумал что подаришь мне на день рождения?
* Вы уже решили заняться своим здоровьем?
* Когда вы осознаете необходимость полноценного отдыха?

Обычно даже не приходится специально выбирать, чем отмечать «особые» слова. Достаточно представить по ходу рассказа, какие слова вы хотите выделить, и незначительные изменения вашего голоса эти слова отметят.

Что характерно, если вы находитесь в некотором трансе, внезапно становится слышно, что выделяется. Потому что в трансе чувствительность повышена, лучше связь сознательного с бессознательным. В трансе вы «вдруг» начинаете отчетливо слышать какие именно внушения вставлены в текст.

Вы уверены, что вам понятно что такое Неявные акценты? Потому что Неявные акценты - это основа того, что мы называем внушением, да?

Автор однажды экзамен сдавала, предмет «странный», готовилась мало, а еще так расписание совпало, что в 10 экзамен начинается, а в 12 ей уже тренинг вести, так что все делать надо было очень быстро. Сидит, отвечает про природу гениальности. Преподаватель, как полагается, в нужном состоянии сознания, хорошо, комфортно, на нужных словах ручка в Светиной руке делает очередной поворот, но пора уже переходить к оценке - времени мало. «...У Наполеона было пять выдающихся полководцев, которых при необходимости он быстро менял и ставил на важные направления...



...в семье было пять детей, отец всех вырастил, поставил на ноги, они скоро стали очень успешными людьми...» Через несколько минут преподаватель изъявила желание поставить пять.

Просьбы-команды для сознания не было ни в одном, ни в другом высказывании, но из-за того, что были отмечены несколько слов одним и тем же способом -слова отмечались поворотом ручки в руке - получилась хорошая оценка.

Команда может быть разбросана по тексту. То есть вы можете рассыпать по слову, даже по части слова, по корням. А бессознательное это сложит в одно сообщение.

Некоторые коллеги считают, что в качестве внушения воспринимается то, чего меньше. То есть если из пятидесяти слов вы сделали акцент на сорока, для бессознательного выделенными окажутся оставшиеся десять. Они-то тоже сказаны в одинаковой манере.

**ТО, ЧТО СЛЕГКА ВЫДОЕНО ИЗ ФОНА**

**И ЕСТЬ НЕЯВНЫЕ АКЦЕНТЫ.**

Таким образом, Неявные акценты — это дополнительный способ внушения, который применим ко всем остальным. Вы можете накладывать его на другие. Рассказывайте историю, подводите итог, расспрашивайте и внушайте, внушайте, внушайте.

Обращайте внимание, если вы думаете, что вы ничего не выделяете, то вы все равно что-то выделяете. Вы знаете, что такое ключевые слова? Человек бессознательно все равно что-то выделяет в речи. Делает ударение, ставит акцент.

* Как тебе будет удобнее? если мы вместе поедем или отдельно!
* Как тебе будет удобнее! если мы вместе поедем или отдельно? Полезно решить, что вы будете выделять в речи, а иначе выделится

что-то случайное, и не всегда то, что хотелось бы.

ДОПУЩЕНИЯ

Допущения - это весьма любопытный способ разговаривать. Обычная логика подразумевает, что человек сначала доказывает что-либо, а потом использует доказанное как достоверное. Допущения используют обратное. Вы ничего не доказываете вначале. Вы даже не заявляете, что нечто есть,

как в случае наглого безапелляционного заявления.

Вы просто **исходите** из того, что желательное **уже** доказано и достоверно. И теперь, опираясь на это, предлагаете остальные, зачастую уже не относящиеся к делу мысли.

Вы не пытаетесь доказать, что чакры или карма есть. Вы говорите нечто вроде: «Поскольку напряжение кармы требует внимания к изменению чакр, необходимо аккуратно относиться к ежедневным процедурам чистки, что позволит прожить дольше и с гораздо более устойчивым состоянием здоровья и успеха в делах. Итак, давайте разберем, какой же метод является для вас наиболее действенным...»

Заметьте, вы попутно, между делом сообщили о ежедневных процедурах чистки и их связи со здоровьем, долголетием и делами.

Аналогично маги от рекламы не затрудняются доказательствами существования своих «невидимых» жучков-в-половичках или люкс-гранул в каплях. Вместо этого открывается дискуссия о том, какие гранулы более «люкс» и что они умеют, а также насколько эффективны против жучков те или иные модели пылесосов.

Идея допущения заключается в том, чтобы ненавязчиво пропустить момент доказательства. Нечто есть, и есть давно.

За что ты меня любишь, дорогой? (Ты меня любишь.)

Куда мы пойдем обедать? (Мы пойдем обедать вместе.)

После того как вы рассмотрите все преимущества и выскажете свои пожелания, мы сможем перейти к планированию второй фазы. (Вы рассмотрите и выскажете, преимущества и пожелания есть, равно как и вторая фаза после первой.)

Тот интерес, который возникает к этому предположению, позволяет нам считать свою работу не только позитивной, но и успешной. (Интерес возникает, работа позитивна.)

Вы предпочитаете на обед сосиски или яичницу с беконом? (Вы будете обедать, причем чем-то из этого списка.)

Во-первых... (Есть и второе, и третье.)

Чем скорее вы поймете, тем быстрее жизнь наладится. (Есть связь между вашим пониманием и течением жизни.)

При всей простоте идеи Допущений, она совершенно гениальна. Мы приучаемся воспринимать слова на веру с самого детства. Просто потому, что учим язык. Нам показывают стульчик, кроватку и говорят, что вот это - «стульчик» и «кроватка». Верно? А почему, собственно? Почему это стульчик и кроватка, а не «крокен» и «продубден»? Потому что другие их так называют? Отлично! Дело не в том, что есть в мире, а в том, что и как называют другие. Что более-менее одинаково объяснено.

Более-менее, потому что стульчики и кроватки бывают весьма разнообразные.

Остаются мелочи — придумать слова и **объяснить** их значения: связать с чем-то, уже знакомым. «Крокен» — это вроде табуретки, только со спинкой и мягким сидением. Но без подлокотников. Правда, так уже понятней? Собственно, крокенами их называют в северо-западных штатах Индии, откуда собственно, они и пришли в Европу. Особое устройство сидения позволяет отличить настоящий крокен от дешевой подделки. Остерегайтесь банальных табуреток со спинками. Только настоящие индийские крокены действительно обладают необходимыми свойствами.



Вы думаете, такие трюки проходят только с детьми? Как бы не так! Фен-шуй, уринотерапия, прана, эйдетическая память, треченто и кватроченто... Да что там, любовь, верность, свобода и права человека - о том, что все эти звуки имеют **значения**, мы узнаем гораздо позже, когда начинаем «понимать» абстракции. Точнее, приучаемся верить, что подобные разговоры имеют некое содержание. В этом смысле культуру контролирует тот, кто контролирует появление новых слов и объяснение старых.

Сначала на пустом месте возникает набор звуков, потом его «объяснение», потом «выводы» и «рекомендации» и - пошло-поехало.

«Все мужчины сволочи». Или «Ле вусито бурики». Понятно, что это одно и то же? «Ле» - это местоимение, которое означает всеобьемлющесть, всеохватность. Один стул, два стула, ле стульев в мире. «Вусито» - это пол такой у гомо сапиенс. Один вусито, второй вусито... А «бурик» - это ругательство, которое означает не очень хорошее отношение к вуситам со стороны тех, кто их комментирует. Это с одной стороны.

А с другой стороны, «все» - это глагол, обозначающий поднимание чего-либо тяжелого. То есть «всеть» - это поднимать, а «все» - это повелительная форма этого глагола в терминологии профессиональных марсианских строителей. «Мужчины» - это и есть тот самый вес и объем, который нужно всеть. Это достаточно много. То есть, в специальной строительной градации это что-то больше центнера. А «сволочи» - это способ, которым надо всеть вот эти самые мужчины. Наречие «сволочи» отвечает на вопрос «как?» Это самый хитрый способ, требующий большого мастерства от тех всетеров, которые регулярно всеют мужчины. Таким образом, эта профессиональная фраза про то, что надо мужчины всеть, пользуясь методом сволочи. Причем всеть видимо будут вуситы, хотя они и бурики. Это понятно?

Можно поиграть с польским, монгольским, китайским и любым другим способом сотрясать воздух.

Таким способом делаются брэнды. Самое главное допущение заключается в том, что некий набор звуков вообще что-то означает. И мы, люди, не можем этого избежать (по крайней мере пока). Если мы хотим вообще как-то взаимодействовать, нам приходится придавать значения абстрактным звукам. Если мы не будем этого делать, мы больше не поймем ничего.

Итак, с одной стороны, пока вы свободны в том, чтобы принимать или не принимать набор звуков как смысл - вы управляете процессом коммуникации. Вы задаете этот самый смысл, а значит и реакцию собеседников. Помня о том, что слова ничего не значат сами по себе, вы выбираете их не по «логике» или «смыслу», а по удобству использования и приближению вас к необходимому результату.

С другой стороны, если ни тот, ни другой собеседник не согласятся считать вуситов вуситами, а буриков буриками соответственно, то общения, по крайней мере словесного, вообще не произойдет.

Таким образом, первичные и самые простые допущения возникают тогда, когда кто-то с кем-то согласовывает: что будет что значить.

Локодил - не локодил, а крокодил.

Самояй - не самояй, а самовар.

Бибизяна - не бибизяна, а обезьяна.

А ребенок абсолютно уверен в том, что настоящая бибизяна - это та, что на картинке. А эта, в зоопарке - совершенно ненастоящая обезьяна, неправильная какая-то она.

Это как раз самый тонкий, самый-самый интересный момент вербального общения. Сам факт произнесения слова внушает человеку целый мир, в котором это слово должно быть воспринято. Даже чтобы «не согласиться», надо «понять», то есть представить.

Вот вы и говорите: «торсионные поля...»

«Что такое торсионные поля...» - начинаете вы, пропуская скользкий момент о том, откуда мысль об искомых полях вообще взялась.

Чтобы вас как-то понять, человеку придется представить нечто. Или хотя бы зарезервировать место, которое наполнится по ходу вашего объяснения. Даже чтобы опровергать, к примеру, существование кармы, необходимо рассуждать во вполне мистической картине мира. Чтобы оспаривать всемогущество, нужно его постулировать... и так далее.

Некоторое время назад мы говорили о различии реальностей: субъективной и объективной.

Читатель видит допущения в этих формулировках?

В субъективной реальности образованного, начитанного и наслушавшегося человека огромное место занимает словесная реальность.

Та реальность, для которой есть названия. И может не быть фактического опыта.

О существовании горы Джомолунгма большинство из нас знает понаслышке. В лучшем случае кто-то видел некий горный массив по телевизору.

Каждое новое узнанное слово расширяет субъективную словесную реальность... и отделяет ее от объективной — фактической.

**СОДЕРЖАНИЕ ФАКТОВ**



**ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ВОСПРИНЯТОГО**

**СОДЕРЖАНИЯ СЛОВ,**

**ОБОЗНАЧАЮЩИХ ФАКТЫ.**

Магам всех мастей и конгрегации удобно пользоваться изначальной способностью людей интересоваться и стараться понять. Скажите новое слово, дождитесь вопроса и -объясняйте!

«Антрадилуйте, пожалуйста. - Спасибо, но я уже сью-генмундил». Чего-чего? «Видите ли...»

Чтобы понять другого человека, надо предположить, что его слова имеют какой-то смысл.

Что есть зти самые вуситы, которые хъюмансы. Просто я не понимаю, кто это.

Воздействие одного человека на другого начинается даже не с рассуждения «как в мире есть», а с введения новых слов или их новых (расширенных, суженных, альтернативных) пониманий. Некоторые слова оказываются очень значимыми: «общечеловеческая любовь», «внутренняя свобода», «истинная вера». Некоторые важны относительно: «порядок», «инструкция», «бизнес-процесс».

Есть два слова, с помощью которых управляются почти все люди - «грех» и «святое». И их вариации:

«Высоко» - «низко»,

«подло» - «благородно»,

«хорошо» - «плохо»,

«порядочно» - «скверно».

Пусть эти слова не обозначают ничего конкретно, но это те ниточки, за которые дергают людей. Вводятся понятия, о них разговаривают и постепенно эти понятия обретают некую образную сущность. Начинает казаться, что все это - существует. Пусть в мире этого нет. Зато все это есть в речи. Речь управляет реальностью человека, а реальность человека — его поведением.

«Идея тогда становится реальной силой, когда она овладевает массами», -кто-то из классиков марксизма-ленинизма.

Просто слова, самые исходные заклинания — это суть и основа бытовой разговорной магии. Даже не формулировки. Сами слова: термины, категории, обозначения, названия.

Существительные, глаголы, прилагательные, наречия...

Остальное - это уже частные случаи. Так в оркестре есть большом барабан, а есть маленькие барабанчики. Допущения - большой барабан. И если вам удается грянуть в большой барабан, этот звук перекроет остальное.

Если человек вообще поверит, что в организме есть шлаки, то все остальное становится частным случаем.

Что такое шлаки? Это то, что засоряет меридианы. Что такое меридианы? Это то, по чему течет прана. Что такое прана? Это энергия жизни, течению которой мешают шлаки.

И для многих людей все оказывается вполне понятно. Биоэнергетические поля.

А пересечения биоэнергетических полей - в точке кризиса. Кстати вспомним про великого Бхэ. И его контакт с внутренним Чхэ. Правда уже привыкаем? А искреннее обращение к великому Бхэ приводит к улучшению в жизни в смысле процветания.

Сейчас перед вами сидит ваш клиент, давайте на нем потренируемся? Что бы он в здравом уме и твердой памяти не стал делать? Потому что это бред и полнейшая ерунда. Что бы это могло быть?

Сидеть, задрав ноги на телевизор, пускать мыльные пузыри и горланить: «Земля имеет форму чемодана»? - Замечательно!

Теперь вашей задачей будет вводить в представление этого человека о мире такие слова и их объяснения, с точки зрения которых он с пониманием проделает предложенную вами операцию.

«Понимаешь, есть такая энергетическая усталость, которая накапливается в позвоночном столбе. Вот ходишь, делаешь что-то целый день, беспокоишься, и эта усталость накапливается. Замечали, вечером как-то полежать больше хочется, к телевизору тянет? А это неслучайно! Может помните, в школе еще проходили, что телевизор устроен хитрым образом - там электроны летят, а потом в фотоны преобразовываются в лучевой трубке? Так эти самые фотоны мы и видим, когда телевизор смотрим. А они же какую энергию несут... А мы эту энергию просто так и теряем. А ее использовать можно! Конечно, когда мы просто так у телевизора сидим, мы эту энергию частично захватываем - поэтому к телевизору вечером и тянет.

Основной носитель, хранитель нашей энергии - позвоночник. А у позвоночного столба есть два конца - логично?

Недавно ученые установили, что поверхностное излучение от электронно-лучевой трубки, направленное строго в энергетический канал, способствует быстрейшему избавлению от усталости. Поэтому, если вы сидите, задрав ноги на телевизор (вот так), подставив канал к включенному кинескопу, то энергетическая усталость как раз и проходит.

Очевидно, что не годятся плазменные и проекционные телевизоры. Только классические. Все ясно?

Но есть тонкость. Для нормальной циркуляции энергии необходимо ее свободна продвижение по энергетическому столбу. Через один край в организм попадает энергия и для нормального ее распределения и течения по энергетическому столбу необходимо стимулировать определенным образом другой конец энергетизм кого столба. Для этого полезно громким голосом произносить различные звуки и при этом следить за ровностью дыхания. Это можно делать самостоятельно, подобрав мелодику и собственный удобный ритм. Можно же воспользоваться уже проверенным методом - пускать мыльные пузыри. Это достаточно веселое занятие позволяет делать глубокие вдохи и - что важно - долгие медленные выдохи. А если между тремя последовательными пусканиями пузырей вы будете петь или просто кричать универсальную мантру: «Земля имеет форму чемодана», -здесь все звуки подобраны специально -

то происходит нужная стимуляция выходного канала. Если вы проделаете эту операцию пять раз именно в таком порядке, то у вас нормализуется не только все, что связано с дыханием. Полностью восстанавливается утраченная за день энергетика. 15 минут такой процедуры - и как огурчик!»

Мы же понимаете, что смысл в слова для собеседника вкладывает тот, кто их произносит. Вы учите себя и свое бессознательное управлять содержанием слов.

«Понимаете, у каждого человека есть кармическое предназначение. Кармическое предназначение человека тесно связано с его внутренней гармонией со Вселенной. Если внутренняя гармония со Вселенной находится в состоянии дисбаланса, тогда кармическое предназначение несколько смещается и, естественно, человек чувствует себя неуравновешенным. Поэтому для того, чтобы человек себя чувствовал более уравновешенным и оказался в состоянии кармического равновесия и вновь вошел в гармонию со Вселенной, ему совершенно необходимо регулярно...»

**ЧЕТВЕРТОЕ ПРАВИЛО ЗДОРОВЬЯ: УПРАЖНЕНИЕ ДЛЯ КАПИЛЛЯРОВ**



«Чтобы выполнять упражнение для капилляров, надо лечь на спину на пол или на твердую ровную кровать, под шейные позвонки положить твердую подушку или валик, затем поднять вверх обе ноги и руки, так, чтобы ступни ног держались параллельно полу или потолку (то есть горизонтально к туловищу). В таком положении начинайте вибрировать (трясите) обеими руками и ногами одновременно. Это упражнение необходимо выполнять в течение 1-3 минут утром и вечером на счет 240-360.

В чем секрет этого упражнения? Зачем совершать такие странные движения в не менее странной позе?

Система здоровья Ниши основана на теории, утверждающей, что двигательная сила циркуляции крови заложена в капиллярах, а не в сердце, как это считает традиционная медицина.

Применение такого капиллярного лечения активизирует циркуляцию крови не только в конечностях, но и во всем теле. Дело в том, что кровеносные сосуды в теле образуют единую систему циркуляции крови, поэтому локальное улучшение в одном месте ведет к улучшения во всем организме.

Если учесть, что верхние и нижние конечности обладают огромным количеством капилляров, а движение в сосудах конечностей стимулирует активность сосудов всего тела, то станет понятным цель этого правила».

Майя Гогулан, «Законы здоровья», Москва, Советский спорт, 1998, с. 24.

Вы берете любое слово, а потом объясняете, что это такое, что это значит. И указываете, что из этого следует делать вашему собеседнику. Если вам удастся изобрести слово достаточно веское или изобразить из него что-то достаточно древнее, то вы, плюс к удовольствию, сможете получать неплохие деньги. Примерно как те коллеги, кто придумал продавать слово «фен-шуй».

Сидел себе человек в кресле у себя в углу в комнате, жил не тужил - все было в порядке. Потом сказали, что с точки зрения фен-шуй это отрицательное место. Поэтому кровать надо переставить по диагонали к дивану, комнаты перекрасить в фиолетовый цвет, а дверь вообще не с той стороны. И человеку стало в своем углу уже не очень хорошо житься. А делов-то, просто рассказали про слово фен-шуй.

**СОЗДАВАЙТЕ СЛОВА И ИХ ОБЪЯСНЕНИЯ,**

**А ПОТОМ ИЗ ИХ ОБЪЯСНЕНИЙ**

**ДЕЛАЙТЕ ВЫВОДЫ.**

Есть такие грыжеподобные отростки внутри пищевого тракта...

И если человек уже готов слушать, что ему делать с эти самыми отростками -сразу переходите к меридианам. А если он про тракт интересуется - ну, есть такой тракт, который вокруг двенадцатиперстной кишки намотан.

Человек, который не знаком с трансцендентальной апперцепцией, вовсе не является человеком грамотным, поэтому...

Основные принципы нейролингвистического программирования должны быть воплощены в жизнь каждого уважающего себя бизнесмена. Идеология императивного самоанализа позволяет вам достичь в вашей жизни того, чего вы хотите, значит...

Идеи Чу-чхэ призваны воплотить цель и мечту трудового народа в жизнь, что требует...

Афродизиаки приходят по ночам и отбирают подушки у тех, кто плохо ест кашу. Суперэкс. Фискосор. Космофлекс. Крибле-крабле-бумс. Если будешь плохо себя вести, придет Бабайка и накажет. Создай проблему - реши проблему - и живи на разницу.

Вспоминайте любимую рекламу: «Вы чувствуете боли, спазмы, жжение? - Вам поможет дурофен!»

Услышав новое слово в важном для себя контексте, человек стремится выяснить его значение. Особенно, если незнание этого сулит какие-либо неприятности. Ведь человек хочет защититься от неприятностей.

«А что у нас сегодня защищает? - краскомицин. Там, где есть радиация - краско-мицин. Пить не годится, надо именно натираться краскомицином. Каждое утро по часу». А то, «вы же понимаете, все что вы пьете - это ж все быстро выводится». Биологи утверждают, что человеческий организм перестал воспринимать и вырабатывать феромоны уже несколько тысяч лет назад, но это не мешает производить духи и рассказывать про феромоны. Из-за этих феромонов они на порядок дороже.

Вот суперсредство XX века - «Виагра» называется. Одному из авторов как-то посчастливилось пообщаться с Ахмедом Пирмагомедовичем Азизовым, руководителем клиники доктора Азизова в Махачкале. Ахмед Пирмагомедович — врач-сексопатолог. Ну нельзя было утерпеть и не спросить его, действует ли эта самая «Виагра»?

Интересно же из первых рук узнать.



Он рассмеялся: «И это ВЫ спрашиваете? Виагра - это: очень дорогое лекарство, оригинальная упаковка, таблетка нестандартной формы и неожиданного для лекарства вида плюс подробная инструкция о том, почему она действует, как она действует, и что она должна подействовать не сразу, а через определенный период времени после принятия. В течение этого определенного периода времени нужно производить интенсивные сексуальные ласки - перечень прилагается. Как вы думаете, - продолжил доктор Азизов, — что действует?»

Говорят, что и мятные таблетки валидола - это плацебо. Важно держать под языком, прилечь и расслабиться.

Каждый раз, когда вы произносите слово - любое,

хотя бы союз,

вы произносите заклинание, которое запускает фантазию слушателя. Чтобы вас понять, он вынужден представить себе мир, в котором то, о чем вы говорите — есть. Иначе он вас не поймет. А ему же хочется!

То есть, ему захочется вас понять, если вы предварительно озаботились установлением контакта. Потому как контакт должен быть.

Раппорт должен быть! - без раппорта ничего не работает!

Это ключевое взаимное состояние должно быть. И когда оно есть — все в порядке. Тогда вы можете начать говорить человеку какие-то слова, и он будет стараться их понимать. А стараясь их понимать, он будет каким-то образом входить в вашу субъективную реальность.

Помните, одно время в России было модно такое выражение - «шоковая терапия» - в экономике. Просто «шок» - звучит страшно, а тут терапия. Назови все то же самое другими словами, получится хуже. «Режим контролируемого бандитизма» - не очень приятно, не пойдет. А вот если «коренные демократические преобразования»? - Приятнее.

Это важно, как вы все это называете, какие вы подбираете слова, как вы их используете — это и есть заклинания, это основа любого волшебства. Правильный подбор слов - главное. А все остальное, заметьте, это уже частности о том, как использовать слова. Но сначала их надо выбрать, сказать. И если у вас нет нужного слова — кто вам мешает -придумайте. Объясните, откуда что взялось. Так рождаются заклинания, так рождаются мистики, религии, бренды, компании, технологические и научные направления, рацпредложения и научные теории.

Когда-то давно банды плохо пахнущих и плохо вооруженных потомков обезьян рыскали по округе и грабили крестьян: людей несколько более культурных, а потому уязвимых. Что это было? Грабеж. Потом самый главный бандит сказал: «Теперь я у вас буду «князь», этот лес - «государство», а бывший грабеж теперь называется подати».

И те же самые дурно пахнущие орлы с тем же самым оружием рыскали по тем же самым крестьянам, но теперь они у них отнимали законную княжескую подать, а не просто воровали.

Соответственно, если раньше, хоть в теории, им было можно сопротивляться вилами, то теперь это уже «преступление», за что карает «закон». (То есть раньше перед своими можно было этим гордиться, а теперь надо прятаться и от своих). Еще через некоторое время подати стали называться «налогами», которые стали «делом чести» каждого «гражданина». А суть-то та же самая: дурно пахнущие дружинники ходят и отбирают нажитое. И презирают обираемых. Ну, хорошо-хорошо, не те же самые. Запах изменился.

Название - штука очень важная. Когда-то давно эти дурно пахнущие, раз уж они сами взялись грабить крестьян, отгоняли других дурно пахнущих. Вроде логично. «Крыша». Через некоторое время «крыша» поняла, что ей самой ходить и с другими драться не нравится. Могут убить. И была придумана такая штука, как «воинская повинность». Теперь обираемые сами должны защищать дурно пахнущих грабителей, обеспечивая им право себя грабить. Красиво? А если в какой-то момент от названий отойти? Картинка не очень приглядная получается. Но кто же даст отойти от названий...

До тех пор пока вы думаете, что слова значат что-то, вы воспринимаете чужие заклинания. Как только вы вспоминаете, кто на самом деле вкладывает в речь смысл, вы становитесь заклинателем. В этот момент вы решаете, о чем вы сейчас говорите.

Попутно получается интересный вывод. Понятно, что когда вы говорите, что все вот эти ле вуситы - бурики, у вас полное право объяснять, кто такие «вуситы» и как это будет «бурики». Рассуждаете ли вы о «принципе неравной ответственности перед законом» - та же самая история. Кто победит в беседе (разговоре)? Кто получит свое? Тот, кто объяснит окружающим, что такое «принципы», что такое «ответственность» и что такое «закон». Тот, кто донесет свое понимание слов, кто внушит свое понимание этого заклинания, тот, кто передернет под свои цели, тот, кто подменит тезис, тот, кто объяснит по-своему — тот и будет диктовать условия.

«Принцип ресурсного контроля важен, с этим спорить не надо. Но бывает обоснованное применение ресурсного контроля и необоснованное его применение. Необоснованное применение принципа ресурсного контроля подрывает саму концепцию ресурсного контроля. А необоснованность проявляется в том, что... Таким образом, в этом конкретном случае мы встретились в явном виде с эпизодом необоснованного применения принципа ресурсного контроля. А значит надо срочно позвать вуситов, чтобы они срочно обосновали принцип ресурсного контроля. Все же очень просто».

Даже не надо ничего создавать. Если у вас есть одна теория, то всегда найдется другая на вашу Вам нравится ресурсный контроль, хорошо, пусть будет ресурсный контроль. Сейчас вы всех научите, как правильно им пользоваться. Потому что если пользоваться им неправильно (а все же согласны с тем, что это очень важная и мощная вещь), придется звать вуситов. Не спорьте, когда собеседник называет нечто важным. Важно так важно. Надо лишь ввести свои термины и объяснить их, дополнить.

«Гармоничный принцип ресурсного контроля, способствующий дальнейшему улучшению благосостояния, процветанию нашего народа, который в обязательном порядке...

Естественный принцип ресурсного контроля. Правильное применение принципа ресурсного контроля неизбежно влечет...»

Но очень важно помнить, зачем вы все это городите. Что слушатель должен в конце концов сделать-то? Деньги отдать или на выборах свой голос? Купить у вас этот веник или выздороветь? Прыщ у него должен вскочить или давление нормализоваться? Зачем вы воздух сотрясаете? Ведь не для того же, чтобы он во все это поверил.

И не дай Бог вам самому поверить во все то, что вы тут рассказываете.

Слова - напомним в который раз — это поведение, предназначенное для изменения или поддержания поведения другого человека.

Поэтому в объяснении обязательно должна содержаться явная или неявная инструкция: что делать-то?

Обратите внимание, передергивание, как основа убеждения в современном мире, базируется как раз на том, что люди на слух воспринимают, что слова используются одни и те же. Но вы уже в следующем абзаце можете дать иное определение этого же самого слова или же через пару минут разговора. И на основании нового определения доказать следующую свою мысль.

Вначале вы говорите о чем-то, как о возможном.

«Можно предположить, что каждый человек имеет свое предназначение в жизни.

Зачем-то он появился на этом свете, как-то живет».

Потом через пару минут или на следующей странице вы уже говорите об этом, как об обязательном.

«Важно верно оценить и вовремя понять свое предназначение».

Еще через пару минут вы об этом говорите, как о единственном и необходимом.

«Человек, знающий цель своей жизни - счастливый человек. Встречали ли вы людей, или п'омните моменты отчаяния, ощущение, когда вы не знаете зачем живете?»

Дальше вы говорите, что это может означать на деле.

«На самом деле - это моменты ухода от своего истинного предназначения. Это

значит, что вы свернули на ложный путь и уже по нему движетесь в неверном

направлении. Если вы помните моменты вдохновения и подъема, уверенности

и радостного спокойствия - вот лишь малая часть того, что приобретает человек,

двигающийся в верном направлении».

Затем вы делаете вывод.

«Поэтому очень важно периодически проводить диагностику своей полевой структуры. Только таким образом вы сможете постоянно контролировать верность выбранного вами пути, согласовывать с ним свои каждодневные действия и поступки».

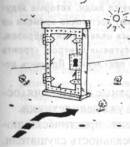
И в конце концов утверждаете, что доказательство верно и что доказанное и является единственно верным и необходимым.

«В настоящее время - диагностика полевой структуры человека является единственным известным способом определения истинного предназначения человека. Что открывает возможности достижения им счастья и гармонии с собой и миром».

Если человек уже согласился с вами - не надо долавливать. Отойдите в сторону, пусть он уже сам себя доубедит. Если вы будете долавливать, человек чаще всего начнет сопротивляться.

«Самый простой способ диагностики своей полевой структуры - плевать в чашечку. Вы можете сделать это прямо сейчас, для того чтобы проверить свое состояние. Сядьте удобно, держите спину ровно. Возьмите небольшую чашку и держите ее перед собой на расстоянии вытянутой руки. Сосредоточьтесь и когда почувствуете, что готовы, - плюньте в нее. Если вы попадете с первого раза, то за вас можно порадоваться. По всей видимости, сейчас вы на верном пути, проводите эту диагностику не реже чем раз в неделю. Если промахнулись - срочно обратитесь к специалистам. Возможно, сейчас вы еще можете исправить свою судьбу, избавиться от трудностей, неуспехов. Вспомните свою жизнь за недавний период - полностью ли вы ей довольны? - срочно к специалистам! Сто долларов в минуту по адресу:………»

Логическая защита многих людей напоминает стальную дверь, бронированную мощную дверь, стоящую в кустах, где ни справа, ни слева забора нет. Ломиться в саму дверь бывает достаточно трудно. Так обойдите! Потом, когда вы открываете эту же дверь изнутри, вас уже считают своим. Вы же изнутри. Все описанные приемы как раз для этого и нужны, чтоб пойти по смысловым цепочкам, ассоциативным рядам, которые человек считает для себя естественными. Тогда в его собственной голове вдруг естественно получается нужная мысль. Тогда не надо спорить. Тогда он уже сам так думает. Ему надо это просто показать.



В некоторых случаях вам неважно, когда человек согласится. Вам важно, что сейчас он пропустил мимо ушей, и ладно. Сейчас не возразил - это и есть основной результат. Больше от него ничего и не требуется. Дальше вы идете к его подчиненным и говорите: «Вы же видите, шеф согласен». Они видели, вы с ним разговаривали, и он кивал.

В других случаях вам надо, чтобы человек что-то сделал и не просто сделал, а достаточно быстро. Тогда имеет смысл либо обозначить срок, тоже косвенно: «...обычно на это уходит дня 3—4...»

А в тех случаях, когда вам важно, чтобы сделал, а не важен конкретный срок, действуйте как вода. Вы сегодня капнули, завтра капнули, послезавтра капнули, и так капаете до тех пор, пока не докапаете.

**КАЖДЫЙ РАЗ ВЫБИРАЙТЕ,**

**ЧТО ДЛЯ ВАС ВАЖНЕЕ:**

**ЛЕГКОСТЬ ИЛИ СКОРОСТЬ.**

**А ПОТОМ СОВМЕЩАЙТЕ.**

Помните, что внушения производятся не в тот момент, когда вы приходите к каким-то выводам, а еще тогда, когда человек вообще воспринимает от вас некое слово и находит соответствующее представление в своем опыте. Все остальное - это уже следствия.

Когда вы вводите новое слово: «классический додур означает...» и вы видите, что человек не вздрогнул - всё, внушение состоялось, прошло, некий классический додур существует.

Или вы говорите: «на самом деле выживание - это способность организма наилучшим образом обеспечить свое существование хотя бы в течение ближайших 5 минут. Поэтому...» Внушение состоялось до слова «поэтому». А дальше вы уже из него псевдологикой куда угодно выкарабкиваетесь.

Внушение - это когда ваши совершенно неочевидные слова человек воспринимает, для того чтобы вас понять. Точнее, это внушения по типу Допущения.

«Поиск наиболее оптимального способа достижения благополучия - это естественный процесс любого живого организма, при котором происходит поиск ресурсов, улучшение внутреннего состояния. Поэтому те люди, которые задумываются о себе, о своем здоровье и счастье, выделяют достаточно времени на отдых и спорт, быстрее и легче достигают намеченных целей. Таким образом, наше государство должно заботиться о развитии досуговых центров, строить стадионы, больше уделять внимания подрастающему поколению. Приучать детей к ответственности за свое будущее...»

Понятно, что в первых двух фразах были основные допущения (основные внушения), самая тонкая часть? Дальше уже дело техники.

Опираясь на допущения, вы можете подбросить практически любое изменение и дополнение в субъективную реальность слушателя. И даже если с вами не согласятся — это неважно. Основное внушение уже сделано.

Надо лишь ввести ту базу, те основы, те посылки, те определения, из которых «логично» будет вытекать все остальное. Логику контролируют те, кто контролирует исходные данные (их определения) и их предпосылки. Тот, кто умеет дать свои посылки и свои определения, тот и контролирует выводы, к которым вы потом придете.

**ЛОГИКОЙ УПРАВЛЯЕТ ТОТ,**

**КТО ВЫБИРАЕТ ИСХОДНЫЕ ПОСЫЛКИ**

**И КОНТРОЛИРУЕТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ.**

Если вы говорите, что аборт - это убийство человека, - дальше все просто. Значит, естественно, закон запрещает аборты. Если вы говорите, что аборт - это медицинская процедура, связанная со здоровьем и работоспособностью женщины - выводы совершенно другие. Тогда закон на стороне женщины и должен обеспечивать ее самым лучшим медицинским обслуживанием. Простые допущения - то место, с которого слова для кого-то начинают что-то значить. Думайте о том, какие слова вы выберете и как вы их объясните. Потому что, исходя из них, вам потом будет труднее или легче (как выберете) прийти к тому, к чему вы хотите прийти.

ВОРОТА В ЭФИРНОЕ ТЕЛО

«Полезно думать о чакрах, как о воротах в эфирное тело. Существует примерно 360 ворот, расположенных на стратегических позициях, имеющих отношение к энергетическому функционированию эфирного и физического тела. Они различаются

по размеру и функции, начиная с семи главных чакр, выстроенных вдоль позвоночника, и заканчиваются воротами, расположенными на ладонях рук, подошве ступней, за коленями, на локтях, и разбросанными по всему телу.

Санскритское слово чакра, вошедшее теперь в обиход, имеет древнеиндийские корни. Целители и учителя с хорошо развитой чувствительностью определяли чакры как вращающиеся вихри энергии...»

«Самоисцеление», Москва, 2002. С. 81

МЕРИДИАНЫ

«Чакры связаны между собой системой тонких эфирных каналов, напоминающих сетку нервной системы физического тела. Эта тонкая эфирная паутина составляет основу меридианной системы, известной практикам акупунктуры.

Существование системы меридианов впервые было документально зафиксировано в Китае, примерно около 4000 лет назад в книге The Yellow Emperor's Classic of International Medicine. Тогда было обнаружено, что меридианы транспортируют жизненную силу, или ки, и что в случае, если где-то в паутине возникает блокировка, то нарушается правильное течение жизненной энергии. Сеть развивается из чакр и главных органов, расположенных в глубине тела, и проходит вблизи поверхности кожи. Здесь располагаются точки пересечения (точки акупунктуры)».

Там же

ПОЛНОЕ ОЧИЩЕНИЕ ОРГАНИЗМА

«Виды загрязнений полевой формы человека.

После того как мы ознакомились с полевой формой человека, нам необходимо узнать, какие загрязнения могут находиться в ней.

Для этого внимательно присмотримся к себе и к другим людям. Первое, что бросается в глаза, - это то, что у одних людей бывает нормальное телосложение, а у других нет. Некоторые вообще рождаются уродами. Это связано с программой развития, которая разворачивается в полевой форме человека, но какие-то искажения срывают нормальный процесс формирования тела, и в результате возникает внешнее уродство.

А теперь присмотримся к своему поведению. Замечали ли вы за собой странные поступки, о которых впоследствии сожалели, но оправдывали себя. Например, все идет хорошо, но вы неожиданно принимаете решение, противоречащее логике развития событий, и заваливаете все дело. Это связано с тем, что у вас сформировался мощных очаг самости, желание гнуть свою линию вопреки доводам других людей. Вспомните, как вы знакомитесь с другими людьми. Существуют ли у вас какие-то внутренние тормоза, когда вы подходите к незнакомому человеку? Разговоры о чем или на какую тему смущают вас? Внутренние тормоза и смущение - результат перекрытия естественного течения энергии. Вместо того чтобы мысль оформилась в речь и внешнее действие, энергия мысли упирается в блокировки, что выражается в смущении и бездеятельности.

Прислушайтесь к себе, какие мысли наиболее часто вас посещают, какие мелодии звучат, какие присказки вы используете при общении, как это отражается на вашем поведении? Все это говорит о том, что вы не справляетесь с информацией, имеющейся в вас, и она, постоянно активизируясь, растрачивает вашу энергию. Желательно от этого хлама избавиться.

Еще более внимательно присмотритесь к себе и к другим людям. Вы сможете заметить у одних людей приподнятую бровь, у других прищуренный глаз, у третьих особое выражение лица, особую осанку и даже походку, у четвертых какие-то изменения на коже тела (прыщи, растяжки, шелушения и т.п.). Все это свидетельствует о том, что в этом месте имеется энергетическое искажение, которое наложило свой отпечаток на физическое тело.

В результате каких-то сильных потрясений - испуг, боль, переживание - у некоторых людей возникают такие расстройства, как заикание, подъем артериального давления, сердцебиение, расстройство пищеварения, мочеиспускания, сахарный диабет, импотенция и т.д. Подобное потрясение сформировало мощный инородный энергетический очаг в полевой форме человека, который блокировал ту или иную физиологическую функцию.

Некоторые люди чувствуют сильных холод в ногах, руках, пояснице, другие -жар, а также испытают некоторые другие неприятные ощущения. Это указывает на то, что в организм человека внедрилась патогенная биоклиматическая энергия, которая вызывает самые разнообразные нарушения в работе организма.

Каждый из нас сталкивался и с разновидностями энергетического вампиризма. Явление это настолько широко и изощренно, что очень мало людей найдется действительно свободных от забора их энергии посторонними. Каковы его истоки и как бороться с этим отвратительным явлением?

В редких случаях отмечаются такие явления, которые описаны в Библии и других святых книгах, - одержимость человека посторонней сущностью. В результате человек настолько теряет контроль над собственным поведение, что в некоторые случаях это приводит к его гибели.

От различного рода загрязнений полевой форм человеку необходимо избавиться. В противном случае они неизбежно вызовут ту или иную болезнь, снизят жизненные и творческие возможности».

Малахов, «Полное очищение организма», с. 22

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ КОСМИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА?

«Ярчайшую картину этого рисует замечательный врач-мыслитель А.С. Залманов в своей книге «Чудо жизни». Думаю, каждому человеку надо ее знать, поэтому я позволю себе пересказать некоторые его мысли, важные для нашего понимания процессов, происходящих в организме каждого человека.

Мы уже знаем, что структурной единицей нашего организма является клетка. Ряд клеток создает ткань. Ткань формирует орган. Несколько органов образуют систему органов (сосудистую, мышечную, костную, эндокринную, нервную и т.д.). А несколько систем объединяются в целый организм - отдельного индивидуума (человека). Весь этот конгломерат: клетка, ткань, орган, система органов, наконец, организм в целом может функционировать, дышать, очищаться - жить, благодаря беспрерывно поступающей в каждую клетку особой биоэнергии, источниками которой являются свет, воздух, вода, пища. Эта энергия доставляется кровью по тончайшим сосудам (капиллярам). От состояния капилляров зависит беспрепятственная циркуляция крови в организме, а значит, и наше здоровье...

«...Есть пути-входы: рот - для твердых и жидких веществ; гортань и трахея -для воздуха; уши - для звуковых волн; глаза - для световых волн; кожа - для волн термических, механических (осязаемых).

Есть пути выхода: легкие - для выдоха; кишечник и мочеиспускательный канал - для выделения из организма отработанных и неусвоенных веществ; кожа - для изгнания потом жидкостей.

Накапливая, собирая (аккумулируя) сигналы от всех клеток, тканей, органов, каждой крошечной точки бесчисленных ручейков, канальцев, проходов, мозг оценивает, командует, управляет всеми путями коммуникации.

Активность мозга превращается в импульс, мысль, созидание, вдохновение, планирование, действие, творение», - пишет А.С. Залманов.

Нарушение взаимосвязи между клетками, тканями, органами, системой органов - одна из главных причин возникновения наших неизлечимых заболеваний. Эффективность современной медицины ограничена именно тем, что она не только не умеет регулировать и восстанавливать эти связи, но никогда не принимает во внимание эти процессы и не учитывает, что любая болезнь - это попытка организма собственными силами восстановить в организме нарушенные связи.

В каждом случае заболевания прежде всего надо восстановить космические потоки в бесчисленных протоках и руслах организма. Надо помочь своему организму или организму больного прочистить пути, по которым течет поток космической энергии (т.е. очистить капилляры). Необходимо самому себе стать мануалистом, массажистом, прачкой, слесарем, врачом, пожарным.

Смысл космической Жизни заключается в том, что каждое живое существо, каждое растение, веточка, травинка, каждая амеба - это приемник, это трансформатор, передатчик бесчисленных пучков излучаемой космической энергии. Проникая в наше тело и сознание, космическая энергия оживляет каждую частичку наших клеток, любой сосудик, сохраняя при этом их предопределенное строение. Человек живет на Земле не только сам по себе. Он, как и все живые существа, - дитя Солнца, дитя Космоса, Вселенной, он - передатчик, трансформатор жизненной энергии.

Жрецы Древнего Египта, предугадывая науку, недаром обожествляли Солнце. Эта общность происхождения Жизни заставляет человека признать братское родство со всеми живыми существами Земли, а также и друг с другом.

Неведение, незнание нашего происхождения порождает между людьми национализм, шовинизм, расизм, войны, стремление к ненасытному безграничному могуществу и социальному угнетению, а также наши болезни как на биологическом, так и на социальном, экономическом, духовном уровне.

Мысль, любое созидание искусства, творчество, вся интеллектуальная жизнь человека становятся непонятными, если забыть о нашей солнечной, космической природе. Осознание нашей принадлежности к общей космической Жизни поднимает человеческую ценность и достоинство. Это достоинство человек обязан защищать всюду от любых на него посягательств...»

Майя Гогулан, «Законы здоровья», Москва, Советский спорт, 1998, с. 24

ДОПУЩЕНИЯ В ПРИДАТОЧНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ

Ты уже решил, как ты поздравишь меня с днем рождения?

Когда ты приедешь в гости, чем мы займемся?

После того как ты вылечишься, какая будет твоя жизнь?

На школьных уроках русского языка, когда мы проходим сложноподчиненные предложения, мы узнаем, что «основная мысль» заключена в главном предложении, а «второстепенная» - в придаточном. Наверное, с точки зрения здравого смысла так и должно быть. Однако для вас - все наоборот.

Главное предложение адресовано впрямую сознанию, а придаточное призвано обрисовать фон, на котором становится ясным главное. Поэтому - ясное дело - внушения вы вставляете именно в придаточное. Здесь, в придаточном, находится информация, которую собеседник не обсуждает, а воспринимает как данность. Что и требуется. Для сознания вы делаете ударение на «главной» части, в то время как основную мысль аккуратно упрятываете как раз в придаточную, «второстепенную».

Придаточное предложение, напомним, начинается с «подчинительных союзов и слов»: где, который, когда, поскольку, раз уж - и так далее.

Собственно, что вы скажете в «главном», практически неважно. Говорите что хотите, лишь бы приковать сознательное внимание и отвлечь его от придаточного.

«После того как расстреляете межрегиональную депутатскую группу, перекрасьте мавзолей в зеленый цвет» - так гласила рекомендация товарища Сталина в известном анекдоте. Характерно продолжение: «Товарищ Сталин, а почему в зеленый?» - «Я знал, что по первому вопросу возражений не будет». И удовлетворенный товарищ Сталин завершает дискуссию.

Придаточное вы пробрасываете очень бегло, как бы само собой.

«Раз у ж ты решил заняться спортом, тренажеры «Кеттлер» тебе подойдут лучше всего... Ну, не нравится Кеттлер, есть еще и... И продаются рядом. Я вчера видела. А еще у него такие прикольные кожаные сиденья, с дырочками...»

Сказали бегло и продолжаете в привычной для себя манере, не останавливаясь.

«А какой мне халатик надеть, когда ты в следующий раз придешь? Зеленый или синий? Тебе какой больше нравится? А у меня еще шелковый есть...»

Внушение вы хотите спрятать. Именно поэтому не надо требовать сиюминутного, срочного выполнения. Латентный период — это столько, сколько нужно, чтобы человек отвлекся. Как только он достаточно отвлекся - начинает действовать потенциал к действию: заложенная, внушенная программа.

ПРОГРЕССИРУЮЩЕЕ ДОПУЩЕНИЕ

Вы уже чувствуете улучшение? Еще пока не вполне чувствуете?

Вот и нюанс, который из статики делает динамику. Сюда относятся:

Еще...

Пока...

Уже...

Начинать...

Продолжать...

Развивать...

Углублять...

Тебе еще никто не говорил, что ты выглядишь как влюбленный?

Ваши близкие еще не заметили изменений?

Вы говорите не о факте, а о процессе. Который «уже», «еще» и «пока» можно «начать», «продолжить», «развить» и так далее. И если очевидных результатов нет, то их нет — «еще» и «пока». Ведь процесс-то «развивается».

Процесс пошел, как говаривали в перестроечные советские времена.

И пусть факты говорят о том, что ничего не меняется, но сложите слова в нужную формулировку и - готово - «осадочек остался». Еще один камень положен в основание потенциала к действию.

Существует и еще одно важное достоинство Прогрессирующего Допущения:

Ты чувствуешь улучшение? - Еще не чувствуешь, ну ладно. Когда почувствуешь -скажешь.

Мы не ставим под сомнение само улучшение. Мы лишь обсуждаем, и может быть даже спорим с тем, чувствует это человек или нет. Ты уже знаешь, что хочешь подарить мне на день рождения? Ты уже понимаешь важность и необходимость изменений? Ты уже чувствуешь в себе силы начать...

ЛОЖНЫЙ ВЫБОР

Это и вовсе просто и широко применяется. Какая вам разница, что выберет собеседник, если вас устраивают оба варианта (или больше - лишь бы они вас устраивали).

Ты займешься своим здоровьем сегодня или завтра? В каком кресле вам будет удобнее расслабиться? Ты что во мне больше любишь, обаяние или спокойствие?



С чего бы вам хотелось начать: с коррекции кармы или диагностики чакр?

И пусть собеседник наслаждается полной свободой в границах предложенного вами выбора.

Интересно, что в большинстве случаев выйти за эти границы ничего не мешает. Разве что... недостаток воображения. Ты будешь манную кашу или гречневую?

НЕЧЕСТНЫЙ ВЫБОР

При всей своей простоте ложный выбор - достаточно лобовое средство. Нечестный выбор в котомке мага-затейника - куда более забавное средство. Тут создается иллюзия, что вы предлагаете честный выбор.

Разумеется, ни о каком честном выборе речи не будет. Нечестный выбор — это выбор между заведомо несопоставимыми вещами.

Ты будешь сотрудничать с нами, или тебя расстреляют? - Вроде бы выбор, честно выбираешь сам, но как-то...

Все варианты, кроме нужных вам, могут оказаться в принципе неприемлемыми.

Ты наконец займешься своим здоровьем или помирать собрался? Вы можете и дальше бродить по углям или уже найти возможности решения... Конечно, пока здоровье позволяет, вы можете грешить и не думать о последствиях, какими бы страшными они ни были... Хотя, конечно, можно и задуматься о спасении чего-то большего, чем сиюминутные удовольствия: о чем-то таком, что неизмеримо важнее для каждого человека, ибо... Вы можете честно выступить в поддержку меня на выборах - как ответственные и порядочные граждане, или дальше трусливо отмалчиваться - как гнусные, лживые и подлые лицемеры...

Еще более тонкий вариант нечестного выбора получается тогда, когда вы перечисляете всевозможные варианты, но (!) эмоционально маркируете их по-разному.

«Дорогой (тоскливо-изможденно), ты сегодня опять на футбол... или (со светлой надеждой) быть может побудешь (игриво, прирасстегивая халатик) дома?» «Разумеется, выбор за вами. Вы можете (сухо, холодно) и дальше следовать своим принципам, и мы даже (презрительно поджимая губы и сплевывая слова) будем уважать вас за это. Хотя ваша семья (нехорошо так, подленько) может вашего решения не одобрить. Впрочем (смягчение). Вы можете еще раз обдумать (одобрительное, уважительное выражение лица) долгосрочные последствия (доброжелательно, одобрительно) этого предложения и поступить разумно и трезво (солидно и мудро кивая головой).

Нечестный выбор, как это ни парадоксально, чаще остается незамеченным собеседником, чем выбор ложный. Он создает иллюзию большей свободы, а значит - и собственной ответственности за решение.

Пацан сказал - пацан сделал.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

Во-первых - вы читаете, во-вторых - пытаетесь понять, в-третьих - вам интересно, в-четвертых - запоминаете, в-пятых будете - упражняться.

Кроме слов «во-первых», «во-вторых», «в-третьих» и т.д. — между этими утверждениями нет никакой порядковой связи. Но такой перебор одного за другим позволяет предположить, что связь есть.

Примерно то же самое, но звучит по-другому:

Какая болячка у вас пройдет первой?

Подходит? - Нет. - Действительно, на первый взгляд это не лучший вариант.

Когда вы вводите идею некоторой порядковой последовательности, вы помогаете собеседнику увидеть связь там, где ее нет. И разрозненные утверждения приобретают силу связной логики.

Сначала деньги, потом стулья.

Это особенно хорошо для аргументации и рассуждений, поскольку через простые «упорядочивающие» слова создается впечатление «нити», которая «сохраняется».

И вроде все логично.

СВЯЗНОСТИ И ПРОПОРЦИИ

Положа руку на сердце, можно одинаково верить как в то, что все со всем связано, так и в то, что ничто не связано ни с чем.

Для вас непринципиально ни то, ни другое. Вам нужно соорудить связь там, где вам нужно. А не там, где она есть или ее нет.

Чем больше думаете, тем меньше получается. Чем меньше думаете, тем лучше получается.

Постольку, поскольку вы начали уже этим заниматься, вы дойдете до сияющих

вершин и высот в нашем деле.

Раз уж вы это изучаете, у вас всё будет получаться.

Если уж мы начали, надо довести до конца.

Поскольку ты на меня посмотрел, обязан жениться.

Насколько меньше вы будете об этом думать, настолько быстрее почувствуете облегчение.

Чем дороже, тем качественнее.

Чем меньше это понятно сейчас, тем легче будет получаться потом. Ну и классическое «чем больше чешется, тем быстрее заживает».

Как правило, практический смысл заключается в том, чтобы связать нечто, происходящее естественным и/или неизбежным образом, с тем, что нам хочется получить. А дальше вы сооружаете пропорцию: чем больше одного - тем больше другого,

(или тем меньше, как вам удобнее).

Чем светлее - тем лучше.

Чем понятней - тем, соответственно, запутаннее.

Поскольку храбр - постольку глуп.

Поскольку труслив - постольку подл.

Раз уж подл - значит тверд духом.

Если тверд духом - то и телом силен.

Когда тело сильно - и погода лучше.

Доктор сыт - и больному легче.

А голова - предмет темный и [соответственно] исследованию не подлежит.

ЭМОЦИИ

Как здорово, что ты решил заняться своей личной жизнью. Как славно, что ты принял правильное решение купить мне шубу. Очень хорошо, что тебе удалось выкроить время для домашнего задания. Странно, что у тебя получилось-таки задуматься о своем здоровье.

На первый (сознательный) план вы выносите предложение обсудить, действительно ли нечто - «здорово», действительно ли это «славно», «странно». При этом «нечто» предлагается считать достоверным по умолчанию.

Как здорово, что вы сегодня в таком великодушном настроении. Должно быть, войдя в положение, вы согласились заплатить сегодня наличными.

Эмоциональность удачно затмевает отсутствие логики и рационального суждения. Будьте эмоциональны. Ваше обаяние поддержит вас там, где подведет логика. Вот от «настоящих» женщин никто особой логики и не ожидает. Поэтому они, «настоящие», могут двигаться прямиком к желаемому, минуя скучные предисловия-аргументы.

Тут женщинам уступает даже церковь. За что, видимо, женщин и не любит. Хотя не будем умалять достоинств церковной традиции: веками религиозные организации ухитряются игнорировать не только аргументы извне, но и вообще любые, если они не служат текущим целям той или иной церкви. В этом смысле полемическая логика религии совершенно неуязвима: «Есть два мнения - мое и... грешное».

Неслучайно среди магов и волшебников в сфере услуг женщин больше: они способнее. К эмоциональному выражению своих мыслей. При чем здесь логика, когда такое «буйство глаз и половодье чувств»!

«КАК ЕСЛИ БЫ»

Все-таки великое дело - притворство! Чудесная фига в кармане и скрещенные пальцы за спиной - спасительное «будто» и «как если бы». От скольких бед уберегает, скольких неловких ситуаций позволяет избежать!

Все хорошо? Но есть нюанс. Чтобы притвориться, нужно - вообразить, представить себе «как если бы» это было правдой. Без такого представления «притворяться», то есть делать вид, как будто все так и есть - невозможно. Притворство тем лучше, чем четче, натуральнее представление «как если бы».

Читатель уже все понимает, не так ли? Вы, маг и волшебник, высшей пробы негде ставить, стараетесь изо всех сил, чтобы передать «образ действия», а тут - все готово. Товарищ сам, полагая это «просто притворством», делая все «понарошку» — в лучшем виде создает себе изрядный потенциал к действию сам, собственными усилиями в собственном воображении.

И человек, который убедительно притворяется больным, может всерьез разболеться. На этом часто попадаются истероидные личности (чаще женщины), которые долго притворяются, что у них те или иные симптомы, а потом организм начинает разваливаться. Еще бы: они долго и умело притворялись.

Притворяться больным - вредно! Так же как и несчастным.

Притворяясь, человек переживает воображаемый опыт. А если его притворство затрагивает тело, то переживание становится реальным, каким бы игрушечным его ни полагал исполнитель.

Грустно? Отнюдь. Ведь это работает и в обратную сторону. Побудите своего собеседника «просто притвориться» в нужную вам сторону, и вы получите такой потенциал к действию, какой не всяким заклинанием достигнешь.

Если человек притворяется баскетболистом - его мяч попадет в корзину.

Важно, чтобы он хорошо притворялся.

Если человек ярко притворяется, что хорошо говорит на иностранном языке, он гораздо быстрее начинает на нем говорить.

Быстрее, чей тот, который притворяется, что это очень сложно.

Если вы притворяетесь, что бытовая магия - это легко и элегантно, непринужденно и красиво, что вы в магию играете - вы настоящий волшебник.



Начинайте притворяться счастливым, здоровым. И чем больше вы притворяетесь, тем все меньше вам приходится притворяться.

Милтону Эриксону, врачу и гипнотизеру, приписывают такие слова: «Клиент приходит к психотерапевту и притворяется, что у него есть проблема. Психотерапевт притворяется, что в это верит и может ее решить. Клиент верит психотерапевту и притворяется, что его проблема решена, и уходит, и забывает, что он притворяется. Но, - продолжал Эриксон, - вы-то помните, что вы просто притворяетесь».

С одной стороны, практическая магия - притворство, потому что едва ли не все это есть только в субъективной реальности. И вы помните, что вы притворяетесь. Но с другой стороны - активно используя притворство, вы получаете результаты в реальности объективной.

Наводя транс, к примеру, ни вы, ни сам человек не можете сказать, в каком месте он лишь притворяется, что он входит в транс, а в каком месте он в самом деле в трансе. Но какая разница - эффект-то все равно есть. Человек, который хорошо притворяется, что он в трансе ⎯ находится в трансе. Человек, который притворно выполняет трансовые внушения и всякого рода феномены - испытывает их. Поэтому очень важно понимать, что вам абсолютно неважно, притворяется клиент или нет. Честно это или нечестно.

Психолог немистических традиций, большой сторонник логики и рационального мышления, Николай Иванович Козлов в московском Центре «Синтон» много раз проводил такой интересный эксперимент. Он предлагал участникам группы задание: «Представьте себе, что сейчас идет отбор на высокооплачиваемую должность в солидную фирму. Должность оплачивается из расчета 100 условных единиц в минуту, рабочий день 2 часа. Сейчас проба. Суть работы: надо 2 часа в день на работе излучать радость, счастье, доброжелательность по отношению к окружающим людям ИСКРЕННЕ. За неискренность - штрафы. Если получается искренняя радость, счастье и доброжелательность - все в порядке. Это двухминутная проба. Кто проходит - тот проходит». Из 20 человек 2-3 максимум кочевряжатся, а у остальных радость и счастье ИСКРЕННИЕ. В лицах, в душах... Сколько-сколько? 100 у.е. в минуту? Пожалуйста, я всех люблю, само собой. Кстати, после завершения упражнения улыбки продолжаются. Людям реально хорошо и радостно. Хотя зарплата была игровая, понарошковая и упражнение уже закончилось.

Есть любопытный момент. Притворяться - это не значит изображать. Хорошее притворство - это реальное переживание. Я притворяюсь, но я помню, что я притворяюсь. Сознание помнит, что я притворяюсь, а все остальное происходит искренне.

А помнить полезно для того, чтобы в нужный момент перейти в другое состояние и притворяться про другое.

Вы шаманите - притворяйтесь народным целителем в десятом поколении, знатным почетным шаманом среди всех шаманов.

Ваш клиент верит в силу духа - срочно притворитесь, что вы притворялись шаманом и народным целителем. Притворитесь, что верите в силу духа. Вы пришли домой усталым - искренне притворитесь нежным, теплым, любящим, заботливым.

Ну вы же помните, что вы притворяетесь, поэтому играйте в это, как дети в песочнице - искренне. Большая часть взрослых людей никуда не растратила всю эту детскость.

Кстати о притворстве. Очень славная игра - подражать себе в будущем. Притворяйтесь сейчас таким, каким вы хотели бы быть в будущем.

Вспоминает одна из авторов: «Я когда шла на свой первый семинар в университете, очень волновалась. И думаю, а что бы я чувствовала, что бы делала, как бы себя вела, если бы уже была профессором и провела бы уже сотню таких семинаров? И провела, и получилось, и студентам и самой понравилось... А потом, уже после выпуска, они рассказывали, что были абсолютно уверены в моем многолетнем опыте и квалификации».

Притворяйтесь собой здоровым, счастливым, удачливым и с хорошим чувством юмора. Просто притворяйтесь. Вы привыкнете, и как раз станете тем, кем поначалу лишь притворялись. Вспомните, что именно это вы и делали с детства. Что такое подражание? Это притворство кем-то. Притворяться самим собой - еще легче.

Если бы вы, к примеру, задумались о своем будущем и - допустим - с абсолютной достоверностью увидели там некое обстоятельство, которое может вам помочь в жизни, если вовремя его использовать... И если бы вы поняли, что для этого надо нечто сделать уже сейчас - сделали ли бы вы это? Стали бы вы менять свою жизнь? А если бы для этого пришлось уже сейчас поменять привычные представления о мире, работу, место жительства, пристрастия в режиме и еде?

Заметьте, разговор идет в сослагательном наклонении, и по факту никто ничего не просит и - тем более - не требует.

Так, просто разговариваем.

Однако кое-какие мысли (особенно если на них не настаивать), уже подброшены.

Если бы вы знали, что такое находиться в глубоком трансе... Как бы это было? Как бы вы это себе представили? Может какие-то особые чувства в теле, какие-то особые состояния мышц, может быть это расслабленность, может это какое-то особое ровное и глубокое дыхание? Может это какие--то образы, а может быть мягкая, доброжелательная пустота? Может быть вы что-то захотите слышать или наоборот не слышать? В некоторых случаях бывает полезно представить, что глаза закрывшись, уже не могут открыться сами... Можно совместить с искажением времени, то есть сообщить о «самом главном»: что «внутри человека нет представления о времени, а лишь то, что происходит прямо сейчас... И может быть, вы повспоминаете и сможете отвлечься от времени и...»

Вы просто предлагаете человеку игру - давай поиграем, как если бы ты... или мы... И люди как правило соглашаются, потому что от них же ничего не требуется - играем в счастливого меня. Человек считает, что все контролирует, сознательно оценивает происходящее, все же не по-настоящему — понарошку. А нам этого и надо. Нам надо, чтобы человек во внутреннем опыте пережил нужные нам ощущения.

игра со смыслом

новый смысл

Вот перед вами изображение человека:

**(представьте себе фотографию или рисунок).**

Что это означает? Быть может, он рад? А может это она? Да нет, скорее он, женщина постесняется так выглядеть. Быть может, это реклама причесок? Или объявление о приеме на работу? Или о знакомстве?..

Давайте кое-что добавим:

**(пусть будет та же фотография, но с подписью: $5000).**

Ага, стало яснее. Их разыскивают. И видимо не у нас. У нас денег не платят.

А если так:

**(та же фотография, но с угловой траурной рамкой).**

Видимо, нашли. А может, это фотография на паспорт? Хорошо, атак:

**(та же фотография, но с лавровым венком вокруг).**

Чемпион! Однозначно.

И ведь что интересно: содержание не изменилось. Лица те же. А вот восприятие **смысла** изображения меняется. Но не за счет содержания. Тогда как?

И вновь мы обнаруживаем все ту же простую мысль. «Содержание» не имеет **смысла**. **Восприятие** имеет смысл. Важно оформление, форма.

Быть может, по уму провожают не всегда. Но вот встречают-то уж точно по одежке. Подача, форма, презентация, упаковка - вот что делает цену.

Это как в публичном выступлении. Важно - кто говорит. Важно -как говорит. А вот «что говорит» ситуацию не спасает, если «кто» и «как» подкачали.

Чем вам это полезно? Да все тем же. Менять содержание, спорить с ним — долго, утомительно и непродуктивно. Особенно если содержание бредово, то есть - субъективно. Радость в том, чтобы, не меняя содержания, поменять восприятие. И кому тогда какое дело до исходного содержания?

Вот классический эксперимент: людям показывают фотографию преступника и просят описать его характер. Описания вполне проницательны: жестокость в глазах, узкий лоб, большая линия челюсти, грубый нос...

Теперь людям показывают фотографию блестящего ученого. Ну, тут понятно: мудрость в глазах светится, лоб интеллектуала, тонкие черты лица.

Нюанс в том, что это одна и та же фотография.

Играть со смыслом — очень интересное занятие, особенно если совместить его с моментом депотенциализации.

То есть когда человек готов воспринимать какие-то изменения в своем мышлении.

У игры со смыслом есть несколько вариантов. Самый простой — это смена декораций.

СМЕНА ДЕКОРАЦИЙ

«То-то и то-то - это плохо», - говорит кто-то. Или «Это и еще это - хорошо».

«Да, - говорим мы. - Вот здесь, в этих конкретных обстоятельствах - это плохо. А вот тут, - говорим мы, - это же самое уже очень даже хорошо». Я трус? - Да, осторожность полезное качество в бухгалтерии и финансовом учете. Куда он прется в таких джинсах в театр? - Зато на молодежной тусовке это смотрелось бы очень здорово.

Какие варварские у тебя туфли! - Зато ночью в темноте никто не пристанет -побоятся.

Заметьте частое использование слова «зато». «Нет худа без добра» — вот суть игры со смыслом.

Какая ты лохматая! - Среди нас, баб-ёг, это идеал красоты.

Какая я толстая... - А вот в Камеруне это стандарт красоты. Знайте же, что в

древности женщину замуж не выдавали, пока она, садясь, не раздавит орехи.

Считалось, что пока она не раздавит орехи, как она, такая былинка, рожать будет? А коня как останавливать - на скаку?



Мы мягко съезжаем на другую тему, а в рамках другой темы все не так. Смена декораций позволяет, не возражая по существу, быстро сместить разговор в другую тему.

Что это вы опаздываете на 15 минут? - Знаете, когда начиналась вторая мировая война, плюс-минус 15 минут уже ничего не решало.

Не буду я это есть. - А вот в блокадном Ленинграде... «Все фигня в сравнении с мировой революцией».

Найдите такие декорации, такую форму такую упаковку, в которой это же самое содержание будет смотреться как родное.

«Грязь - это нужное вещество в ненужном месте», - как говаривал кто-то химически грамотный.

И наоборот. Ведь и испортить отношение, отбить охоту, испоганить настроение так тоже можно. Мудрая мама не будет явно возражать против новой подружки своего сына. Просто так «похвалит»...

СМЕНА ОЦЕНКИ,

ИЛИ «ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО...»

Обратите внимание на принципиальную штуку: вы ничего не возражаете по существу факта. Вы играете вокруг восприятия этого факта. Вас интересует не факт, а «данные», «мнения».

Нечто плохо? - Нет, нечто вовсе не плохо, нечто хорошо, потому что...

Какой-то у тебя трусоватый кавалер... - Это хорошо, значит он будет вовремя возвращаться домой. Трусоватый - предусмотрительный и это очень здорово, потому что...

Какое у вас мерзкое платье. - Модное, его Муран де Финней ввел в начале сезона.

Что за фигней ты занимаешься? - Не фигней, а серьезным делом. Кроме меня этого никто не сделает.

Словом, «Это совсем наоборот! И вот почему...»

Такие утверждения обычно, мягко говоря, беспочвенны, поэтому необходима депотенциализация.

«А кто не пьет? Называй! Нет, я жду!» - возмущался мастер художественного слова... А кто не беспочвенен?..

Игра со смыслом - это основа основ интервенции в субъективную реальность человека. Ведь он ведет себя именно так потому, что в его восприятии вот это хорошо, а вот это плохо, и никак иначе. А универсальный учебник В.В.Маяковского раз за разом оказывается не совсем универсальным.

Итак, вы помните, что единственной вашей задачей является изменение поведения человека, поэтому его мировоззрение оказывается инструментом.

Ваше, кстати, тоже.

Вы ему как дважды два показываете, что все, оказывается, наоборот. (От чего «наоборот» - неважно, вы же помните, что бредите вслух в любом случае). В этом случае нужные выводы о своем поведении человек сделает и сам.

Идеологию менять надо. Особенно если вы помните, что можно передернуть-перевернуть определения - что есть что на самом деле. Можно ввести наглое безапелляционное суждение, кучу исходных посылок. Можно по ходу псевдологикой многое поменять. Короче, к моменту завершения вашей пятнадцатиминутной речи человек может быть рад и счастлив, что у него есть такие блестящие шансы и перспективы в жизни.

Помните фильм «Что хотят женщины»? Когда врач-психолог быстро изменила картину мира своему клиенту.

Вы же помните, вас интересует, куда вы хотите прийти. По крайней мере, словами. А уж придете вы туда с любого места, любым способом и за любое время.

Если вы живете в теории линейного пространства — тогда отсюда дотуда пять километров, и значит надо топать-ехать-лететь. Но, если вы помните, что все относительно, тогда обязательно найдется вселенная, где это не километры, а сантиметры или килограммы.

Так же и в речи. Если вы думаете, что в словах есть смысл, есть какая-то логика, есть какие-то обязательные и истинные предпосылки и построения, то вам приходится сквозь это продираться долго и нудно. Если же вы знаете, что между этой точкой рассуждения и следующей — ничего, то вы уже там. Все относительно. Особенно на словах.

Нет истины истиннее, чем другая истина. Есть истина лучше, чем другая истина. И в каждый момент вы берете ту которая кратчайшим (или наиболее элегантным, или наиболее радостным) для вас путем приведет к нужному заключению. Но заключение само по себе ничего не стоит. Заключение должно повлиять на поведение.

Слова - это поведение для изменения другого поведения.

**НЕТ ИСТИНЫ ИСТИННЕЕ, ЧЕМ ДРУГАЯ ИСТИНА.**

**НО ЕСТЬ ИСТИНА - ЛУЧШЕ.**

Все хорошо и плохо одновременно. И никак. Дело в оценивающем. Пользуйтесь этой свободой. Особенно когда надо уговорить другого выздороветь и порозоветь лицом.

ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ

Очень дальняя дорога

Устраняет все различия:

Как бердичевцам до Бога,

Так и Богу до Бердичева.

Игорь Губерман

Есть и еще один способ менять отношение. Помните старинную максиму от Винни-Пуха? «Все фигня, кроме пчел. А если задуматься, то и пчелы тоже фигня».

Иногда та же мысль формулируется как два закона житейской мудрости: «Первый - никогда не расстраиваться по пустякам. Второй - все пустяки».

С высоты (и широты) вселенских раздумий любая неприятность окажется мелочью... и любая радость тоже. Лишь бы раздвинуть границы пошире.

«Одного вообще распяли, так он терпел и нам велел», - Тимур Шаов.

Если сказать по существу нечего —

а вам всегда нечего сказать «по существу» за отсутствием в словах существа - вы же помните? -

обратитесь к высоким материям. Где, как ни в них, развернуться шаб-  
лону неопределенности?!

«По большому счету» — отличный способ выбраться из ловушки кажущегося неизбежным выбора.

Идти в кино или готовиться к зачету?

Разводиться или не разводиться?

Если я буду делать так, то мне придется отказаться от этого...

При взгляде с большой высоты между ними и разницы-то нет. И выбора нет, поскольку нужно ни то, ни другое, а что-то третье, соединяющее. Говорят, это самая большая ложь, что для получения чего-то надо от чего-то отказываться. Не надо ничего выбирать. Надо добавлять. Надо соединять. В этом что-то есть?



Если вас пытаются втянуть в разговор или спор с ситуацией «или» — ищите ответ с «и». Выбираете между Васей и Петей? У одного нравятся одни качества, у другого другие?

Ищите третьего, у которого будет и то и другое. И то же советуйте своим волшебным клиентам.

съезд с темы

Кто не работает, тот - на съезд!

Шутка советских времен

Иногда приходится спорить, возражать и оправдываться. А что делать? Наконец, вам может просто не понравиться тема: беседа плавно течет не туда. Не туда, куда надо вам.

Есть несколько любопытных приемов, суть которых всякий раз - в съезде с темы. А съехав с этой темы, можно мягко проскользнуть на другую тему а потом на третью, четвертую. Что это вам дает? Контроль за течением разговора. Как минимум, это способ уходить от атаки, а как максимум, возможность изящно переводить разговор на другое.

Кроме магов, приемами съезда с темы активно пользуются продавцы и вообще работники сферы обслуживания.

Все предыдущие примеры и приемы нужны были для внушения, для формирования атмосферы согласия, для того чтобы что-то изменить в мировоззрении слушающего. Эти же — тактические маневры. Они дают гибкость и мобильность. С ними удобно.

шаг вправо, шаг влево...

Вить не нужно. А не вникнут - разъяснять! В.С.Высоцкий

Возможности «съехать» в общем три. Можно говорить о большем, о меньшем и о другом. О большем

Он вам о малом - вы ему о большом.

Он мне о пиджаке - я ему о моде. О меньшем

Он вам о большом — вы ему о малом.

Он мне о пиджаке - я ему о пуговицах. О другом

Он тебе про Фому, а ты ему про Ерему. Он мне о пиджаке - я ему о марсианах.

Для каждой из этих трех основных возможностей есть несколько удобных формочек.

**О** большем

Раздувание

Суть хорошо отражает фраза: «Все фигня по сравнению с мировой революцией».

Ты чего опоздал? - Все рано или поздно опаздывают. Хорошо, что мы еще можем опаздывать. В гости к Богу не бывает опозданий. Все там будем. (И вы уже о бренности всего сущего).

Какая омерзительная кофточка. - В этом мире много несовершенства... (И вы уже обсуждаете мир и его устройство).

Где ты нашел такую отвратительную девицу? - Разные бывают девушки. Генофонд человечества невообразимо разнообразен. (И вы уже о человечестве). Ну и кого ты себе завела? - Какая жизнь... (И речь уже о жизни).

Вы просто находите что-то большее.

Почему вы едете на красный свет? - Правила дорожного движения... Как ты терпишь такие слова? - Человеческие отношения важнее частных сложностей...

Что за дрянь ты приготовила? - На вкус и цвет...

**Мода**

И опять вы не говорите о фактах, вы говорите о чужих примерах и вообще других людях.

Почему ты так бубном машешь? - В Сибири все так... Ты карты неправильно держишь - А вот в древнем Египте... Что за прическа? - У жены Герберта фон Караяна такая же. Где ты нашел это убожество? - Фредди Меркюри в таком ходил. Какая идиотская мысль! - Это Аристотель.

Заметьте, все это никак не влияет на саму прическу или мысль. Но, позволяет аргументировать. То есть говорить. Мы уже не обсуждаем прическу - обсуждаем жену дирижера. С Аристотелем спорить будем?

Л вдруг?

В любой момент можно сбиться на будущее - на последствия. И пусть вы не знаете тех, которые еще только будут, вы можете нарисовать картинку и пострашнее.

Или попривлекательней - зависит от того, что вы хотите.

Собеседник тоже не знает будущего, так что пугать можно смело.

Познакомились, влюбились, сидят на лавочке. «А давай поженимся, будем жить

счастливо, любить друг друга, у нас родится мальчик... и его заберут в армию. Не

хочу замуж».

Какая у тебя странная прическа. - Тебе моя прическа кажется странной? А ты подумал, как я могу отнестись к твоему вопросу? Ты уверен, что он мне понравится? Ты хочешь поругаться?

С другой стороны, лотереи, индульгенции и другие непроверяемые почти мошенничества преуспевают именно потому, что расписанные организаторами молочные реки и кисельные берега — тоже могут быть. А вдруг?

Вдруг война, а я уставший?

Или, что гораздо страшнее, «а вдруг выигрыш достанется соседу»? ©

«Хотел как лучше»

Ты опоздал! - Искал тебе цветы. Хотел как лучше.

Когда мы говорим про намерения, многие люди почему-то считают это разговором по-существу Помните, кстати, что вам не важно, какие были намерения на самом деле (и были ли эти намерения вообще), вам важно о нужном намерении сейчас сказать.

Что за страшные бусы ты мне купил? - Я надеялся, что они подойдут к твоей блузке, очень старался.

После вашего сеанса у меня температура поднялась. - Я хотел произвести как можно больше изменений, чтобы сэкономить ваше время и деньги. Вы сделали мне больно. - Я хотел соединить ваше Чхэ с великим Бхэ.

«А хорошо ли?..»

Пусть нам часто нечего сказать по существу, зато порассуждать на моральные темы нам никто не запрещает. Мораль всегда «при чем» и способна запутать даже простейшие, казалось бы, вещи. Нужно только держать наготове вопросы: «А хорошо ли это?», «А что важнее?»

Тебе что важнее, что бусы не подходят или что я хотел сделать тебе подарок?

Тебе что важнее, чтоб тебе моя прическа нравилась или чтоб у меня хорошее

настроение было и я тебя любила всей душой?

А хорошо ли с вашей стороны принимать решения, не разобравшись в ситуации?

Песнь о «хорошем», «важном», «правильном» и «благородном» надежно уводят разговор в сторону. А вот не ловиться на такие песни в рамках нашей культуры могут лишь люди профессионально-циничные или обладающие естественным иммунитетом.

О МЕНЬШЕМ

Принюхайтесь - ничем не пахнет? - А чем должно пахнуть? - Дерьмом. У вас же голова в заднице.

Приписывают Френку Фарелли

**Обращение к деталям**

Весьма удобным способом вы можете отвязаться от неудобной темы с помощью обращения к деталям и мелочам.

Какой у тебя омерзительный автомобиль. - А мне очень его фары нравятся.



И где тебя носит? - Последние пять минут выбирался из метро.

Что вы мне грубите? - Слово «извините» вам чем-то не понравилось?

Он не совсем дурак, у него губа не дура.

Ну и великое: «Кто шил этот костюм? - Я пуговицы

пришивал. К пуговицам претензии есть?»

Можете начать обсуждать частности и в них, в этих частностях вполне согласиться с собеседником: вы уже ушли от неудобной темы.

Вы мне напророчили беременность - и где она? - Опишите, пожалуйста, сейчас свое самочувствие. Какие ощущения...

«Но что конкретно?»

Чтобы этот способ не выродился в банальное издевательство, нужно всем своим видом выражать искренний интерес. Тогда ваши вопросы покажутся «поиском понимания», а собеседнику будет неловко их игнорировать.

Какая ужасная машина! - Что именно вам в ней не нравится? (с ИСКРЕННИМ интересом!!!) - Шины. - Что именно в шинах вам не нравится?

Важно, чтобы наблюдался честный исследовательский интерес. Тогда и собеседник станет вдаваться в детали и подробности. И так до тех пор, пока вы не окажетесь подальше от первоначальной темы. Или пока не перейдете к другому способу ухода.

Протектор не тот? А что сейчас делают качественно? Рынок поддерживает ширпотреб, вы же понимаете? Даже «Мерседесы» уже сильно уступают «Митсубиси» и «Рено».

Если вы даже чуть-чуть прервете контакт, человек может воспринять это как наезд. Здесь очень важно поддержание контакта.

Картошку пережарила? А где именно? С какого момента она начинает быть пережаренной? Это по цвету ты определяешь или как? По корочке? По вот этим трем корочкам? Тебе мама в детстве жарила по-другому? Ах, детство... Это должно быть очень похоже на желание разобраться.

«Факты говорят о другом...»

Когда вы слышите некое обобщение: «да они все», «вы всегда», «каждый раз одно и то же», понимайте, что человек на основании одного или нескольких каких-то конкретных эпизодов сделал выводы.

Все! Все вуситы бурики.

Вы можете, как в предыдущем варианте, разбираться, откуда он это взял, как он это определил. Но это долго. Можно проще. Раз он на основании одного-двух фактов сделал глобальный вывод, то и вы можете позволить себе то же самое.

Все мужчины сволочи. - А вот Олег вполне симпатичный, и вообще все мужчины симпатичные.

Ты вечно опаздываешь. - Я вчера пришел вовремя, и вообще я пунктуальный. Вечно ты со всеми ссоришься. - А с Серафимой Ездандуктовной у меня замечательные отношения: я очень уживчивый человек.

Вы находите в этой же теме другой - противоположный - пример и на глазах у собеседника нагло делаете вывод.

Не менее нагло, чем он сделал свой.

Трудно с этим выводом спорить, ведь он только что сделал то же самое. «Вашим же салом вам и по мусалам».

Ты вечно скверно одеваешься. - А Тане понравилось. Людям вообще нравится как я одеваюсь.

Один пример и большой вывод. Аргументация и развернутые иллюстрации здесь неуместны. Один произвольный факт. И убедительный тон.

«Сам дурак»

Банальное «сам дурак», конечно же, не работает. Тут надо тоньше. Важно показать человеку, что он сам только что сделал то же самое, за что имеет к вам претензии. Именно показать, а не просто «вернуть плюху».

Вы вечно опаздываете. - А не поздновато ли вы мне об этом говорите? Какое хамство с вашей стороны приходить в таком виде. - Так и вы высказываетесь в том же виде.

Какая страшная цена! - Вы меня пугаете такими заявлениями.

Идея заключается в том, чтобы ту же самую оценку вернуть к самому факту наезда на вас. Так с чем теперь спорить? Он только что сам это сделал, а теперь вы расцениваете это именно так, как он только что оценил вас.

Причем вы оцениваете не его лично, а только его действие, его поступок: важно сохранять зацепки для контакта. Вы возвращаете наезд на наезд в тех же самых выражениях. В этом суть. Не на человека, а на наезд.

«Сам такой! Вот готовый пример - не отопрешься». Важно что наезжают-то на вас, но вы возвращаете - на поступок.

Совершенно безграмотно вы здесь установили кондиционеры. - Быть может, не слишком грамотно именно здесь и прямо сейчас обсуждать этот вопрос.

Есть очень важная вещь: все это относится только к тем случаям, когда на вас нападают прямо или косвенно. Если вам просто задают вопрос, на который можно отвечать - отвечайте. Шаблон неопределенности в вашем распоряжении.

О ДРУГОМ

Это самый наглый и самый эффективный способ. Зачем выкручиваться внутри темы, если можно просто ее сменить сразу. В конце концов, вам лучше знать, о чем вы хотите разговаривать, а о чем нет. Не так ли?

**Выбирай название**

Пусть слова ничего не значат — к их выбору отнеситесь внимательно. Что вы можете сказать о своей трусости? - О своей осторожности я могу сказать... Что вы можете сказать о своей наглости? - О своей настойчивости в достижении цели и преданности делу фирмы...

Как вы назовете свое опоздание? - Свою вынужденную задержку...

Наше твердокаменное упрямство... - Моя склонность внимательно обдумывать с ми действия...

Но не политическая близорукость, а морально-нравственная чистота. Постоянно опаздываете. - Умело распоряжаюсь своим временем.

Выбирайте название, которое будет вам по душе. Ведь именно оно конечном итоге позволит выбрать тему для обсуждения.

Как вы яхту назовете, так она **и** поплывет.

Аллегорически, в духе творческой недосказанности

Если у вас репутация человека непростого, мудрого и слегка не от мира сего, смело пользуйтесь этим приемом.

Какой же вы лопух! - Вот если бы лопух был только лопухом и не был бы репейником, тогда бы в экосистеме нашей планеты давно бы уже не было лопуха.

Туп как осел. - Знаете какое дело... Если бы Буриданов осел в свое время догадался бы, что он может съесть и правый и левый стожок, то этой басни просто бы не было.

Понятно, что вы уже говорите о другом. Важно, чтобы слушатель искал связь и, глядя на вас, думал, что вам эта связь очевидна. Надо, чтобы он пытался вас — понять. Вы должны восприниматься как человек, который может так рассуждать.

Про Ерему (не про Фому)

Здесь от вас требуется авторитетность, уверенность и безапелляционность. Потому что вы смените тему без всякой видимой связи.

Вы нас совсем замучили. - Дело не в том, замучил ли я вас. Дело в том, как развиваются ваши внутренние силы.

Вы не отвечаете не вопросы. - Суть не в том, отвечаю ли я на вопросы. Суть в том, получите ли вы однажды ответы изнутри.

Мы не понимаем. - Дело не в том, понимаете ли вы это сознательно. Дело в том, можете ли вы это использовать.

Вы прямо демонстрируете, что не хотите обсуждать одну тему, а будете обсуждать другую.

Дело не в том, а в этом. Суть не в том, а в этом. Важно не то, а это.

Я не хочу говорить об этом, я буду говорить об этом. Наша задача не такая, а вот такая.

Здесь очень важен контакт, ваша внешняя убедительность и интонации, с которыми вы это говорите. Вы объясняете, что собеседник просто не понимает, и сейчас вы ему все объясните. И вот ваше объяснение вы и предлагаете обсудить важным, сочувствующим (ваш любимый человек допустил небольшую оплошность, приняв за важный абсолютно незначительный вопрос), мягким голосом...

Увещевайте ошибшегося. И простите его. И объясните еще раз, если товарищ не понял.

То есть не сделал того, ради чего вы затевали весь этот разговор.

Словом, отнеситесь к собеседнику с максимальной доброжелательностью.

рассказывание историй

Иносказание (история, притча, анекдот, сказка, сравнение, байка, присказка, воспоминание «к слову») - обязательный инструмент мага и волшебника. Посудите сами. Если вместо разговора по существу и фактам вы пускаетесь в рассуждение «жили-были», то:

* условный контекст создает автоматическую депотенциализацию

для сознания весь рассказ - не про «здесь» и не про «сейчас»;

* вы не обязаны следить за правдоподобием

если только ваша байка не претендует на достоверность в глазах слушателя... да и тогда вы многое можете «забыть» и «спутать»;

* вы можете пропускать любые детали, аргументы и объяснения как незначительные, вовсю используя шаблон неопределенности

«один знакомый парень», «говорящий табурет», «волшебный веник»;

* пока слушатель следит за сюжетом, вы можете сколько угодно отвлекаться, напропалую вставляя другие внушения, пользуясь всем разнообразием способов воздействия;
* в сам ход повествования вы можете вставить подробные инструкции и руководства к действию, объясняя, что все это правильно и хорошо...

для героя, разумеется.

Считается, что большая часть человеческого мозга (та, которая воспринимается как бессознательное) мыслит аналогиями и ассоциациями. То есть прямой логический ряд нашей голове мало свойственен, а ассоциативные сети, ассоциативные ряды - это как раз то, что позволяет человеческому мышлению с одной стороны - работать быстрее любого компьютера, с другой стороны - получать новые неожиданные идеи там, где их вроде бы не ожидается.

(С третьей стороны, за счет этого же, человеческое мышление гораздо менее точное, чем компьютерное, более системное, но менее линейное. Попытки сделать из своей головы компьютер во многом дурацкие уже потому, что для этого нужно подавлять естественные способности человеческого мышления, а потом пытаться воспроизвести другие, мало свойственные).

Общение в ассоциативной, иносказательной манере понятно и доступно

**в** образной форме

доносит непосредственно до бессознательного (или внутреннего «Я»,или сущности, или души - называйте как хотите) все то, что сознанию и трудно, и непонятно, и малодоступно.

**В РАМКАХ ИСТОРИИ, ПРИТЧИ**

**МОЖНО СОВЕРШИТЬ ВСЮ ЕДИНУЮ СТРУКТУРУ ВОЗДЕЙСТВИЯ.**

Обещание привести пример, рассказать историю, само начало истории — все это привлекает внимание. Люди любят сказки;

Всевозможные «однажды», «давным-давно», «некогда», «один мой Знакомый» создают необходимую депотенциализацию. Кроме того, некоторая изначальная неясность - при чем здесь эта история — добавляет и непонимания, и интереса.

Сам сюжет, его повороты, подбор слов и предложений, отклонения I с трону и реплики по ходу — все это наилучшая почва для внушений.

Продолжение и завершение истории, сюжетные ходы и их переплетения обеспечивают камуфляж основных внушений и после того, как они прозвучали.

Даже после анекдота всегда есть пауза на осмысление.

Завершение истории естественным образом завершает эпизод воздействия. Мы говорим что-то вроде «ну вот и все».

Если вы работаете в формальном трансе, то еще до начала истории можно выполнить наведение, чтобы депотенциализация была более полной. Даже лишенный дополнительных «наворотов» сам сюжет истории, притчи содержит потенциал к действию, поэтому ее можно рассказывать плоско, без каких-либо дополнительных внушений по ходу (если получится) и она будет все равно интересна, она будет работать.

Если же в сам процесс рассказа ввести косвенные, открытые и прямые внушения, то получается три слоя: иносказание, как средство наведения транса, сама история, как одно большое внушение, и она же, как носитель для большого количества внушений. Недаром рассказывание историй считается едва ли не вершиной профессионализма.

Тут придется кстати одна старая байка. Еще на заре компьютерной техники, когда вычислительные машины занимали по нескольку этажей институтов, плотно заставленных электронными «шкафами», а баги («жучки») были не ошибками в программах, а настоящими тараканами, ползающими среди схем и ламп и замыкающими контакты - тогда, когда все это металлическое богатство еще было вершиной человеческой мысли, один из инженеров-исследователей захотел получить от машины ответ на вопрос: «Может ли компьютер думать, как человек?»

Он был добросовестным ученым, и скрупулезно ввел в машину огромное количество данных по интеллектуальным достижениям человечества.

Несколько месяцев машина обрабатывала данные, задумчиво перемигиваясь лампочками. Несколько месяцев терпеливый исследователь ждал ответа на свой вопрос. И вот наконец из щели поползла долгожданная распечатка. Ученый бросился к ней и прочел начало ответа суперкомпьютера того времени: «Это мне напомнило одну историю...»

ПРОСТОЕ ИНОСКАЗАНИЕ

Иносказание сильно тем, что не просто сообщает человеку некий внушающий образ, а так организует мыслительный процесс, что человек сам, своими усилиями формирует у себя нужные образы. Самым ярким примером иносказания является намек. Заметьте, что в большинстве случаев намек куда более действенен, чем прямая команда. Ваша задача просто дать намек побольше или поменьше.

Анекдот - это намек.

Маленькая шутка - это намек.

И длиннющая история на 15 томов тоже может быть намеком. Или собранием намеков.**[[15]](#footnote-15)**

Намек, иносказание строится на сравнениях. Это как... Это будто... Это похоже... Это вроде... Это сродни... Это напоминает...

Вы не всегда это произносите. Чаще просто подразумеваете.

Когда вы высказываетесь иносказательно, вы предлагаете слушателю мысленно уравнять два контекста - «основной» и «условный». Причем вслух вы эту связь не поясняете ни в коем случае. Какое ж оно иносказание, если вы его будете расшифровывать?

Если вы на вопрос про валенки начинаете рассуждать о свойствах кошачьих лап — вы автоматически предлагаете собеседнику самостоятельно найти, какая между этим есть связь. Пока он ее ищет, пока он ее находит - он может даже сделать выводы гораздо более глубокие, чем те, которые вы изначально закладывали.

Шаблон неопределенности, что вы хотите?

Иносказание естественно выстраивается на шаблонах неопределенности, обобщениях, псевдологике, косвенных и прочих внушениях.

**РАССКАЗЫВАЯ ИСТОРИЮ,**

**ВЫ НАВОДИТЕ РАЗГОВОРНЫЙ ТРАНС,**

**УГЛУБЛЯЕТЕ, ПОДДЕРЖИВАЕТЕ И,**

**ПОД КОНЕЦ, ВЫВОДИТЕ ОБРАТНО.**

В сказку пока вы ее рассказываете, можно ввести сколько влезет банальностей, допущений и прочих внушений. Неявные акценты обязательны. Сказка позволяет все! И история человечества, хотя бы и на примере Шахерезады, говорит о том, что сказки слушают. Иисус Христос, когда хотел что-то донести до современников, делал это наиболее удобным способом - с помощью притч.

Простое иносказание делается действительно просто: вы находите аналогию, и дальнейшие свои рассуждения ведете уже в новом контексте, на новом материале. И тут к вам практически невозможно придраться: ведь это вы выбрали контекст, значит и связь вам виднее.

**ВСЕ ПОХОЖЕ НА ВСЕ**

Если вы с самого начала знаете,

знаете и все тут!

что одно не просто похоже на другое, а в каком-то смысле одно и то же, вам осталось только объяснить эту простую мысль другому - все остальное быстро получится.

Женитьба - это как носки: вначале ищешь, покупаешь, носишь, а потом и выкинуть жалко и стирать неохота...

Это основа иносказания - полная уверенность в том, что всё со всем похоже, и значит в каждом контексте можно найти всё, что вы хотите.

И вот вы уже разговариваете о предмете, но не в границах этого предмета, а в метафорическом контексте, где вы сами устанавливаете правила логики, выводов, сравнений. А человеку остается просто за вами следовать.

Если у вас сложности в личных отношениях (ну вдруг?), и я вам буду рассказывать про то, что нужно делать - вы же меня не очень слушаться будете, я же не знаю вашу Наташу (или Машу). А если я вам расскажу, что отношения людей -это как взаимодействие кварков в нуклоне, тут я уже лучше вас разбираюсь, и -если я еще интересно рассказывать буду, вы будете меня слушать, и принимать все выводы. А я по ходу буду внушать, внушать... внушать...

Кто выбирает контекст, тот и прав.

Идет товарищ по Каиру, и у него сломались часы. Идет, видит вывеска с часами, заходит. «Вы тут часы случайно не ремонтируете?» - «Нет». - «А что вы делаете?» - «Мы делаем обрезание». - «А тогда почему у вас на вывеске часы?» -«А что бы вы хотели, чтобы там висело?»

**от** ошибки к ошибке

Точное и сильное воздействие иносказания основано на... ошибках. От ошибки к ошибке - все дальше от сознательного контроля. И тогда за дело берется то самое бессознательное, существование которого так и не доказано.

Пора вспомнить байку про судью и селян.

У одного мужика украли корову. У всех спрашивал, но никто не видел. Ему посоветовали обратиться к жившим по соседству двум братьям. Они выслушали и сказали: «Корову украл кузнец из соседнего села». Мужик пошел и подрался с кузнецом, но тот отпирался. Тогда мужик подал на кузнеца в суд. Судья спросил, почему мужик думает на кузнеца. Тот сослался на братьев. Пригласили братьев, и те объяснили: «Раз корова пропала, значит ее украли. Раз украли, значит это кузнец. Если кузнец, значит из соседнего села». Тогда судья показал братьям ящик и спросил, что там внутри. Братья принялись рассуждать. Первый сказал: «Коробка квадратная, значит внутри что-то круглое». Второй продолжил: «Раз круглое, значит оранжевое». Первый подхватил: «Раз оранжевое, значит апельсин».

Удивленный судья вытащил из ящика апельсин, повертел его задумчиво и постановил: «Кузнец, верни мужику корову».

Рассуждения бессознательного похожи и своей кажущейся вздорностью, и точностью попадания.

Между одним и другим контекстом в голове рассказывающего прокладываются достаточно причудливые связи.

Только великое Чхе знает откуда они берутся.

1) Сначала как-то исподволь у вас возникает **понимание** того, о чем собственно на самом деле идет речь. Про что это сейчас ваш клиент.

«На самом деле» - формулировка лукавая.

2) Потом, в рамках этого

вашего совершенно произвольного и субъективного понимания

вы обнаруживаете варианты **решения** задачи. Очевидно, что эти варианты тоже весьма произвольны и субъективны.

3) И уже среди этих вариантов вы «от фонаря» выбирает тему и  
героев для сказки, притчи, намека.

Кстати, слушатель тоже очень по-своему понимает услышанное от вас, так что получается еще одно искажение. Вот их уже четыре. Неудивительно, что попытки сознательного контроля за происходящим дают, наконец, сбой, а лобовые (и туповатые) действия уступают тонкому бессознательному воздействию.

**ИНОСКАЗАНИЕ ОСНОВА НО**

**НА СЕРИИ ИСКАЖЕНИЙ:**

**СИТУАЦИЯ ⎯ ПОНИМАНИЕ ⎯ РЕШЕНИЕ ⎯**

**ТЕМА ⎯ ПОНИМАНИЕ СЛУШАЮЩЕГО.**

Со стороны кажется, что все прямолинейно: ситуация вызывает историю. Но нет. Историю вызывают собственные заблуждения рассказывающего по поводу ситуации. Важно этими своими заблуждениями вовремя воспользоваться.

НЮАНСЫ

**Свершившийся факт**

Историю рассказывают не для того, чтобы что-то с чем-то сравнить, а в большей части для того, чтобы сподвигнуть слушающего к каким-то поведенческим изменениям.

И опять о том же, да Читатель?

Соответственно, недостаточно представить себе, а потом рассказать, что там происходит и что там должно измениться. Надо рассказать историю - большую или маленькую — о том, как необходимое **уже произошло**, но в другом контексте. С другими людьми, с другими персонажами, в другое время, в другой стране, на другой планете.

**Обещание**

Рассказ-иносказание должен нести в себе все тот же потенциал к действию и **обещание**, что все получится. Ваше понимание ситуации очень непрямо связано с реальной ситуацией. Понимание у каждого свое. И именно исходя из этого понимания, а не из реальной ситуации, вы предлагаете решение.

Та мысль, которая заложена в образе изменения и будет общим большим внушением. Именно здесь закладывается потенциал к действию. Именно в этом месте вы решаете, что вы будете внушать, чего вы вообще хотите добиться от слушателя.

**Сходство**

Ваш рассказ будет тем действеннее, чем более похожим на собственную ситуацию он **покажется** слушателю. Но! Важно, чтобы сам слушатель **не заметил** прямых параллелей или ваших усилий по их созданию. Надо, чтобы он **догадался**, то есть приписал себе появившиеся в его голове мысли по поводу.

Если сходства совсем мало - намек пролетит мимо. Если сходство очевидно, то это уже не намек. Постоянно следите за реакцией. И если вам кажется, что клиент «понял», к чему вы - срочно сворачивайте в сторону. В латентный период. Не поддавайтесь соблазну договорить, объяснить, «досказать» — то есть вытащить все окончательно в сознание. Напротив, отвлекайте. Ведь главное - образ будущего действия -уже посетил слушателя. Теперь пора совершать маневр уклонения.

Если у вас есть яблоня, и вы оборвете с нее все листочки и все цветочки во время цветения, вы не дождетесь яблок.

В иносказании не давайте открытых выводов. Не говорите «правильного ответа». И даже на вопрос «ну и что» постарайтесь уйти в сторону или рассказать еще что-то. Внушение не терпит «понимания».

**ВНУШЕНИЕ**

**НЕ ЛЮБИТ ПОНИМАНИЯ.**

Домысел — вот желательный вам результат. Вы обеспечиваете очень большое количество не проговариваемых впрямую внушений, и человек сам их домысливает. А значит, это его собственные мысли. По большому счету, вы организуете интеллектуальные обстоятельства, в которых мысли клиента пойдут в определенном — нужном - направлении.

Естественно, за этим нужно следить. И вовремя вносить поправки, если что-то не так. Но не торопитесь. Не бывает неэффективных магов - бывают нетерпеливые.

Все внушения иносказания - это самовнушения слушающего, что, как правило, более сильная вещь, чем если бы вы прямо формулировали и с этим можно было бы как-то спорить.

Не всегда вы рассказываете истории под проблемные ситуации. Человека все может устраивать в данный момент в жизни - тогда вы намекаете, как можно улучшить. Тогда основная задача иносказания — поддержать и улучшить.

То, что вы внушаете - это возможности для изменения. А еще то, что человеку для изменения нужно что-то сделать самому Хотя иногда, если вам кажется, что человеку как раз сейчас ничего делать не надо, а надо посидеть, подождать и все само образуется - то вы внушаете это. В тех же случаях, когда вам известен способ действий, намекайте на него.

А вот если ничего не ясно, то обозначьте результат. И что «нечто» должно быть сделано. Говорите неопределенно.

Вы слышите, что во всем городе клиент не может достать своей любимой зубной пасты.



Это можно осмыслить как то, что большую часть мест, где продается зубная паста в этом городе, он не знает, или то, что сюда ее не завозят или что он ленивый и плохо ищет.

Можно рассказать о каком-нибудь действии, позволяющем добыть что-то за пределами этого тридевятого государства.

Или о ежике, который очень любил яблоки, но в его лесу были только шишки. И он ел эти шишки. Но все время мечтал о яблоках, пока однажды не напоролся на ослика, который сказал: «Ежик, ты чего, сдурел что ли? Глянь, вон через ручеек, вон там яблоки сплошь». Ежик говорит: «Ну как же? Это же не наш садик». А ослик: «Ты чего? совсем с ума сошел? Что значит не наш? Смотри - три метра через речку и там уже яблоки?» А ежик «Так я же плавать не умею». - «А там бревнышко есть». Ежик обрадовался: «Ты подумай!» И пошел в садик, и набрал яблок. Но на этом не остановился, потому что понял, что здесь еще есть много всего, и он скоро уже ходил за грушами, за малиной, за грибами, а шишки уже не ел.

Еще одна ситуация: пришла к вам клиентка и хочет, чтобы вы повлияли на ее сына, который от рук отбился, а она же ему счастья желает. И держит за руку 30-летнего лба, который счастливо улыбаясь смотрит на вас умоляющим взглядом.

Ситуация: есть человек, который считает, что надо кого-то загнать железной рукой в рай.

Понимание: много «тараканов» в голове. Они там «бегают, гадят и мешают нормальному протеканию мыслей», плюс «шоры, заборы, решетки» и вообще все то, что мешает думать свободно, ярко и хорошо - и себе, и другим. Словом, много хлама в этом чулане...

Решение: проветрить. И вы рассказываете:

Жил да был старый чулан. И стены у него уже были ветхие-подгнившие, но были. И крысы у него были большие жирные, но все-таки свои. И тараканы во всей этой истории были совершенно мерзопакостные. И паутиной все было затянуто. И всякое старье валялось. И сквозь давно запыленные окна уже совершенно не был виден окружающий мир. Поэтому чулан в основном воспринимал только себя и все что внутри себя, и думал, что это и есть весь мир и везде должно быть так же. И когда время от времени в него забрасывали то метлу, то совок, то тряпку, чулан возмущался «Где паутина? Где следы от зубов крыс? Где тараканий помет? Это все неправильно». И начинал всячески, как можно быстрее переделывать на свой лад. Из лучших побуждений, желая чтобы все это стало совершенно гармоничным, чулан все больше закрывался от внешнего мира, размножал крыс, тараканов. И когда уже все вокруг опять начинало издавать запах трухи и гнили, чулан считал, что дело сделано и был доволен. Но не всегда получалось. Иногда вещи успевали вытащить из чулана раньше. Тогда он переживал, но понимал, что весь мир он изменить не может.

Дальше можно рассказать про волшебный вентилятор, который очень вовремя доставили. Чулан перелицевали... И получился очень светлый, чистый коттедж с бассейном, в котором была всегда совершенно чистая, свежая прозрачная проточная вода. И стены постоянно убирали. Хотя душа чулана во всем в этом осталась, он вдруг понял, что есть и другие способы существовать в этом мире и ему понравилось. И хотя время от времени он ностальгически вздыхал по крысам и тараканам, но уже не хотел их возвращения, потому что понимал, что сейчас уже жизнь вокруг совсем другая наладилась. А на день рождения ему подарили хомяков и кошку и ему совсем хорошо стало.

Истории лучше всякий раз под каждый новый случай сочинять заново. Конечно, есть много написанных, но важно рассказать историю под конкретную ситуацию этого конкретного человека.

Даже если вам очень понравилась история про Буратино, не надо ее рассказывать по любому поводу. Свой повод - своя история. В крайнем случае рассказывайте историю с теми же декорациями и персонажами - но по-другому. С другими внушениями.

И НЕТ ПРОБЛЕМ

Здесь будет полезно вспомнить основу магического искусства. Почему все это вообще действует. Помните? Вы сражаетесь с фантомами -с призраками воображаемых переживаний своего клиента и его неспособностями. По сути, вы подменяете одни верования другими.

**ВЫ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТЕ В РЕАЛЬНОСТИ.**

**ТОЛЬКО В ВООБРАЖЕНИИ.**

**КОТОРОЕ ВОЗДЕЙСТВУЕТ НА РЕАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КЛИЕНТА.**

И самое главное верование, из-за которого люди занимаются ерундой (то есть переживают, вместо того чтобы действовать) — это вера в проблему. Проблема - это то, что переживается, как проблема. Переживание создает иллюзию действия (естественно, безрезультатного) и оправдание по поводу неудач. Вот ведь, дескать, не раздолбай какой, видишь же, переживаю.

Не трогайте меня, мне и так плохо.

Вера в проблему кормит огромное количество психологов, психотерапевтов, психоаналитиков, просто аналитиков и прочих целителей. Она же создает удобный «высокий штиль» для описания банальной лени, дури и тому подобных тунеядских настроений нормального человека. Поэтому не надейтесь, что вам в большинстве случаев удастся освободить собеседника от переживаний простым утверждением, что проблем-то никаких и нет — он воспротивится.

Как нет?! Куча книг только ими и пугает, от Фрейда до сапрофитое.

У вас два пути. Вы можете согласиться с высокой идеологией проблемы, потом углубиться в это дело и обнаружить в самой идеологии условия для ослабления хватки.

Переживаешь, что грешен? Вспомни, что сам Христос отказался судить грешницу, сказав «и Я не сужу тебя». Если не стал судить сам Сын Божий, кто ты такой, чтобы осуждать себя? Кто такой твой священник, чтобы осуждать тебя? Или вы считаете себя выше Христа?

И вот вместо одной проблемы вы создаете другую, попроще. Но в той же идеологии.

Был случай, как одной женщине, боявшейся ездить в лифте, заменили этот страх на другой: страх оргазма в самолетах.

Второй путь — в том, чтобы подменить идеологию. Это дольше, часто труднее, но зато в результате вы получите такой миф, который максимально приспособлен к изменению поведения в нужную сторону и в котором вы - авторитет.

Это не убийство, это защита своей веры, защита святынь, семьи и всего, что дорого. И наоборот, это не трусость, это понимание высочайшей ценности человеческой жизни и пр.

Конечно, гораздо больше радости в изначально юмористическом отношении к проблемам вообще. Но такую идеологию пропихнуть достаточно трудно. Во-первых - сопротивляются практически все коллеги. На что жить-то, коль люди займутся делом вместо переживаний? Кто будет платить за сочувствие и сострадание, если страдать некогда и незачем? Во-вторых, побьют сами клиенты, которым дешевле платить сантехнику человеческих душ за подтверждение того, что проблема есть. Дешевле, чем горбатиться на достижение чего-то более существенного.

Что вы хотите? У меня было детство тяжелое. - Детство здесь совершенно не при чем. Детство здесь никак не влияет. Посмотрите на себя в зеркало... Это проблема! - Вовсе не проблема. Это ситуация многих. И многие решают ее по-разному. Но решают

Так уж я уродился. - Вовсе нет. Нечего. «Уродился» тут совсем не при чем.

Вопрос в том, что ты хочешь. Куда ты сдвинешься дальше.

У меня «родитель» с «ребенком» «взрослого» не слушают. - Ну, вы знаете,

бред все это.

Ведь точно побьют...

Вы же понимаете, что пока клиент вам все это рассказывает и объясняет, он же себя лишний раз убеждает в проблеме, а вы тут со своими веселыми опровержениями. А чудо где? А контакт?

Но на деле самое интересное, что вам обязательно нужно знать — это куда клиент хочет измениться. К чему? Ради чего?

Конкретно, что есть сейчас и как и куда менять будем. А разглагольствования из

серии «карма у меня такая и поэтому...» запиши на листочек, сверни в трубочку

и сейчас торжественно сжигать будем.

Если для того, чтобы ему измениться, вам полезно делать вид, что играет роль направление движения энергии в обосраре - вы добросовестно займетесь этой энергией.

Вы делаете самое главное - вы держите в голове ориентацию на результат, ориентацию на решение. Это самый ключевой элемент!

Кстати, лени как таковой в мире не бывает. Лень — это отсутствие мотивации. Если очень надо, даже самый ленивый вскочит и побежит. В крайнем случае представьте, как бы он бурно и энергично взбодрился, если прижечь ему ягодицу каленым железом.

Когда лодырь по жизни начинает на жизнь жаловаться, приходится усугублять его ситуацию. Чтобы не сиделось. После этого уже все отлично — собственная мотивация наличествует, ему уже самому хочется изменений. Ему нужно просто сказать: «Туда, дорогой товарищ». Товарищ говорит: «Понял! Спасибо, доктор. Я пошел».

Можно долго уговаривать, а можно сделать так, чтобы он сам хотел из нынешнего положения выскочить.

А если вы вместо этого будете его подробно расспрашивать: «Как именно вы узнаете, что вам уже плохо?», человек будет уже точно знать, что ему **плохо** во-первых, а во-вторых — теперь будет учиться считать, что ему плохо именно так. Такие анализы текущей ситуации просто вредны для клиента. Они создают идеологию проблемы, они ее усугубляют.

Зато они полезны для долгого и дорогого «лечения шифера».



Был один очень интересный случай. К автору обратился успешный бизнесмен, который принимает всегда очень точные, отточенные решения касательно всего, что связано с деньгами, финансами и бизнесом. А на консультацию он попал в ситуации безнадежной влюбленности. Он влюбился, он и так, и сяк, а эта славная женщина уже и налево ходит, и деньги с него тянет, и в глаза его видеть не хочет, а он чуть ли не с гитарой под балконом что-то там петь старается. И естественно, как уважающий себя влюбленный, никаких разумных доводов слушать не желает. А все хуже и хуже.

Ему предложили подключить воображение: представляешь бизнесмена, который торгует оградами для кладбищ? А в городе, как назло, хорошая санитарная обстановка, все здоровы, смертность невысокая, короче оградки не расходятся. Но он очень любит свои оградки. Поэтому он их красит, перекрашивает, отливает новые. Каждый раз все новые и новые придумывает, большие деньги вбухивает, оттягивая их отовсюду, откуда только можно, чтобы производить новые. Алюминиевые оградки, чугунные, лепные, деревянные, ажурные оградки».

Где-то в этом месте товарищ бизнесмен уже начал беспокоиться: «А чего это он оградки-то? Там же вот это можно делать, вот это можно...» - «А он любит оградки, понимаешь? Оградки для кладбищ - он их любит».

Тогда товарищ задумался: «Он что, придурок что ли? Какой же это, к черту, бизнес?» - «Ты не понимаешь, это высокое чувство. Это же душа. Это уже не изменишь». - «Как не изменишь? Оградки не идут, так производи что-нибудь другое!»

Через сорок минут такой беседы он все обосновал, обрисовал, доказал, расчертил финплан, как все там надо делать из оградок с такими уже имеющимися убытками. Как переходить в другое производство, и хоть лыжи делать, «карусели пусть делает, и к ним оградки, если уж так приспичило». Еще через час он наконец понял о чем собственно речь... И принял правильное парадоксальное решение. В ближайшее время он потратил на «женщину своей трагической мечты» денег больше, чем ему бы хотелось. Специально. И это вызвало отторжение. Оказалось «плохим бизнесом».

У человека есть правильное (то есть полезное) представление о жизни там, где у него все получается. И неправильное там, где получается не очень. Вам совершенно необязательно выдирать из него правила его успешного опыта, надо просто намекнуть, что это — одно и то же. По сути. Что правильно для одного, сработает и для другого. Чаще всего вы рассказываете историю и всё. И дальше уже человек сам ее додумывает и осмысливает.

Полезно, чтобы в истории был своего рода «первый смысл», который слушатель поймет, на этом успокоится и больше думать не будет. А основной ее смысл вы закладываете глубже. Один смысл может быть во всей сказке, который клиент поймет. Но и сюжеты отдельных эпизодов могут быть иносказательными, а на них клиент может внимание и не обратить.

Жил-был ежик, и хотел он себе новую норку. Но он был поначалу слабенький и сам себе эту нору откопать не мог, поэтому надо было, чтобы ему откопал кто-то. Беда была в том, что у него было только одно яблоко. Одно маленькое яблоко

* это все, что он мог отдать за норку. И он ходил по лесу и у всех спрашивал: «За яблоко норку?», «За яблоко норку?» И ему разные звери разное говорили, но копать за одно маленькое яблоко никто не шел. И однажды нашелся приятель, который посоветовал: «А у тебя яблоко спелое?» - «Спелое». - «Червивое?»
* «Нет». - «А ты заведи в нем червей. А потом обратись вон к тому товарищу, ему как раз червяки нужны. Ему плевать на яблоко, но он ест червей. И ты ему принесешь не яблоко, а контейнер с червяками. И за это он тебе выкопает норку». Ежик так и сделал и получил свою нору.

Чем хорошо иносказание - оно обычно содержит больше, чем думал тот, кто его рассказывал.

Хочется сделать ремонт в офисе: человек недооценивает свои силы, может материалов нет, времени, денег мало. Давайте выберем вариант «денег мало».

Варианты решения: упростить ремонт, ограбить банк, взять кредит, чтоб сделали бесплатно. Выберем «сделать бесплатно». То есть история будет о поиске некоего дарителя, который дарит.

Ежик был недотепа. Поэтому он так содержал свою нору, что она у него регулярно требовала ремонта, загадил в считанные сроки (это ту, которую за яблоко выкапывал). А во-вторых, ежик сам (ну, был он каторжник умственного труда) сделать всего этого не умел. И он понимал, что для того чтобы сделал кто-то, на это нужно много яблок. А у него с яблоками никак было. Ежик был недотепа. Идти за яблоками мокро, сыро, холодно, далеко, да и в речку свалиться можно. А вот у соседа Ежа Ежовича скоро из соседнего леса теща приходит в гости. И жить с ней... сами понимаете. Тогда он понял - все просто: нужно предложить Ежу Ежовичу, чтобы теща недельку у него пожила, а Ежович благодарен будет и уже позаботится обо всем и на радостях норку отреставрирует. И тогда ежик решил: главное бабочку, цветы, одеколон и не приглашать пока Ежа Ежовича, пока все дело не будет сделано.

Или иначе: у буддийских монахов начала обваливаться пагода - это такое место, где живут буддийские монахи. А поскольку буддийским монахам по природе положено ни о чем не беспокоиться, ничего не делать - они сидят, медитируют... А пагода обваливается. Одному монаху отдавило рясу, другому, - а пагода обваливается. Монахи удвоили медитации, вознося молитвы: дескать пагода же обваливается, мы конечно в нирване, но не до такой же степени! Нам же нельзя беспокоиться о бренном и насущном, а народ в последнее время обленился и не хочет обслуживать нас монахов просто так, задарма. Надо что-то делать. Как же быть? Медитируют, пагода обваливается, они медитируют, уже под открытым небом сидят медитируют - никто не откликается. Что же делать? Идет время. Становится холоднее. Они конечно сидят в медитации, они греют телами друг друга, используют то, используют сё. Но пагода обваливается. Но время от времени, один монах куда-то вышел, вернулся, сидит медитирует. То другой монах куда-то вышел, вернулся, сидит медитирует. Третий... Так они ходят... по нужде. И тогда патриарх буддийских монахов получил откровение: «Считайте это нуждой».

Про Френка Фарелли одна из пациенток отзывалась примерно так: «Доктор, вы самый добрый, чуткий и отзывчивый из всех, кого я знаю. И в то же время самый большой сукин сын».

Дом терпимости. На крыше кот и кошка заняты друг другом. В порыве страсти они с крыши падают. Один из прохожих отвлекается от своих дел и кричит: «Мадам, ваша реклама упала».

Важно, чтобы в иносказании содержалась аналогия, которую слушатель найдет и истолкует сам.

...«И вышел сеятель сеять, и когда он сеял, иное упало при дороге, и налетели птицы и поклевали то; иное упало на места каменистые, где немного было земли, и скоро взошло, потому что земля была неглубока. Когда же взошло солнце, увяло, и, как не имело корня, засохло; <...> иное упало на добрую землю и принесло плод: одно во сто крат, а другое в шестьдесят, иное же в тридцать. Кто имеет уши слышать, да услышит».

Евангелие от Матфея, 13:3-9 ...

«Царство небесное подобно человеку, посеявшему доброе семя на поле своем, когда же люди спали, пришел враг его и посеял между пшеницею плевелы и ушел; когда взошла зелень и показался плод, тогда явились и плевелы. Придя же, рабы домовладыки сказали ему: «Господин! не доброе ли семя сеял ты на поле твоем? откуда же на нем плевелы?» Он же сказал им: «Враг человек сделал это». А рабы сказали ему: «Хочешь ли, мы пойдем, выберем их?» Но он сказал: «Нет, - чтобы, выбирая плевелы, вы не выдергали вместе с ними пшеницы; оставьте расти вместе то и другое до жатвы; и во время жатвы я скажу жнецам: «соберите прежде плевелы и свяжите их в снопы, чтобы сжечь их; а пшеницу уберите в житницу мою».

...«Царство небесное подобно зерну горчичному, которое человек взял и посе-  
ял на поле своем, которое, хотя меньше всех семян, но когда вырастет, бывает  
больше всех злаков и становится деревом, так что прилетают птицы небесные и  
укрываются в ветвях его».

Там же, 13:24-32

ЗАГОВОР ПРОТИВ ЗУБНОЙ БОЛИ

«Когда Ану сотворил небо,

Небеса сотворили землю.

Земля сотворила реки.

Реки сотворили протоки.

Протоки сотворили болота.

Болота червя сотворили.

Отправился червь к Шамашу, плача.

Пред богом Эйа текут его слезы.

«Что ты выделишь мне в пропитанье?

Что ты выделишь мне для сосанья?»

«Спелые фиги И сок абрикоса».

«На что мне фиги И сок абрикоса?

Средь зубов позволь поселиться,

Сделай челюсть моим жилищем.

Кровь из зуба сосать я буду,

Буду глодать я корни зуба».

«Зацепи острие, ухвати за корень!

Сам себе червь ты избрал такое!

Да сразит тебя Эйа Рукою могучей!»

Растолки траву шалфей и смешай с маслом. Т

рижды скажи заклинанье и положи на зуб».

(Начало II тыс. до н.э.)

Сказки и иносказания очень хороши для улучшения чего бы то ни было.

«На острове Бали есть такие ящерицы - саламандры. Если у нормальной ящерицы хвост оторвешь - он вырастает. А у этой что ни оторвешь, может кроме головы, все отрастает.

Бедность на острове еще в середине прошлого века царила страшная. Мальчик жил в бедной рыбацкой семье где-то на берегу. Он ходил на берег и забавлялся тем, что отрывал саламандрам лапы, хвосты и следил, как это потихоньку вырастает. (Дикие нравы.) У них там как-то разыгрался большой шторм, и в хаосе, царящем на берегу, мальчику оторвало ногу ниже колена. А мальчик не знал, что у людей не так, как у саламандр. И нога отросла. Никаких колдунов не было. Единственное, что его отличало от других - он жил в бедной семье, поэтому не учился и не знал, что у людей конечности обычно не отрастают по нескольку раз».

Впрочем, хорошее иносказание — это уже тот профессиональный уровень, на котором можно и испортить что-либо. Намеки на разрушения, болезни, гибель,

особенно если они красивые, романтичные,

могут изрядно отравить жизнь слушателю, если и не по большому счету, то во множестве мелких неприятностей.

Заметим попутно, что из-за развитой защитной системы психики человека, «плохие» внушения пробиваются гораздо труднее, их блокирует ориентация бессознательного к самосохранению. Чем прямее, жестче, лобовее, понятнее удар, тем он безвреднее. Только действительно тонкие, долговременные, «просачивающиеся» негативные воздействия опасны. Как ни парадоксально, с такими воздействиями человек чаще всего встречается в семье, школе и религиозных организациях.

Впрочем, многолетние консультации психоаналитика тоже сюда относятся.

Компьютерные игры же, к примеру, даже если героев там периодически убивают, слишком прямолинейны, чтобы оказывать достаточное воздействие.

\*\*\*

Об интервенции, о воздействии можно рассказать еще много.[[16]](#footnote-16) Но главное, мы думаем, вы уже заметили:

Наша задача создать у человека его собственный потенциал к действию.

Для этого нужно последовательно создать серию внутренних образов действия будущего исполнителя.

Сделать это и не породить встречного сопротивления можно, если пользоваться косвенными, обходными способами и/или действовать в обстановке сотрудничества.

Все это вместе и образует внутреннюю суть бытовой магии. Антураж, ритуал, авторитет и имидж, миф и особая терминология - все это кожура, упаковка. Само же волшебство основано на внушении.

И помните: внушить хорошее гораздо легче, чем плохое. Поэтому выгоднее быть добрым магом. Добрые кажутся сильнее - их чудеса чаще удаются.

Зато, как считают многие, на стороне добрых магов - сама человеческая натура. Ведь инстинктивно, природно психика защищает себя. А не другого.

прямые внушения

Они прямые, потому что вы прямо сообщаете клиенту что вы от него хотите. Сутью внушения является команда, то есть глагол в повелительном наклонении (или глагольная связка вроде «гордись здоровьем»), поэтому прямое внушение - это высказывание команды лобовым образом именно в такой, повелительной форме.

Прямые внушения помогают, при прочих равных, быстрее и глубже увести человека в транс. Но если использовать только их - ваша работа будет успешной для 10-15% клиентов - которых называют повышенно гипнабельными. Для остальных имеет смысл, по крайней мере в процессе наведения, использовать более косвенные методы.

Впрочем, некоторые наши коллеги полагают, что если человек вылечиться хочет, то это уж его забота: как он войдет в транс. Забота волшебника и целителя транс использовать.

И снова вспомним вечное: «Учитель, исцели нас! - Веруете ли? - Веруем! - Да будет вам по вере вашей». Вчитайтесь. Ведь это прямой вопрос: «Вы уже дошли до кондиции, до нужного состояния? Вы примете внушение? Вот когда дойдете, тогда и излечитесь».

Поэтому в работе мага может быть использован и прямой наезд.

Давление.

«На счет «три» вы войдете в транс. Раз. Два. Три... В чем дело? Почему не в трансе? Я же сказал, в транс войдете! Кому это надо, в конце-концов? Я считаю до трех - вы входите в транс. Как хотите, так и входите. Или вы не придете сюда, пока не научитесь входить в транс на раз-два-три».

Так тоже можно. Более того, если вам не хочется отвлекаться на «мелочи» и капризы клиентов, то этот вариант очень даже привлекателен. В конце концов, кому это, в самом деле, больше надо?!

Парадоксально, но факт: если человек отличается рациональностью, то директивные методы действуют лучше. Тут важно лишь хорошо поманить: зачем человеку к вашим внушениям прислушиваться. После чего большую часть работы клиент сделает сам.

Есть и другой подход: рациональный человек критично воспринимает любое объяснение, а директивные команды никакого объяснения вообще не предполагают. Просто делай, и все тут. Известный феномен «отупления» в армии как раз на этом и основан. Привычка думать становится неадаптивной, и бессознательное по-быстрому ее выключает. Выживание важней!

Мы рекомендуем начинать работать с самых мягких вариантов. И чем легче человек учится откликаться на ваши внушения (себе на пользу), тем скорее вы можете переходить к более экономичным -явным и прямым методам.

Но сначала помягче. А потом уже можно: «садись, входи в транс, как войдешь -кивнешь».

От мягкого к директивному всегда можно перейти. А если уже в директивном не получилось, то потом и к мягкому сложно возвращаться: контакт уже нарушен. В этом смысле, если человек уже подготовлен, знает что такое транс, уверен в своей безопасности, доверяет целителю — можно и без «и может быть...в какой-то момент». Иначе лучше помягче. Для начала.

Прямые внушения - ясные и недвусмысленные, разумеется, полезны в ситуации очень хорошего контакта и/или серьезно проведенной депотенциализации (в изрядном трансе, проще говоря).

Мы привычно разделяем их на явные и завуалированные. Особняком стоят прямые постгипнотические команды.

явные

Явные внушения - самые лобовые. Собственно говоря, именно они являются прямыми в истинном смысле этого слова. Что хочу, о том и говорю.

Ваши глаза закрываются, вы не можете их открыть, вы пытаетесь и не можете, вы погружаетесь всё глубже в транс, видите баобаб, идете к нему... набираетесь жизненной силы, а потом... возвращаетесь, сохраняя хорошее самочувствие, настроение и уверенность в себе и своих силах.

Прямо. В лоб. Жестко.

В том числе интонационно жестко. В ключевых местах можно прямо приказывать: «Почувствуйте тепло своего выздоровления в солнечном сплетении. Прямо сейчас!»

В глубоком трансе, когда уже все «может быть» и «наверное» клиента только раздражают — прямые явные внушения очень хороши.

Ты мне прямо скажи, что тебе надо. Я уже все сделаю, только скажи, что ты хочешь. И тогда вы говорите: «Расслабься и найди ресурс». И человек его как-то находит.

На счет «3» вы вспомните телефон вашего соседа. Раз. Два... Три! Номер телефона? - 318-19-25.

прямые завуалированные

На самом деле не такие уж они и завуалированные. Вы по-прежнему прямо говорите все, что вам нужно. Однако эти внушения все же менее лобовые: они обращены не впрямую к собеседнику, а к... его бессознательному

Или как вы его называете в своей мифологии?



Они используют диссоциацию сознания и бессознательного.

Читатель! Вы же помните, что это такое? Вы помните это. Читатель!!!

Если же не считать обращения к бессознательному вместо обращения к человеку, то все то же самое, что и в явных:

Ваше бессознательное закроет ваши глаза. Ваше бессознательное приведет вас к тому, что вы хотите.

И пусть ваше бессознательное выдаст номер телефона вашего соседа на счет «3». Раз. Два... Три. Номер телефона? - ...

Так это же явные, — скажете вы. Да. Но вы говорите, что не «ты это сделаешь», а «твое бессознательное».

Или внутренний ресурс, или внутренний голос или...

Вы все равно впрямую сообщаете, что вам надо. Только команда адресована как бы не лично человеку, а вглубь: Не от тебя я хочу, чтобы тыi глаза закрыл. А чтобы твоя «внутренняя суть» глаза тебе закрыла.

Временно .



постгипнотические команды

«И каждый раз, когда ты будешь брать в руки этот талисман, ты будешь чувствовать спокойствие и уверенность». А для сознания потом можно сказать, что это талисман, несущий в себе силу богов и мощь вулканов, сделанный специально под него с учетом биоэнергетики, и талисман этот будет защищать от всех недругов.

Носи этот браслет, и будет стабилизироваться давление.

Этот амулет принесет здоровье и силу духа...

И в следующий раз, когда я возьму вашу руку, вы легко и быстро погрузитесь в транс.

Постгипнотические команды или внушения ориентированы на то, что человек будет делать уже после завершения вашей трансовой сессии.

Простите, магического ритуала, обряда.

Для того чтобы человеку (его бессознательному) было понятно что делать, постгипнотические команды даются обычно прямо - ясно, четко, коротко.

Постгипнотические внушения делаются в глубине транса и часто сопровождаются внушениями на амнезию.

Ты сделаешь, забыв про то, что я тебе об этом говорил...

Когда ты выйдешь из транса, ты забудешь все, что было в этом трансе...

Ты забудешь, что я тебе об этом говорил сразу после того как сделаешь...

Сядь, расслабься, закрой глаза. Почувствуй тепло в руках, в ногах, во всем теле. Расслабь лицо, плечи. Я начну считать, и ты будешь погружаться в транс все глубже. Раз. Два. Ты погружаешься еще глубже. Тело расслаблено. Рука начинает подниматься. Она все легче. Она уже поднимается. Твое бессознательное помогает подняться твоей руке все выше...

В середине обычно даются постгипнотические внушения. Что-то вроде: И когда ты выйдешь из транса, ты с глубоким вдохом почувствуешь себя очень хорошо. Кивни, когда бессознательное во всей полноте воспримет это. Очень хорошо. Погружайся еще глубже в транс. Тринадцать. Четырнадцать. Пятнадцать. Затем транс продолжается и постепенно переходит к своему завершению: Ты начинаешь чувствовать себя хорошо. И чем лучше ты себя чувствуешь, тем ты все ближе к выходу из транса. И когда ты себя почувствуешь совсем хорошо, ты с глубоким вдохом выйдешь из транса и убедишься, что чувствуешь себя хорошо. Шестнадцать. Семнадцать. Девятнадцать. Двадцать. Двадцать один. Очень хорошо. Замечательно. Ты выходишь. Вздыхаешь. Хорошо. Открываешь глаза.

открытые внушения

Открытые внушения - противоположность прямым. Здесь вы вообще не упоминаете, что именно нужно сделать клиенту. Говорите только о результате. Более или менее неопределенно. Вы предлагаете ресурсам бессознательного делать вообще все что угодно. Лишь бы результат был.

Открытые внушение очень хороши в ситуации, когда вам самим непонятно, что надо сделать, что изменить, чтобы случилось-таки ваше маленькое чудо.

мобилизующие

Эти внушения самые широкие из всех.

Пусть ваше бессознательное в своей глубокой мудрости сделает все то, что необходимо для получения наилучшего результата. Результат этот может быть неизвестен сознанию, но бессознательное знает, исходя из сложившейся ситуации, и пусть оно погружает вас в транс оптимально подходящей глубины тем способом, который вам наиболее удобен и приятен, в котором вы пробудете столько времени, сколько нужно бессознательному для поиска нужных ресурсов, интеграции их в повседневное поведение именно таким образом, каким это наиболее полезно для вас. И после того как это произойдет, каким-то своим, наиболее удобным способом, ваше бессознательное может вывести вас из транса. - Мы вообще не знаем о чем это мы.

Наверное бессознательное знает, с чем нужно работать. И оно работает с этим тем способом, который наиболее адекватен и получает те результаты, которые больше всего вам нужны. И в тот момент, когда результаты будут получены, оно может вывести вас из транса самым лучшим и удобным для вас способом.

Мобилизующие внушения - это внушения обо всем. По сути, вы задаете только самое широкое направление - вы хотите, чтобы клиенту было хорошо. Как - сейчас его бессознательное само разберется.

Абсолютно пустые рамки. Полный шаблон неопределенности.

ограниченные

Ограниченные от мобилизующих отличаются только тем, что вы задаете более конкретную цель.

И пусть бессознательное наилучшим образом рассмотрит всю ситуацию, связанную с вашим симптомом (не «вообще в жизни», а именно с симптомом), и найдет самые лучшие возможности физиологических изменений, которые приведут к улучшению. И все те люди, которые необходимы для того чтобы эти изменения произошли, могут вам помочь. Надо лишь найти подход. И ваше бессознательное знает, как это сделать, и пусть оно найдет эти способы и запустит их в повседневном поведении. Пусть ваше бессознательное самым лучшим способом создаст вам приятное бодрое настроение и с этим настроением выведет вас из транса.

Суть мобилизующего внушения: верь своему бессознательному полностью, оно знает куда тебя вести. А ограниченные отличаются тем, что куда бессознательное должно привести, человеку говорят. Или он сам себе говорит. А вот как оно туда приведет, это его, бессознательного, забота, оно само и решает.

охват всех возможностей



Исцеление может начаться сейчас или через несколько дней или оно уже протекает, или сейчас уже что-то начинается и можно запустить дополнительные процессы, или можно опереться на свое бессознательное, или использовать сознательные ресурсы, или может быть в какой-то момент можно обратиться к своим внутренним ощущениям и понять, каким именно образом они связаны с возможными изменениями в будущем, или еще каким-то другим способом - так или иначе ваше бессознательное запустит процессы исцеления.

Вы описываете практически все, что может произойти, для того чтобы получить то, что вы хотите. То есть так или иначе это будет.

И вы можете чувствовать легкость в левой руке или тепло, или в другой руке, или в обеих сразу, или какие-то другие ощущения в пальцах, или легкое покалывание в ладонях, или какое-то расслабление, или какое-то напряжение, и что бы вы ни чувствовали, все это помогает вам погружаться в транс.

Охват всех возможностей — это еще более уточненный предыдущий.

Мобилизующие — это вообще все что угодно, чтобы было хорошо. Цель весьма расплывчата, средства не указаны.

Ограниченные - это все что угодно, но для конкретной цели. Например, чтобы влезть на гору Вы задаете конкретную цель. Средства могут быть любыми.

А охват всех возможностей — это «можно вертолет, можно лестницу, можно носилки, можно карабкаться, можно во сне, можно как угодно — главное на гору». Вы уже не только цель задаете, но и перечисляете список средств, из которых бессознательное клиента будет выбирать.

Пусть твое бессознательное найдет самый лучший способ для тебя закрыть

глаза, когда ты слышишь мой голос. И в тот момент, когда оно найдет этот

способ, пусть оно закроет твои глаза.

Открытое + прямое.

В большинстве случаев вы не обязаны знать причину проблемы. Более того, вы искренне исходите из того, что как бы вы не закапывались, настоящую причину вы все равно не узнаете. Поэтому практически в любом воздействии полезно добавить открытых внушений. В конце любого сеанса полезно проговаривать так называемый «джентльменский набор»:

И пусть все, что еще нужно сделать в этом трансе, будет сделано, и когда это будет сделано, вы можете спокойно и жизнерадостно возвращаться сюда, в эту комнату и в это кресло.

Важно всегда отдавать бессознательному на откуп сделать еще что-то, что тоже важно. Иногда вы спрашиваете: «Есть ли еще что-то важное, что нужно сделать в этом трансе?» И не дожидаясь ответа (сознательного, по крайней мере): «Тогда пусть это будет сделано».

Иногда можно полтора часа работать не с тем, а потом за последние две минуты бессознательное сделает ту работу, которую надо, и сработает именно это. Подстрахуйтесь. Ваша магическая работа хороша тем, что вы и сами не всегда знаете, что же подействовало. И ладно. Ведь подействовало же!

То глубокое и приятное состояние, в котором тело расслабляется и может чувствовать себя хорошо, которое испытывали вы в прошлый раз, которое вы еще не раз испытаете, и которое бывает так часто, как нужно для того, чтобы почувствовать себя хорошо - это состояние позволяет вашему организму сделать ту внутреннюю работу, которая должна быть сделана в этом трансе.

профессиональное воздействие

Профессиональное воздействие — это когда все воздействия направлены в одну сторону и они разные. По-настоящему интересная работа начинается как раз на пересечении прямых и открытых внушений. Что-то прямо, что-то открыто. Из открытых выводятся прямые, прямые растекаются в открытые. В результате то или иное срабатывает.

Пусть все ваши явные и неявные, прямые и косвенные, словесные и несловесные воздействия будут сориентированы в одну сторону и пусть они различаются. Различие важно, потому что никто не знает заранее, что сработает именно на этого человека. И вы воздействуете всеми способами, и в конце концов вы не знаете, что сработало, но результат есть.

Это похоже на ситуацию, когда в вашем распоряжении куча оружия, но вы не очень уверены насчет точности прицела каждого из них.

А мишень где-то там, за горизонтом.

И тогда вы систематически долбите из всех, пока мишень не упадет наконец. Все примерно в ту сторону. Вы не знаете, что именно попало ⎯ главное, что попало. Вот есть такая ракетная установка «Град» — она бьет по площадям. Так и вы.

Прямые внушения - это работа по целям. А открытые - это стрельба по площадям: орудия бьют за горизонт, минометы надрываются по невидимым целям навесной траекторией, бомбардировщики заходят эскадрильями туда же из-под облаков и из луков стрелами индейцы туда стреляют — что-то да попадет.

А может именно эта стрела попадет в любимую собачку жены вражеского главнокомандующего и...

В конце-концов есть и глубокий гипнотический транс — типа ядерного удара, тогда уже точно все накроется.

Чем больше вы работаете, тем больше появляется вкус (и привычка) к точечным воздействиям. Но, при прочих равных, никогда не делается что-то одно.

Как минимум, кроме вербальных, есть еще и невербальные внушения.

6

латентный период

Латентный период - это время, которое прошло между воздействием и воплощением того, что вы хотели. Единая структура воздействия (ФДИЛС-ФОКУС) требует латентного периода - паузы на срабатывание.

Если вы только что рассказали о своем героическом фанки-бизнесе и хотите, чтобы человек тут же подписал контракт - может и не сработать: ведь собеседник ждет, что «где-то его кидают». И ваша настойчивость подскажет ему, где именно.

Не показывайте, чего именно вы действительно хотите. Продолжайте отвлекать и после того, как основное воздействие уже совершилось. Ждите. Не настаивайте, не убеждайте в лоб, не торопите события.

Вот вы сначала рассказали, что такое бывает - и ушли. Через некоторое время рассказали, что такие-такие коллеги этим воспользовались - и ушли. Еще через некоторое время к вам придут и скажут: «Ну?» Вы скажете, что сейчас времени мало, потому как надо подумать. И вот когда вам уже скажут: «НУ, ДАВАЙ!» Тут вы расскажете про некоторые сложности... - «ДАВАЙ!» - «Ну, так и быть».

Латентный период - время, через которое объект воздействия поймет, что это ЕГО идея. Что это его ЭВРИКА!

**ЛАТЕНТНЫЙ ПЕРИОД НУЖЕН,**

**ЧТОБЫ ЧЕЛОВЕК УСПЕЛ ОСОЗНАТЬ ИДЕЮ,**

**КАКСВОЮ СОБСТВЕННУЮ.**

Сколько же времени нужно класть на латентный период? Есть примерные рамки, в зависимости от задач. Если решение достаточно важное - долго.

По статистике, мужчине на то, чтобы жениться или захотеть ребенка, при интенсивном неявном воздействии женщины нужно от полугода до года.

Если вам нужно всего-то «открыть форточку» или «почесаться», то времени уйдет заметно меньше - минуты.

**ЛАТЕНТНЫЙ ПЕРИОД ТЕМ КОРОЧЕ,**

**ЧЕМ ЛЕГЧЕ ДЕЙСТВИЕ**

**И ГЛУБЖЕ ТРАНС.**

Однако можно в самом внушении задавать примерное время латентного периода. Непрямо, конечно: «через два месяца, три дня и два часа ты сильно захочешь то-то и то-то», а мягче.

У людей это обычно занимает...

Я с этим справился за...

Такие болячки заживают обычно через 3-4 дня...

На одном из наших семинаров сидела женщина и постоянно кашляла. Хорошо, работаем: «Интересный кашель. Да, встречается. Чтобы прокашляться окончательно, нужно 12 раз кашлянуть, а вы кашлянули еще только 7». Женщина честно кашлянула еще 5 раз и все.

Латентный период — это своего рода «маневр уклонения», который отвлекает от сути произошедшего воздействия. Поэтому, влияя на человека, не надо потом приставать открыто: «Ну? Ты понял, что я хотел тебе сказать? Ты уже сделал? Давай! Что же ты ждешь?» Таким образом вы только портите свою работу.



Не надо додавливать. Применяйте принцип открытой двери. Оставьте дверь открытой и ждите - он туда рано или поздно заглянет. Но если тянуть за шиворот в дверь, то уйдет больше времени и, главное, сил: человек же будет сопротивляться. Если человек просто видит открытую дверь, он сам туда заглянет - естественным ходом своей жизни. Внушение создает именно потенциал, внутреннее давление, которое подталкивает человека в нужном направлении.

А если у него есть другая куча потенциалов, которые препятствуют нужному, значит ему надо создать более сильный или «прояснить» уже существующие опять-таки в нужном направлении.

Клиента, воспринявшего внушение, нужно оставить. Человеку свойственно доделывать то, о чем он уже начал думать. Вы запускаете его внутренний мыслительный процесс и отходите. Все, что не сказано вслух, продолжает развиваться в воображении человека.

Может быть, вы замечали: если уже возникло какое-то намерение, то вы можете долго от него отказываться, но рано или поздно оно где-то вынырнет и сработает. Человеку свойственно доделывать то, о чем он задумывается. Человеку свойственно скорее делать, чем не делать. Но вы помните - рано или поздно. Если вы сами не ограничиваете время.

С одной стороны, чем больше было дано внушений, тем быстрее действие будет выполнено. Мы обычно говорим, что полезно давать вал внушений, а не какое-то одно. Вообще внушения чем-то похожи на рекламу (только обходятся куда дешевле): говорят, работает только малая часть рекламы, и никогда не знаешь, какая именно. Поэтому полезно дать внушений побольше. Это первое.

Второе, чем больше времени пройдет, тем с большей вероятностью внушение будет работать.

В разумных пределах.

Третье, чем сложнее задача, тем больше времени нужно для ее внедрения.

И четвертое, чем больше депотенциализировано сознание, тем скорее задача будет выполнена.

То есть, чем сложнее задача, тем больше надо давать внушений, и тем в больший транс надо уводить человека в разговоре в тот момент, когда вы даете это внушение. (Если вы хотите, чтобы сработало достаточно быстро). Тут есть обстоятельства, которые замедляют выполнение и которые ускоряют. Если человек сам уже начинал в нужную сторону думать, у него уже есть свой потенциал к действию, то сделает очень быстро.

Вспомните сколько раз, размышляя: делать или не делать - вы или сразу делали, или отвлекались, а потом обнаруживали, что как-то уже все равно сделали.

Должно быть очень мощное противодействие (противовнушение), для того чтобы удерживать человека от внушенного действия. (Правда, есть тонкость. Если вы ВМЕСТО этого действия решите что-либо сделать другое, тогда вы можете ускользнуть).

Самый яркий пример, когда взрослые дяди покупают ребенку железную дорогу, а потом сами же в нее с удовольствием и играют. Вы бывали в игрушечных магазинах? Родители лучше детей «знают», что им хочется. И радуются гораздо больше. «У меня такого не было, пусть хоть у тебя (все равно у меня) побудет». Очень многие люди покупают себе ту машину, которую хотят сейчас - второй. А первой - ту, которую когда-то хотели.

А первый брак - с тем, кто подходит под подростковые мечты. И лишь второй -с реальным человеком. (Не всегда, конечно. Зависит от силы мечты-самовнушения). Кстати, когда человек рационально преодолевает мечту и выходит замуж (женится) за того, кого надо, накапливающийся потенциал способен взорвать такой брак. Или хотя бы спровоцировать на интрижку.

Ваша задача заронить нужный потенциал — образ действия. А потом не давить, а - оставить.

Невнимание к латентному периоду, стремление контролировать все ОТ начала до конца раз за разом портит, нейтрализует и даже обращает против очень многие усилия. Нет гордости в том, чтобы преодолеть сопротивление. Это «низкий сорт, нечистая работа». Профессиональная гордость мага в том, чтобы сопротивление обойти. А обойдя, не спешить привлекать внимание и к самому факту обхода. Обошел — и замаскируйся. Дай внушению сработать.

И потом тоже помалкивай. Ты не последний раз общаешься с этим человеком.

Люди, постоянно подвергаясь воздействиям и напропалую воздействуя сами, тем не менее очень осторожно и нервно относятся к тем, кто показывает, что может оказать на них влияние. Сколько крику (эмоционального, иррационального, бесчестного и во всех смыслах этого слова манипулятивного) поднято «противниками вторжения в психику», а суть всегда одна: «дайте только мне (только нам) спокойно манипулировать, а другим - нельзя!»

В этом смысле попытки заткнуть-запретить конкурентов ничем не отличаются у дианетиков, церковников, психотерапевтов и колдунов. Поле деятельности и методы - одни и те же.

Нам, людям, не нравится осознавать, что кто-то нами манипулирует. Что кто-то воздействует. А вдруг он — нехороший?

Зато нам нравится везение, удача и прочие случаи, когда все происходит само, без наших сознательных усилий, без труда. Поэтому «хорошим» манипуляторам люди рады. Все ж не самим трудиться. Вот тут и простор для вас, профессионалов от магии, религии и народной медицины. Только важно поддерживать основную мысль: вы — хорошие. И против нехороших.

А чтобы конкуренции не было, нехорошими надо величать остальных.



И все хорошо.

И большую часть влияния нужно скрывать. Потому что человек, ваш клиент, хочет диаметрально противоположных вещей: подвергнуться вашему целительному воздействию и одновременно не поддаться, оказаться сильнее, чтобы чувствовать себя в безопасности от вас же. Что вы в связи с этим делаете? Верно, вы активно показываете одни свои действия (от которых легко «отбиться») и скрываете другие, которыми, собственно, и достигаете результата. Клиент доволен дважды: он получил свое плюс доказательства, что он - сильнее.

Впрочем есть предельные тунеядцы, стремящиеся подчиниться (то есть все свалить на вас) сразу и полностью. Против ожидания, работа с такими специалистами по усаживанию на шею гораздо труднее. И неприятнее.

Латентный период необходим для скрытия основных внушений. Зато в это время как раз удобно заняться псевдодействиями. Пошаманить.

Вы когда-нибудь спорили в жизни? Помните, если недоспорить, через некоторое время человек забывает, какую точку зрения он отстаивал. А еще, спустя какое-то время, он отстаивает вашу как свою. Потому что процесс запущен и незавершен!

Аналогично процесс выздоровления полезно запускать как незавершенный, тогда он продолжается. То же самое касается и обучения.

Другое дело, если у человека наблюдается уж очень сильное отторжение к тому, что вы от него хотите. Тогда зайдите с другой стороны. Ведь вы, как правило, от него чего-то хотите конкретным способом. Так захотите этого же другим способом. А можно совсем способ не обозначать.

Правда иногда процесс приятен, но все равно полезно знать, чего ты на самом деле хочешь.

Вот человек хочет обязательно жениться на Насте. Может, он думает, что таким образом у него будет счастье, тепло и забота. Так пусть сосредоточится на этом. И не факт, что все это может дать именно Настя. Единственный человек в этом мире неединственный. (В это бывает полезно верить. Хотя непонятно, правда это или нет.)

В жизни мы с вами постоянно находимся под влиянием различных внушений других людей. Если структура воздействия выдержана - мы выполним внушение, даже если все понимаем и не очень хотим. Потому что внушение строится -

как мы рассматривали

на самой сути работы человеческого мозга. Внушение легче по-быстрому выполнить (искажая содержание, если вдруг не нравится), чем подолгу сопротивляться.



Недавно на семинаре была интересная ситуация. Шел семинар (о том же, о чем и эта книга). Мы все примеры приводили на тему «помыть полы в зале». И был там один товарищ, который постоянно говорил, что ничего на него не действует. Разумеется, на нем мы все и отрабатывали. На второй день он пришел в зал раньше и попросил швабру. Отчетливо понимая, что, попав под внушения, лучше «отдаться, чем объяснять, почему не хочется», он надраил полы, после чего с блаженной улыбкой сидел оставшиеся дни семинара. И когда мы ему намекали про полы, он говорил: «А я уже помыл».

Если же единая структура воздействия не выдержана, внушение сработать может. А может и нет. Другое дело, если вам нужно очень, вы будете пробовать снова и снова и так, и по-другому. И можете хотя бы случайно однажды попасть в структуру

Вспомните влюбленных.

С другой стороны, мы с вами получаем огромное количество противоположных и взаимоисключающих внушений, которые просто затирают (аннигилируют) друг друга.

В лучшем случае. В худшем создают стресс взаимоисключающих сильных желаний.

Как ни странно, когда мы оказываемся под действием взаимно противоположных внушений, именно в этот момент мы практически свободны. Появляется возможность подумать: «А что же я на самом деле 01 всего этого хочу?» Мы с вами живем в хаосе этих внушений. Это и делает нас свободными.

Но если человек наталкивается на большое количество воздействий грамотных, однонаправленных, то он начнет двигаться именно в этом направлении... сразу же, как только от него отстанут. Вот почему так важен латентный период!

Под давлением все ухудшается. А вот, только давление сняли...

обучение как внушение

«Никогда не буду как свои родители!» Как только человек начинает жить самостоятельно, происходит трансформация. Снимается давление и он начинает выплывать все то, что было внушено с самого раннего детства. Родительские голоса - это гипнотические голоса, они звучали в голове еще до появления сознания. Сознание появляется позже и привычно воспринимает все, сказанное этими голосами, как истинно верное.

Не путайте с воспитанием. Воспитание обращено к сознанию. А внушение работает само по себе.

Есть несколько основных способов учиться навыку.

В отличие от заучивания информации.

Первое и самое эффективное - обучение в собственном опыте. Затем идет подражание, обучение на примерах. Третье — это побуждение делать наоборот, учеба на ошибках. Ну и четвертое - учеба через информацию, рецепты, правила.

Если вы когда-нибудь разбирались в сложном приборе по инструкции, то можете себе представить, насколько четвертый способ удобен



Любопытно рассмотреть с точки зрения «от противного» разные психо-мистико-прочие подходы.

До конца прошлого века в психологии засилье психоанализа было еще хлеще, чем засилье католической церкви в Европе. И ежели кто не в психоанализе, его просто вышвыривали из сообщества. Как отступника и еретика. Гештальт-терапия, психодрама, телесно-ориентированные методики, даже эриксоновский гипноз - практически все новоидейные теории начинали с ниспровержения психоанализа и со сравнения своей новой идеи с ним. Чтобы сравняться, встать на один уровень, требовалось не просто сделать что-то свое, а найти отличие.

В этом смысле интересно вспомнить религиозные легенды. Мухаммед не отрицал Иисуса. Он его... развивал и поправлял. Впрочем, Иисус тоже поправлял слово Божие относительно Моисея.

Говоря же об информации, достаточно вспомнить титаническое количество книг (включая эту), излагающих «основы», «правила» и «технологии». Наверное, вы обращали внимание на разницу между людьми «прочитавшими» и «обученными». Кто читал книжки по психологии, НЛП, гипнозу, спортивной гребле? Кто каратэ изучал по самоучителю? Множество людей, которые приходят на семинары по различным направлениям, говорят, что читали книжки и ничего не поняли. Потом люди проходят семинары, берут те же книжки - и все же понятно!**[[17]](#footnote-17)**

Чтение без личного опыта может быть научением, если отзывается в уже существующем опыте. Иначе - увы. Человека можно учить плавать по схемам, графикам и формулам до скончания жизни, и не факт, что он поплывет. А вот если в воду бросить человека, он обычно получает свой собственный опыт. Который, кстати, опять-таки затрудняется объяснить тем, кто такого опыта еще не имеет.

Что такое ошибка? Это то, из чего еще не сделан правильный вывод.

несогласие

Слушатель может с вами не согласиться и начать спорить. Тогда два пути:

постепенность и вкрадчивость или поленом по голове. Путь постепенности — привязываться к тому, во что человек уже верит.

«Да-да. Мясо вредно... свиное, а говяжье... в редких случаях употреблять можно. А куриное - это ведь совсем не мясо, поэтому есть можно».

Другое дело «поленом по голове».

«Все во что ты веришь - неправда! Все что ты думаешь - неверно! Жить так дальше, как ты живешь, нельзя! Слушай - сейчас я тебе расскажу как надо».

И тогда человек либо хлопнет дверью и уйдет, либо начнет слушать.

Если человек с вами спорит — он уже весь во внимании. Удержите его внимание на деталях спора. На деталях, несущественных для оказываемого в этот момент воздействия.



«На Марсе есть тараканы. Точно-точно. А что вы спорите? Вы там были? Вы видели, что их там нет? А я слышал, что есть!..»

Есть одна тонкость, которую полезно помнить. Если человек спорит с вами - он уже в чем-то с вами согласен. А спорит он вокруг частностей.

Если он спорит про наличие тараканов на Марсе - он уже согласен, что тараканы в принципе где-то существуют и планета такая - Марс - где-то есть. Если человек спорит был Иисус пророком или Мухаммед - он согласен с тем, что пророки существуют.

Если он спорит, человек ли ты - он согласен с тем, что люди где-то водятся, и у них есть «особые приметы». Осталось решить какие.

Но помните, пожалуйста, очень важную вещь. До тех пор пока вы опасаетесь «лишь бы только самому не поверить в то, что я сейчас говорю», вы думаете, будто есть что-то **настоящее**. То есть вы верите во что-то другое. Возможность поверить в свои собственные бредни только тогда становится весельем, а не опасностью, когда вы понимаете, что **все** есть бредни. Если вам все равно, во что сейчас верить, то вы выбираете веру сейчас, которая сейчас вам будет удобна для пересказа, для работы. Закрыли этот эпизод общения, и теперь верите во что-то другое. Однажды вы встречаете нового клиента, который может верить в абсолютно противоположное. И что вы будете с ним делать, если вы уже искренне верите во что-то другое? — Вы потеряете гибкость в работе.

Вам его «лечить» или в космобиоэнергетике убеждать? Цель какова?

Мы вовсе не говорим, что не надо верить. Есть моменты, когда верить самому очень полезно, когда лично тебя это исцеляет, улучшает и т.д. Например, приметы - замечательная вещь. Главное правильно толковать приметы:

черная кошка - к счастью,

разбитое зеркало - к деньгам,

споткнулся левой нагой - к удаче,

правой - к хорошей встрече,

рассыпал соль - к здоровью,

белая собака пробежала - к большой радости через 2 часа,

черная - через 3 и так далее,

небо в облаках - приятно пройдет встреча,

небо без облаков - приятно завершится встреча,

видите три подряд зеленых автомобиля «Запорожец» - удача редкостная,

два автомобиля «Запорожец» - еще лучше.

Приметы - пример той же Единой Структуры Воздействия, в городских условиях они уже не выполняют функций народной мудрости (что-то вроде: «грачи прилетели - к урожаю»). Остается только внушение и самовнушение. И если у кого-то все равно есть навязчивые идеи, пусть они будут полезными.

Не наступайте на люки колодцев не потому, что не к добру это, а потому, что можете провалиться. Ходите по бордюрам, не потому что это развивает вестибулярный аппарат, а потому что к добру это.

единство структуры

Единая структура воздействия - на то и единая, что ее нужно соблюдать, если вас интересует результат. Если пропустить (выкинуть) хоть один из шагов - возникнут затруднения. Воздействие пройдет негладко или вовсе работать не будет. Что-то будет, но не то.

Если вы хотите какого-то результата уже при первой встрече — необходимо готовить эту встречу. Фактически, она все равно должна оказаться не первой. Встреча с директором может быть одна, но до этого с ним кто-то из его же окружения говорил, он уже видел вашу рекламу, ваши книги, вашу продукцию.

В рекламе есть одно любопытное правило. Основное сообщение, которое воспринимается как «первое», должно быть уже четвертым. Первым идет просто упоминание. Второе - легкий комментарий на эту тему совершенно в другом контексте. Третье - должны быть какие-то ссылки на то, что это где-то есть. И только четвертое должно быть собственно рекламой, внешне никак не связанной с предыдущими тремя.

Применительно к встрече с директором - она должна быть уже четвертым предъявлением вас. Или чем-то вроде этого. Соответственно, если вы знаете, что с этим господином у вас будет десять минут на встречу, то вы уже месяц назад начинаете встречу готовить. То есть обеспечиваете фиксацию, депотенциализацию... и так далее.

синхронизация

Единая структура воздействия, напомним, состоит из трех процессов: удержания, обеспечения и собственно воздействия. Все вместе, накладываясь одно на другое, образует эпизод воздействия.

После того как эпизод воздействия вместил в себя и обеспечение (от начала депотенциализации до запуска латентного периода), и само воздействие (интервенция), пора заканчивать удержание, начатое некогда с фиксации. Для того чтобы выйти из эпизода воздействия, вы и осуществляете синхронизацию «здесь и сейчас».

Начиная с фиксации, вы старались увести человека из фактической реальности в условную, из непосредственно воспринимаемых «здесь и сейчас» - в некий мир абстрактных рассуждений, мир слов, мифов и прочих «если бы, да кабы». И вам это удалось, и вы осуществили интервенцию. Теперь, чтобы он приступил к действиям все-таки в разделяемой (с вами) реальности (а не там же, в мечтах), надо его в эту реальность вернуть, синхронизировать, доставить из мечты к суровым будням.

Кроме того, надо закрыть за собой лаз, который вы отрыли (или открыли) мимо сознания человека, чтобы кто попало в него не лез.

В большинстве случаев это сделать достаточно просто. Вы можете:

Завершить разговор.

Завершить выступление.

Завершить демонстрацию.

Завершить ритуал.

Перейти к другой теме.

Перейти к чаепитию.

Вернуться к тому, с чего начали и подвести рациональные итоги. Разумеется, начинали вы не с того, что вас на самом деле интересует, поэтому возврат к **той** теме не раскрывает сути интервенции.

Вернуться к той обстановке, в которой все начиналось и сделать ВИД, что ничего не происходило.

Отвлечь внимание на другой стимул (показать что-то, уснуть ).



Переключиться на разговор с другим человеком.

Переключиться на другое действие и так далее.

Важно сделать нечто, возвращающее человека туда, где вы его подхватили в начале. В «здесь и сейчас». Как будто все это был «так, просто разговор» или даже не разговор а «шутка», «случайное действие».

Словом, «а ничего не было»... Или, на худой конец, «к-кино-то уже к-кончи-лось...»

Учитывая матрешечный характер Единой Структуры Воздействия ФДИЛС-ФОКУС, один эпизод воздействия часто оказывается вложенным в другой, более крупный. Тогда синхронизация в одном месте одновременно может оказаться продолжением депотенциализации в более широком контексте и началом новой фиксации в еще более широком.

В идеале синхронизация так закрывает все произошедшее, что человек попросту забывает - сразу или вскоре после — что нечто вообще имело место. Впрочем, такое идеальное состояние вам не так уж часто нужно на практике. Достаточно, чтобы человек считал ситуацию (разговор, ритуал, действо) завершенной. И отвлекся на другое.

А после формальной синхронизации латентный период вполне может продолжаться.

\*\*\*

Теперь, когда мы так подробно рассмотрели то, что на самом деле работает в бытовой магии - Единую Структуру Воздействия - вы, без сомнения, сможете «колдовать» в свое удовольствие. Главное вы уже знаете. Однако рассказ о магии был бы неполон, если бы мы не остановились более подробно на принципах сооружения магических ритуалов.

7

создание ритуала

Создание ритуала преследует совершенно практическую цель: получить фактические подтверждения вашего магического дарования. Хорошо бы, разумеется, такие, которые непосредственно помогут клиенту (если вы к этому стремитесь). Но можно и просто «факты», которые подтвердят нужный миф.

кирпичики мифа



В заключение можно предложить ряд практических рекомендаций о том, как эту самую реальность строить,

из слов, определений, понятий...

придумывать. Это достаточно технический процесс. Если вернуться к нашим представлениям, то субъективная реальность — это так называемая «названная реальность». Субъективная реальность, из которой человек исходит — это то, что он может назвать словами. Словами же она и сооружается. Давайте поиграем.

Для начала выпишите все слова, которые считаете важными в той области, в которой вы намереваетесь сооружать мистическую реальность.

Компетентность, профессионализм, стратегия или любовь, верность, нежность, мужественность, надежность, порядочность, измена, может быть энтропия, чакры, прана, биомагнитный резонанс.

То есть все слова, которые вам кажутся значимыми в той области, в которой вы хотите воздействовать. И неважно с каким знаком.

Модный, стильный, современный, изысканный, системный, технологичный, здоровье, целительство, сила, слабость, дряхлость, энергия.

Словом, нужны ценностные слова этой области. Естественно, из всех возможных вы выбираете такие слова, которые наилучшим образом повлияют именно на тех, на кого вы собираетесь влиять.

Например, слово «консалтинг» неплохое, но допустим, что именно тот товарищ, которому вы хотите подсунуть свой проект, не любит это слово. Тогда вы его или вычеркиваете, или переводите в область значимых, но отрицательных.

Вы выписываете те слова, которые хотите, чтобы относились именно к ВАМ -

к вашей работе -

и те, которые лучше бы точно не относились или относились к конкурентам.

Слова делятся на:

* описывающие свойства, качества;
* претендующие на описание реальности, мировоззренческие слова;
* теоретические слова — с самого начала мифологичные. «Ищущий, красивый, новый, уникальный» - свойство. «Свобода, верность, признание, карьера» - реальность. «Энтропия, чакра, промоушен, энергия ци» — теоретические.

Придумайте свои.

Слова о свойствах - это те, которыми вы хотите описать себя и свою работу.

Или, наоборот, работу других.

Слова о реальности — это термины, с помощью которых можно сказать «в мире есть». «Некая доля рынка» — скорее из разряда «в мире есть». «Специалист такого уровня способен значительно увеличить объем продаж-», - отсутствует практически вся информация, но как звучит! «Особые знания этого специалиста позволяют проникнуть в такие глубины...»

Больше всего должно быть теоретических слов. А свойства и реальность должны уже просто обосновывать теорию мифа или вытекать из нее. Теоретические слова - это основа мифа. «Прана» - это же чуть ли не научная категория! Теоретические слова - это категориальные слова вашего мифа.

Созданных слов должно быть процентов 20 от уже известных тем, кто будет воспринимать мистику. Но это должны быть основные, концептуальные слова, вокруг которых будут строиться все объяснения.

Существует пять способов создать теоретические слова:

* фантазийные слова (где все непонятно),

эмоушениринг, прана, мандала, коучинг, сиюбирюльник, эгрегор, остеопороз, каррамбала...

* слова в необычных сочетаниях корней и частей слов, эго-ягодичность, стрипноз, онтопсихология, астропсихология, метеоритмы...
* необычное словосочетание,

банановая бомба, энергетический меридиан, сакральная схватка, организационное развитие, биопсихологический удар, ягодичные метеоритмы, управление информацией...

* использование имен собственных, эффект Гонзаля, теорема Геделя, Марсельское Таро, капля «Сорти», подход Щадетского, чакры Толля, продажи по Ронштейну...
* ♦ слова на основе возникновения, изменения или необычного сочетания частей слов, ушастость - ушастизм, мандала - мандалировать, колье -кольелизм, суперчакральный и т.д.

Три-четыре-пять слов в некотором сочетании - и в результате получается целое направление в науке. «Теория антропоя-годичного гиперстимула», и именно в ней вы самый большой специалист. Очень удобно - некому оценивать ваш уровень, некому критиковать, конкурентов тоже нет.

И если вы ехидно улыбаетесь, то очень зря. На этом строятся не просто большие гонорары специалистов. А очень большие.

Допустим, мастер в психологии вы - никакой. А в психоанализе? А в современном психоанализе? А в неофрейдистском психоанализе? А в хорнианском ответвлении неофрейдистского психоанализа? А в мортолибидозном аспекте хорнианского ответвления неофрейдистского психоанализа?

В чем-то, но специалист, а значит — есть за что платить. Найдите в чем. Главное, потом объяснить, что это такое.

Иначе вы будете чьим-то последователем, а это стоит дешевле. Лучше быть первым в деревне, чем вторым в Риме. Разве что, вы первый в деревне как раз в том, в чем вы же в Риме - второй. Или ваша деревня зовется Римом.

Уникальность обеспечивается новыми словами. Сначала новые слова — потом новые идеи. Но обратите внимание, новых слов должно быть не больше, чем уже известных, которые будут их объяснять. То есть, чтобы рассказать суть «субличностного центроморфизма» нужно будет использовать уже известные теоретические слова,

с хорошей аурой. В смысле семантикой. В смысле эмоциональной составляющей. В смысле благословленные Великим Бхэ. В смысле поддерживаемые знакомыми. В смысле проверенные наукой...

такие как личность, неповторимость, талант, уникальность, жизнь, развитие, наблюдаемые и скрытые качества,...

Новые теоретические слова полезно составлять из корней или делать их похожими на те, которые уже были написаны как важные в дан ной области. То есть если вы уже написали про свободу и верность, то создаем теорию «верной свободы» или «верности в свободном взаимодействии». Важно, чтобы это звучало хорошо.

Этот супергиперличностный центропупизм должен производить по звучанию хорошее впечатление.

Много раз обращали внимание на веселый феномен. Придумав слово «достигаторство», сразу разобрались что это, к чему это, какие основные законы достигаторства, постулаты, принципы. С эмоушинирингом та же самая история.

Придумайте вначале название, а потом уже решите, как объяснить почему это суперново, уникально и одновременно хорошо, полезно и вообще во всех смыслах старое-доброе.

Нужно соорудить хотя бы 5 новых теоретических слов — категориальный аппарат вашего мифа. А потом под него придумать уникальную идею, которая будет (как часто бывает) прямо вытекать из этих слов.

А как сделать, чтобы вытекала, вы уже знаете - шаблон неопределенности + псевдологика.

Если вы хотите продвинуться в области пивоварения, то вначале выясните, какие слова будут там хороши. Ну например - пенистое, чистое, крепкое, отечественное, потребление. И вот вы придете на завод и расскажете им, что именно вы самый лучший специалист в прогнозировании потребляемости отечественного пива в зависимости от параметров его крепости или пенистости...

В полном соответствии с концепцией креатостратегичности.

Вот вы - вы умеете выполнять маневр? А знакомы ли вы с принципом цюань?

И дальше следует целый семинар по принципу цюань, а это тот же самый маневр.

Ваша задача убедить клиентов, что на самом деле это все очень сложно и доступно только специалистам. Астрагеокарате, Кармическая шамбамбала, Биомиоритмология, Йогомассаж...

Специалист по иглоукалыванию.

А у вас четки простые или можжевеловые? А у кого подушечки набиты можжевеловыми опилками?

2003 год - год магический, потому что после 2 идет 2 нуля, а перед тройкой 3 цифры. А 2004 будет символичным, потому что 2+2нуля=4, и вы специалист по астрогодоарифметике.

Для хорошего гадания, предсказания, целительства, бизнес-консультирования - да для всего - нужна некая мифология, которую полезно держать в голове, чтобы было чем занимать пространство и время в разговоре, когда сказать нечего. Аура. Меридианы. Шлаки. Биоэнергетические поля. Торсионные воздействия. Висцератонический тип. Психастеническое сложение. Есть очень много того, что есть на словах и больше нигде. В этом смысле очень небольшая часть слов описывает хоть какую-нибудь реальность. Все остальное - те самые сущности, которых наплодили наши коллеги-мистики для своих конкретных надобностей.

Можно сказать «Паш, выброси мусор». Паша может выбросить, а может и... иначе подойти к этому вопросу. Аесли сказать: «Паш, Фэн-шуй утверждает.., а иначе карму испортишь. Чувствуешь, у тебя уже потемнение ауры в правой верхней чакре левого мизинца? Чувствуешь, мурашки уже пробегают по левой руке? Это аура темнеет. Потому что ведро еще стоит. Фэн-шуй не соблюдаешь. А как выбросишь, сразу аура светлеет, искрится, начинает светиться приятным цветом, рука оживает и счастье приближается. Но ты, конечно, можешь не выбрасывать, если чакры свои не бережешь».

Конечно, если Паша верит во что-то другое, то и текст будет совершенно другим.

Одно дело просто бизнес-тренинг, а тренинг по «атакующему мерчандайзингу»... - звучит![[18]](#footnote-18) Срабатывает нормальная человеческая реакция: «Ух, ты! Это я не умею. Ты умеешь - научи меня». Некассовое название «техника общения» теперь преподносится как нейролингвистическое программирование.

Стоить стала в 10 раз дороже.

Или «краткосрочная психотерапия, ориентированная на решение». Или «нейро-ассоциированные состояния», «императивный самоанализ», «кармическое единство» и «сущностное моделирование биоволн».

Вот вы, Читатель, вероятно, знакомы с тем, как выбросить мусор. А знакомы ли вы сдвижением живительной энергии по фэн-шуй? Неужели нет? Вы же уже понимаете всю важность такого дела? Сразу ясно, что надо делать и куда деньги отдать.

Диагностику кармы вы когда последний раз делали? А по фолль-методу? А с использованием нового аппарата «Интроспект»?

Названия могут не иметь ничего общего с содержанием, но они должны быть! Одно дело тебе просто сказали: помой посуду, а другое дело: «У тебя черная луна в пятом доме Плацидуса, и это напрямую влияет на вектор свахисрары. Меридианы перепутались. Что делать будем?»

«Есть точка пересечения трассирующих линий Вселенной. Она обычно заключена в какой-то мелочи. Помните, крыло одной бабочки может вызвать ураган в соседнем полушарии? Так вот, если в какой-то момент очень точно выбрать точку приложения, то можно изменить карму. Мусор есть? - Срочно иди и выбрось. Есть шанс, но надо быстро, очень быстро воспользоваться, иначе точка сдвинется. И прана, перетекающая в кундалини по срединному меридиану, может не попасть туда, куда надо, а застрянет в третьем глазе. А следующий цикл через 12,5 лет. Что ты будешь все это время с третьим глазом делать?»



Понятно ли в чем суть придумывания названий? Придумывания имен? Вилка - это вилка, это ладно. Вилкование - это интереснее. А прогрессивное вилкование? Умеете прогрессивно вилковать? - Пару астральных курсов, очень недорого. Я вот вилкую прогрессивно — новую машину купил (про свои высшие образования рассказывать в этот момент необязательно). А Саша вилкует, но еще непрогрессив-но и до сих пор на велосипед копит. А вот Иван Иваныч так и не осознал роль прогрессивного вилкования в жизни человека - от него жена ушла вчера... ко мне... сегодня вернулась. А про обновленное прогрессивное вилкование знаете? Супербизнес приложение обновленного прогрессивного вилкования? А эгрегор Мамбалы в применении к прогрессивному вилкованию у вас есть?

Недавно проводился слет с участием более пятисот человек. За несколько дней накопился мусор, который нужно было куда-то деть. Организаторы провели Большую Игру, основная идея которой заключалась в спасении планеты. Лучшие представители команд должны были перезапустить «реактор» на этой планете - открыть доступ к пульту управления и активировать коротковолновые зонды. Для этого необходимо было выкопать яму глубиной 75 см и длиной в несколько метров в помеченном на карте месте, получить доступ к микроволновым зондам и активировать их (по окончании выкапывания всем были розданы ракетницы). И 40 лучших представителей команд за 25 минут (!) на одном дыхании выкопали огромную яму для мусора. Радостно одновременно взорвали ракетницы и отпраздновали спасение планеты.

Слово очень много значит. Когда мы с вами находимся среди людей, которые верят в слова... возможным становится многое. Главное, не верить в слова самому.

Помните, кажется, Гете: «Честность хорошая штука, особенно когда все вокруг честные, а я один жулик».

Если вы понимаете, что остальные в слова верят, а не пользуются ими, что для них словесная реальность - это много, и это то, в чем они живут — тогда что вам мешает из словесной реальности соорудить нужное именно вам?

Когда вы будете сочинять что-то свое, помните, пожалуйста, что сначала нужна мистика, слово. А лучше несколько. В рамках которых вы будете потом человека грузить. Фактически, вы вначале создаете брэнд. И всю мистику к нему.

Братья Макдональдс в своей жизни практически ни одного гамбургера –

тоже слово красивое –

толком не продали. Они продали название и идею Рею Кроку Он все и сделал. Лафайет Рон Хаббард запатентовал «Лафайет Рон Хаббард». Другой сейчас назваться Лафайетом Роном Хаббардом уже не может. Это - торговая марка. Знак.

Вначале нужно слово или словосочетание. Любое. Можно даже сказать, что чем бредовее - тем лучше. Например, «шарикоподобная трансмиссия» или «психозавиральное интроецирование» или «астро-терапевтическое сканирование».

Нужно, чтобы знакомые корни угадывались, а вместе было непонятно, что такое. А затем разработаете текст на абзац-другой — о чем это.

Свою мистику надо знать назубок. Она служит ватой, наполняющей пустое место в речи.

В русле астрокосмического вилкования это развивается так-то и поэтому следует делать то-то.

Это может быть что-то очень мистическое, религиозное или технологическое, может быть бизнес-ориентированное. Потому что бизнес-ориентированное консультирование - зачастую тоже самое ясновидение. Очень напоминает гороскопы. Особенно резюме всякие. Главное — слов туда набросать таких, которые будут восприняты читателями, которые верят в такие слова.

Миф, легенда - это комплексная депотенциализация. Здесь и допущения «как если бы», и перегрузка, и насыщение, и объяснения, и ссылки на авторитеты, и наукообразие, и - зачастую - древность, и реплики в сторону, и естественно — разрыв шаблона. В данном случае шаблона привычного представления о мире.

Обо всем этом подробно будет дальше.

ФИЛЬТР ПОНИМАНИЯ

Сутью мифа является фильтр понимания — интерпретация, истолкование. Сам факт еще не миф. А вот его истолкование - уже кирпичик в фундамент большого и долгоиграющего мифа.

Интерпретация поэтому - маленький миф. Миф о том или ином значении факта.

К примеру, факт падения кирпича на ногу может значить:

* что закон Ньютона действует;
* что Вселенная дает знак (например, остаться дома);
* что у кого-то плохая карма;
* что чаша божественного терпения переполнена;
* что вы злы на кого-то;
* что пора ремонтировать дом;
* что надо быть внимательнее и т.д.

В зависимости от того, какой миф засел в голове у человека, в том направлении он и будет объяснять факты своей жизни.

За полный и безоговорочный фен-шуй, господа!

**КЛЮЧ К МИФУ ⎯-**

**ФИЛЬТР ПОНИМАНИЯ.**

Гуманитарные предметы изучали? «У философии есть категориальный аппарат». Вы его видели когда? А щупали?



Реальность для человека, по большому счету, это только то, что почувствовать можно. Старый добрый способ людям объяснить что-то, привести убедительный пример реальности - сослаться на физиологию. Полную антологию мировой философии прочитал? В голове ощущения некоторые есть? Может, тяжесть появилась? — это категориальный аппарат давит. Есть тяжесть в голове — вот и доказательство реальности категориального аппарата. Похмелье есть? — это карма. У кого карма не отягощена, похмелья не бывает. А есть похмелье - значит есть карма. Поспорь!

Одна рекламка долго по городам висела: «Если есть болезнь - есть и порча».

Нам очень важно отличать факты от домыслов. Для создания мифа важно иметь ряд голых фактов, которые потом можно будет интерпретировать. Пока просто факты.

Например, дома лежит штанга, потом может быть выяснится, что это не просто штанга, а штанга из какого-то особого освященного железа, и что она у вас дома лежит уже третий год...

Или может червяк у вас в огороде ползает? Потом может откроется, что червяк -это священное животное древних. И то, что он к вам в огород приполз (сам, заметьте, приполз), прямо свидетельствует...

При ближайшем рассмотрении оказывается, что фактов очень немного, в основном интерпретации. Вы берете и те факты, которые вы уже знаете как нужным образом интерпретировать, и (что тоже важно) те, которые вы пока считаете что почему-то противоречат вашему мифу

Вы потом и из этих фактов будете выводить доказательства.

У вас должен быть перечень. Любой факт, который упустили вы, мерзавцы-конкуренты будут использовать. Поэтому нужно, чтобы у вас все факты были включены.

Лысина у кандидата, пузо, шесть мерседесов, жена-алкоголичка, ребенок отличник...

Вы можете их потом не обнародовать, но на всякий случай пусть они у вас будут.

А дальше уже можно: она не алкоголичка, а женщина с тонкой чувственной натурой, и это у нее приступы вдохновения бывают иногда на публике.

Сидишь ли ты в позе лотоса, занимаешься ли ты самогипнозом, цугун-терапией, фоль-методом или еще чем (лапшу вешают разную), в доказательство приводят одни и те же практические феномены.

Откуда ты знаешь, что у человека есть душа? - А понимаешь, если на морозе выдохнуть... то душу видно. А другой говорит, что это вода конденсируется. И то, и другое не проверяемо в бытовых условиях. А третий говорит, что это грехи выходят, а четвертый говорит, что вообще на эту тему думать грех, потому что святое - это то что внутри, а все то, что снаружи... а пятый... И так - кто во что верит.

Таким образом, в мифе участвует некая фактическая данность, но не как исходная, а как то, на что вы -

либо ваш избирательный штаб –

потом будете опираться в процессе доказательства, и придуманная часть,

другого слова не найдешь,

но такая, которую нельзя проверить, что очень важно. То есть такая, которая не пересекается с объективной реальностью.

Например, велосипедист ты или не велосипедист - это еще можно проверить, потому что грохнешься ты с велосипеда или нет - проверяемо.

А хранитель ли ты великой истины священного Мао, проверить гораздо сложнее. Кто его знает, что такое эта истина? Как выглядят ее носители? И вообще - на что это влияет? Важно, что у тебя дома штанга лежит - а это прямое доказательство! А червяк как раз и является носителем, а ты его хранителем. Недаром же он в твой огород приполз.

Итак, главная задача мифа - посеять нужные интерпретации, создать фильтр между фактами и их осознанием. Однако просто так это не делается. Нужны идея-теория и примеры-доказательства.

ИДЕЯ - ЭТО ОБЪЯСНЕНИЕ

Она должна казаться:

* Уникальной (среди тех, для кого)
* Полезной
* Возможной для практического применения
* Трудно, но доступной (умеренно сложной)
* ♦ У идеи должно быть общее объяснение для непосвященных В самой идее и ее объяснении уже должны быть заложены предпосылки к тому самому поведению слушающих, ради которого все и придумывалось.

Идея - это объяснение, откуда взялось это слово, и почему все должны в это верить.

Если просто работа с детьми, а вы специалист в нейрокиндердухоености?

Понятно, что с вас попросят факты. Надо помнить, что они у вас уже есть, надо только их объяснить.

Почему не просто ребенок в игрушки играет, а развивает киндерпсиходуховность. И вот шкала киндерпсиходуховности, и сколько раз он в день мишку пнул, настолько она у него развита. Соответственно у него она может развиваться различными путями. И вы не тренер по пинанию мишки, а специалист по киндерпсиходуховности. А в свете государственной молодежной политики...

Нейропсихосемантика - это про то, как должны звучать слова, чтобы оказывать серьезное воздействие на слушателя. Понятно? - Понятно. А что понятно-то?

Независимо от области, в какой вы что-то двигаете, — меняется только терминология. Структура остается.

Не просто зубной порошок, а зубной порошок с керамитами. Просто зубного порошка навалом, а во, с керамитами не найдешь.

В самой идее вы уже начинаете закладывать намеки на то самое поведение, которое вы от товарищей ожидаете — то есть голосовать за вас, то ли купить у вас чего, то ли выйти за вас замуж.

Тот, кто владеет этим, может многократно окупить вложения в освоение этой технологии. - То есть вы намекаете на вложение и освоение.

Если вы кому-то что-то продаете, то вы вначале рассказываете,

что «бывают вздутия живота, боли, но можно всего этого избежать, если саргас-тол 3 раза в день после еды. Он основан на новых супергомеозаральных аппаратах и употребляется новым неожиданным способом - ношением таблетки подмышкой до полного растворения - уникальная методика. Стоит такой препарат... но зато уникальное воздействие». А вы представляете, сколько времени в каталепсии просидеть надо до полного растворения? - Это же какой транс, самовнушение и полное исцеление в результате!

Гипнотизеры в курсе.



«А кто не знаком с волнами Элиота? Мы же по такому графику получаем и теряем энергетику тела. А чтобы не терять - нужно заэкранироваться. Коврик для экранировки стоит всего 100 баксов».

Это можно назвать идеей мифа или его концепцией, генеральной линией или основой. Это некий фон, в котором будут как-то взаимоувязаны все ваши подобранные и придуманные слова. Не всегда это будет широко распространяться — это внутренняя связка, которая необходима еще до того, как вы приступите к конкретному консультированию.

Вам необходимы ответы на следующие вопросы:

— Про что это? Общее описание? Идея должна казаться уникальной, глобальной.

Хотя бы для тех, кому вы ее выдвигаете.

Не про листовки, не про ветряные мельницы или переселение на север. Это про принципиальную возможность социального омоложения. Или про то, что выборы должны давать принципиальную пользу избирателям. Это видение мира, в камках которого становятся понятными и самоочевидными все те слова и выражения, которые вы придумали до этого. — Через что это возможно? Какие существуют механизмы достижения?



Здесь уже можно и про мельницы, и про улучшение работы общественного транспорта и про законы социума, законы природы.

«Геронтологические исследования показывают, что 8 капель валерьянки на стакан воды 3 раза в день строго определенным образом влияют на структуру развития ДНК. Почему происходит старость? - Потому что спираль ДНК как бы разворачивается и становится более плоской. А изученные иконные преобразования заворачивают ее обратно».

- Какие выгоды? Какая польза?

Может не она сама, а хотя бы выводы из нее. Улучшение благосостояния, самочувствия, настроения...

— Примитивное КАК и сложное КАК.

Сложное КАК должно быть понятно очень немногим — это концепция мифа. Всем остальным должно быть понятно, что это непонятно. То есть, если очень захотеть, то разобраться конечно можно... Это должно выглядеть умеренно сложно для среднего ума.

Почти понял, но не до конца.

Если все понятно — понятно что это глупость, если ничего непонятно - тоже неинтересно. Нужно что-то среднее. Что-то понял - уже приятно, гордиться можно.

А есть примитивное описание: «короче, это так». - Почему? - Это теорией надо заниматься, глубокой концепцией учения. Тебе это надо?

Короче, приседать надо по утрам, а все остальное, хочешь, объясним - на тебе 8 томов, читай.

Это не всегда текст, но так или иначе - ответы на эти вопросы иметь полезно.

Как только у вас появляется «категориальный аппарат» — ваши специфические термины, их объяснения, история происхождения и серия примеров, рождающая нужные интерпретации - вы у цели.

**СВОЮ ТЕОРИЮ,**

**СВОЮ МИФОЛОГИЮ НАДО ЗНАТЬ.**

У каждой приличной гадалки есть своя легенда. Уважающие себя маги обращаются к своей легенде, когда:

* Приходится подпустить дыма - поднять авторитет своих слов.
* Нужно посеять полезные интерпретации.
* Сказать нечего, а говорить все равно что-то надо. Например, при наведении разговорного транса скукой.

На вашей стороне глобальная привычка нашего времени — верить на слово.

Сказанное или написанное.

Тома и тома учебной литературы сообщают нам «правду жизни», и очень мало кто удосуживается проверять прочитанное и услышанное от учителей и преподавателей.

Это же НАУКА, вы что!.!!

В этом плане очень интересна книга «СПИД: приговор отменяется», в которой Андрей Дмитриевский и Ирина Сазонова скрупулезно собрали документы и доказательства того, что вирус иммунодефицита человека - жуткий и чрезвычайно доходный для медицины и фармакологии... миф, в недостоверности которого уже не сомневаются многие европейские и американские ученые. Предоставляя читателю самому разобраться во всех хитросплетениях, отметим лишь, что в основе этого мифа лежит все та же интерпретация: что считать симптомом «заражения» ВИЧ. Когда-то это были температура, отпотевание и расстройство желудка. (У вас такое бывало. Читатель?) Затем фирмы-продавцы «антивирусных» препаратов взялись за дело серьезно и соорудили «тесты», которые, собственно и «выявляют» будущих жертв лечения. Теперь «симптомом» становится даже не чье-то ухудшившееся самочувствие, а просто «сообщение» врача о ВИЧ-положи-тельности. И наконец, венец творческой мысли: «лекарство» от ВИЧ как раз и вызывает гибель пациента, подтверждая слух о неизлечимости и смертельности заболевания. Жутко? А что вы хотите? Триста миллиардов долларов на одних только препаратах!**[[19]](#footnote-19)**

Вот теория-то и поставляет нам эти самые объяснения вместе с примерами. Так что подготовьтесь. Придумайте (или соберите из разных книг) свою теорию и твердите ее раз за разом. Пусть вас не смущают натяжки и несоответствия. Ими полна даже Библия, не говоря уже о философии и науке[[20]](#footnote-20) так - что взять с отдельного целителя?

Даже те из нас, кто хорошо учился в школе, в институте и читал много литературы, все равно живут в верованиях.

ОСОБЕННО те, кто хорошо учился! Ведь отличники затверживают «материал» лучше всех.

Ну кто лично проверял законы Ньютона (не путать демонстрационные опыты с объяснениями учителя и проверку!)? Кто помнит хоть один из постулатов физики?[[21]](#footnote-21)

Образованный человек — это человек, набитый мифами и легендами, которые он не проверял. Поэтому миф о повышенной внушаемости образованного человека — не такой уж и миф.

**ОБРАЗОВАНИЕ - ЭТО**

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЫЧКИ**

**К НЕКРИТИЧЕСКОМУ ВОСПРИЯТИЮ**

**РАСХОЖИХ МИФОВ,**

**ПРИВЫЧКИ ВЕРИТЬ НА СЛОВО.**

ПРОВЕРКА МИФА

Любой миф нуждается в доказательствах. В доказательство вашего мифа вы приводите —

факты, интерпретации и другие мифы.

Вам нужно найти факты, которые уже сами по себе подтверждают все то, о чем вы говорите.

Вам нужно придумать интерпретации тех фактов, которые или совсем опровергают или прямо не подтверждают ваш миф. И вам нужно инвентаризировать, найти те мифы, исходя из которых ваш будет казаться достаточно разумным.

Это могут быть как более мелкие, так и более глобальные мифы. Ваш миф может как объединять уже существующие общепризнанные, так и быть частным случаем более широкого.

Это только для нас разделение. Для потребителя мифа вы активно стараетесь, чтобы мифы и интерпретации были приняты за факты.

А фактов-то должно быть минимум.

Для этого, исходя из уже известной концепции, нужно посмотреть, какие реально существующие факты можно прямо приводить в пример.

Вот видите? - ...

Если есть чем опровергнуть ваш миф - срочно придумывайте «правильную» интерпретацию.

Чтобы клиент доверял вашему мифу, нужно иметь готовое объяснение для всех фактов и аргументов, которые он мог бы противопоставить.

Лучше, если вы все «объясните» еще до того, как он станет возражать. Так достовернее.

«Фен-шуй о любви и гармонии»: «...В предыдущей главе вы, конечно, на многих страницах нашли себя и улыбнулись, узнав модели своего поведения. Но может случиться и так, что вы не смогли узнать себя, что даже найдя свою пару и изучив все, что к ней относится, все же пришли к выводу, что все, к сожалению, не про вас. В этом случае я бы посоветовал вам обратиться к вашей жизни и жизни вашего партнера, потому что скорее всего когда-то в прошлом в вашем развитии произошел какой-то сбой, что привело к деформации характера одного из вас. Внешне кажется, что все в вашем мире в порядке, но внутренние несоответствия все же остаются. И вот «скрытые» типы пытаются идти по жизни своей дорогой, но...»

Экарт Варнеке, «Фэн-шуй о любви и гармонии», Москва, 2002, с. 47

Качественный миф не должен проверяться прямо. Он должен проверяться косвенно, через другие мифы, через ссылки, то есть через то, что вы сами и говорите.

В более тонком варианте миф проверяется через то, что говорят другие... уже обработанные вами прямо или косвенно.



Если пьете мочу и вам нравится - организм сам знает, что ему полезно. Если пьете мочу и вам не нравится - это сопротивление шлаков. Чем больше не нравиться, тем необходимее вам пить мочу.

Важно отличать факты от интерпретации:

Бежит пацаненок, бросил игрушку - это еще более-менее факт. А то, что это наглядное проявление ускорения или второго закона Ньютона - это тоже вроде бы факты, но уже производные, то есть интерпретации. А другой скажет, что это проявления его свободного либидо, связанного с сексуальностью, которую он сублимирует... А третий скажет, что это он так гештальты закрывает, потому что есть такая вот штука как гештальт, и его надо закрыть. А кто еще не закрыл - просто-таки обязан это сделать. А я помогу. За определенную плату. И дедушки пойдут и начнут игрушками бросаться под вашим чутким наблюдением для закрытия гештальта. А четвертый скажет, что это развитие спорта, и свидетельство заботы о подрастающем поколении.

Если у вас есть высшее образование - это тоже миф, это не факт. А вот наличие

корочки с печатью - это факт.

Еще больший миф, что это образование что-то дает.

Факты - это что вижу-слышу-чувствую. А вот объяснения — они из области «понимаю».

Гот, кто «понимает» - не понимает. Кто не «понимает» - тот понимает. То есть воспринимает непосредственно. Берегитесь толкований и объяснений. И... используйте их.

Чемпион мира по шашкам - это не факт, а интерпретация. Наличие медали - факт. А то, что это круто - миф.

То, что зубная паста от кариеса лечит - миф. В ней есть дирол с ксилитом и карбамидами — еще не факт, но проверить можно. А то, что это белое месиво в тюбике со странным вкусом — это уже факт.

А вы что покупаете в магазине - жижу в тюбике или защиту от кариеса?

Зачем отличать факты от домыслов? Для создания ритуала важно иметь ряд голых фактов, которые потом можно будет интерпретировать. Сначала вам нужны просто факты.

И уже в конце полезно выписать стремления, убеждения, суеверия -все другие мифы, которые либо есть и их можно использовать, либо которые нужно ввести дополнительно, чтобы укрепить ваш.

Например, если вы говорите про стабниаляцию, то нужна еще пара-тройка мифов, что это возможно, что это уже кто-то сделал, доказал, тоже существует в смежных областях...

Очень важно с сильными мифами устанавливать родственные связи, то есть объяснить, почему это не только не противоречит, а всячески поддерживает и дополняет ваш.

Например, как разного рода оккультно-мистико-психологические течения с большой любовью употребляют слова «энергия», «поля», «потенциалы». Когда в фундаментальной физике был пик исследования полей и считалось что это круто, мифы стремились использовать фундаментальную науку. Сейчас модно стало религией заниматься, поэтому у каждого био-прано-целителя висит икона в углу. У другого целителя - тебе проведут компьютерную диагностику коры головного мозга под энергетическую восточную музыку, в руках ты будешь держать икону, а он тебе расскажет про то, как у тебя прана протекает по меридианам и наглядно это покажет «интроспектом» на экране монитора. На любой вкус. Связи со всем великим и из всего великого извлечено рациональное зерно.

Раньше кошку пускали первой, сейчас батюшку.

И дело здесь не в том, правда это или неправда - люди делают так, потому что верят, верят в мифы.

Воздействие бывает разного уровня масштабности - можно воздействовать на своего любимого, а можно на страну в целом. Соответственно, в зависимости оттого, насколько массовое вы хотите воздействие, насколько оно будет масштабным, настолько глобальным должен быть ваш миф.

Если вы собираетесь воздействовать на одного человека - то это более-менее прямое воздействие — пару бесед, и ладно.

Гам можно даже миф не сооружать - можно просто так поговорить, используя то, во что он и так уже верит.

Если людей уже много - то нужно воздействовать на большое количество связанных мифов, уже существующих в их головах —

воссоздавать, поддерживать, вытаскивать.

Ваша пропаганда будет касаться не только конкретно того, что вы хотите, но и мифа, который ее поддерживает, и мифов, которые поддерживают этот миф.

Если же вы на большую страну воздействуете, то это все тем более усложняется. Нужно создать сначала —

на основании уже существующего ряда мифов –

мифы, которые будут лежать в основе тех мифов, которые вы потом создадите, а эти в свою очередь в основе более глобальных, и только потом уже... И уже вся эта огромная структура в конечном итоге будет потом поддерживать тот единственный миф, который и приведет вас к победе.

Чем более глобальное воздействие вы планируете, тем раньше нужно его начинать, чтобы успели устояться все промежуточные мифы —

их потом можно будет сбросить, когда основной устоится,

-но если вы хотите надолго, а не к конкретному сроку

выборов, например,

то вам надо эти мифы устанавливать надолго, а не как промежуточные.

Чем больше величина охвата, тем большее разнообразие мифов нужно свести к одному вашему.

Если и крановщиков, и водолазов, и чукчей окучиваем, то нам нужно взять

мифы крановщиков, мифы водолазов и мифы чукчей и из них всех сделать

через промежуточные мифы выводом свой.

В результате всей этой работы должен получиться базис - то, на чем будет покоиться ваш миф, доказательная база, идеологическая база, и ход мыслей и рассуждений, который должны будут знать все те, кто это продвигает, если вы основоположник учения или депутат.

Если самый верх делают люди, посвященные в то, что все это ерунда, то все те, кто знакомится с базисом, должны искренне считать, что так оно и есть. Поэтому вы это придумываете, разрабатываете, а потом все те, кто это уже будет внедрять, углублять и расширять, ищут дополнительные доказательства. Они (исполнители) должны быть не настолько профессиональны, чтобы разбираться, откуда там что взялось.

Это вы главный специалист, а не они. Ваша задача как основоположника, отца основателя сказать: «ЭТО ТАК».

**Здесь** будет город заложен. Отсель грозить мы будем шведам.

А они уже сами вспомнят, что был факт... кто-то уже говорил... где-то читал... а еще Аристотель...

Полезно выбирать яркие доказательства, чтобы они носили запоминающийся характер.

Не просто соседка брата любовницы начальника моего мужа когда-то пережарила яичницу. А камердинер Наполеона Бонапарта пережарил яичницу.

КАК РАССКАЗЫВАТЬ



В конечном итоге любой миф, насколько бы массовым он ни был, предназначен для конкретных людей. Для того чтобы они что-то сделали — вылечились, проголосовали, дали денег или воевать пошли. Поэтому рассказывая свой миф вы постоянно балансируете между «еще не конкретикой» и тем, что все еще на нее похоже. И следите за человеком. Если он внимательно слушает и соглашается — можно немного конкретизировать.

«Ментальные зеркала устанавливаются в спальнях под кроватями и действуют куда эффективнее, чем обычные материальные зеркала, что давно известно глубоким специалистам по фен-шуй».

Важно помнить: все, что вы говорите, произносится только для того, чтобы этот человек (или эта страна) что-то сделал, пережил, почувствовал. Соответственно, вы постоянно отслеживаете: происходит то, что вы хотите, или как? Не дай Бог поймать свою мысль и начать ее развивать только потому, что она вам самому понравилась. Своя мысль никому не нужна. Нужна та, которая позволит случиться нужному событию. Например, выздороветь клиенту. Или проголосовать нужным образом.

Из всех произнесенных слов человек выбирает именно те слова, которые хочет услышать, и наполняет их именно тем смыслом, которым хочет наполнить. Дайте ему такую возможность.

«Человек, которого ты знаешь. Светловолосый мужчина, или не очень, скорее темный».

Если сказать: «Один человек из твоего окружения однажды повлияет на твою жизнь так, как ты и не ожидаешь», а потом в Парагвае случайно тетка помрет и оставит в наследство 200 долларов - так вы же точно говорили про тетку в Парагвае. Клиент помнит «как сейчас»!

На этом же строится эффект «дежа вю». В памяти человека на деле остаются комплексы ощущений. Когда же по разным причинам подобный комплекс ощущений воспроизводится вновь, человек считает, что окружающее точно совпадает. Хотя совпадает внутреннее. И никакой мистики.

Когда-то в жизни вы были в каком-то месте, о котором у вас остались воспоминания, какие-то произнесенные кем-то слова, были там и ощущения, какие-то переживания. А потом однажды вы оказались в ситуации, которая дала вам те же самые ощущения - пережитые некогда - как легко решить, что повторяется все, тем более что подробностей никто не помнит!

Так вот и ваш клиент будет потом считать, что это уже было, что именно об этом вы ему уже говорили или что именно это он видел во сне.

На этом основана любовь с первого взгляда. Центр приходится на субъективные ощущения человека. Если вы сможете воссоздать те же самые ощущения в своем присутствии, то окажетесь «именно тем». Дежа вю, вещие сны, ясновидение и прочие подобные феномены в большинстве своем основаны на сходстве ощущений.[[22]](#footnote-22)

Так что рассказывайте и старайтесь вызвать у человека ощущение вашей правоты, ощущение достоверности, правильности того, что вы вдохновенно излагаете. И постоянно следите за реакцией! Ищите дежа вю. Да не свое - клиента!

Итак, прежде чем начать обряд, полезно подумать о том, что же человек будет делать (ритуал), что он получит (факты-чудеса) и как вы это ему потом будете объяснять в рамках вашего мифа. Человеку нужны чудеса. Чем лучше человек поверит, тем сильнее сработает ваша магия. Потому что к вашему внушению прибавится изрядной силы самовнушение — залог того, что все будет хорошо и после того, как след магического действия развеется в памяти.

ЧУДЕСА

Чудеса - это то, что будет совершаться в рамках вашей мифологии и необъяснимым (точнее объяснимым вами) образом ее подтверждать. Плюс желательно, чтобы чудо решило еще и собственные задачи клиента. Однако это можно отложить. Сначала нужно укрепить веру. Чем она крепче, тем легче будет потом сотворить то самое чудо, которое нужно клиенту.

Спорят мусульманин, христианин и иудей о том, чья вера позволяет творить большие чудеса. Мусульманин ссылается на Мухаммеда, который призвал гору, и она пришла к нему. Христианин говорит о том, что Иисус ходил по водам. Иудей пожимает плечами: «Это все мелочи. Вот я иду в субботний день и вижу - лежит кошелек. Но ведь суббота - Шаббат. Нельзя работать, а значит - ни поднять, ни пересчитать. И я взмолился: «Господи, сотвори чудо!» И Господь сотворил-таки чудо: везде Шаббат, а здесь - четверг!»

Пока вы помните, что основную часть чуда клиент творит себе сам, а вы обеспечиваете необходимый антураж - ваша магия будет работать.

Чудо - это какое-то событие, явление, предмет, результат, появление которого человек не может объяснить в рамках своей, немистической картины мира. И ему ничего другого не остается, как объяснять это все в рамках вашей теории, вашей мифологии. И поскольку он уже оперирует категориями вашей теории, то и делает «правильные» выводы и получает результаты. А значит он вам верит и будет вас слушать.

А что остается?

заготовки чудес

Важно уметь делать хотя бы некоторые базовые вещи. А накрутить на них вы всегда сможете очень и очень многое.

Мы опишем здесь самые простые «чудеса», которые обычно срабатывают. Как молодому магу и волшебнику, мы бы предложили вам проделать их в начале самостоятельно, для того чтобы почувствовать чудо «изнутри». Тогда будет легче все это творить и с клиентом.

Мы постараемся описать все «чудеса» с минимальным количеством мистики,

совсем без нее не получается,

а вы уже накрутите всего побольше вокруг этого для своего клиента — чем больше, тем обычно лучше работает.

да - нет

Придется использовать одно «умное» слово: идеомоторика. Суть его, несмотря на «умность» проста. Оно означает, что тело человека может двигаться в ответ на его мысленное представление. Может двигаться голова (слегка кивая, к примеру). Руки тоже могут двигаться. Слегка двигаться, но эти движения можно сделать заметнее. За счет наблюдения за такими неосознанными движениями можно получить «ответ бессознательного» или как вам будет угодно это назвать.

Хоть голосом духов.

Здесь мы рекомендуем еще раз вспомнить про сигналы из транса, уже подробно описанные выше. Как следует научившись пользоваться лишь этим, вы можете стать широко известной личностью с положительной аурой.

Можно использовать тело клиента, а можно и маятники, лозу и прочие усилители непроизвольных движений.

Очень просто использовать подобную процедуру для поисков ответа нa вопрос, если вариантов только два. К примеру, у вас всего два варианта. Необязательно взаимоисключающие. Или - или. Так или иначе.

***Или*** просто «да - нет».

Попробуйте для начала сами. Руки просто поместите перед собой, ладонями навстречу друг другу.

В этом месте многие маги вспоминают про «энергию», которую надо почувствовать между ладонями.

Теперь решите для себя, что если «ДА» - руки сойдутся, а если «НЕТ» — разойдутся. Или наоборот, что неважно. После чего закройте глаза и просто ждите. Через некоторое время - минуты 2-3 — посмотрите на свои руки и поблагодарите себя за наглядный ответ.

Сверхнадежное наведение по Росси вспомнили?

Для клиента же подобная процедура будет не только ответом, но и небольшим чудом. Еще бы - руки двигались «сами по себе» и «слушались», они двигались «по вашей команде»,

если вы сопровождали это движение своими внушениями,

это добавит вам доверия.

Добавим несколько замечаний, чтобы вам было легче разговаривать с клиентом.

Важно правильно поставить вопрос. Желательно в момент обращения к «ответу рук» не иметь явных предпочтений.

Если вы и правда хотите услышать честный ответ своего бессознательного (или бессознательного своего клиента). Ох, никуда без мистики.

Если вы уже решили для себя, какой вы хотите ответ, то руки «покажут» то, что вы от них ожидаете. Нужно задать вопрос и просто ждать. Можно просто сидеть. Можно думать о чем-то другом. Можно даже заняться математическими вычислениями. Важно на несколько минут отвлечься от своих рук и позволить им просто быть.

Одна женщина на таком семинаре задала вопрос: «Встретит ли меня сегодня муж?» - «НЕТ». - «Да не может такого быть, всегда встречает, а сегодня не встретит?» Попробовала еще: - «Не встретит». Она в скепсисе просидела весь этот день семинара. Но мы в тот раз сильно задержались. И муж ушел, не дождавшись.

Какое пространство для объяснений другим людям, что это такое там действует!

Это энергетическая кость распирает энергетическую пасть.

Действует ли это на других, отсутствующих людей, и можно ли так получить информацию про других? Сложно сказать. Никто не утверждает, что такие вещи дают абсолютный результат, потому как в ЭТОМ мире меняется слишком многое и слишком часто. Вы можете дать. одно из энергобиолокационных объяснений, не претендующих на особую правоту. Можете рассказать, что сознание отслеживает те самые 7±2 элемента и пропускает огромное количество информации, которое, тем не менее, в бессознательном остается, а следовательно, эта информация доступна для обработки. И вероятности бессознательное просчитывает гораздо точнее чем сознание.

Неважно, так ли это. Вы же можете это рассказать, верно?

Существует много вариантов рассказа, почему это работает. Выбирайте тот, который подтверждает ваш миф.

Кстати, обратите внимание, что подобные ответы «да - нет» у разных людей лучше срабатывают в разных ритуальных условиях. Помогите клиенту поэкспериментировать и найти способ слышать-чувствовать свой собственный ответ.

,

руки-весы



Это вариация на ту же тему, но более заметная и быстрее работающая. «Повесьте» руки перед собой параллельно одна другой и уравновесьте их на одной высоте. Договоритесь с собой: если «ДА» - одна рука будет выше, а если «НЕТ» - другая. Задайте себе вопрос.

Руки должны быть навесу.

И проделайте процедуру, аналогичную предыдущей . Только обычно достаточно уже 20-30 секунд, чтобы расхождение рук стало заметным.

Нетрудно заметить, что тот же принцип работает в экспериментах с кольцом на нитке, с рамками, которые в какой-то момент сходятся или с лозой и так далее.

Но штука заключается именно в том, что бессознательное анализирует (рассказываете вы) процесс лучше, чем сознание. И от вас требуется войти в это состояние, чтоб услышать «голос изнутри». Или хотя бы увидеть. По сути, вам нужно установить язык, с помощью которого клиент будете сам себя понимать.

Годится и известная игра «орел-решка», когда сам бросаешь монетку. Наверное можно и номера лотерейных билетов таким образом определять. Читатель может попробовать.

Существует много информации, которая бессознательному в принципе недоступна, и тогда бессознательное ее не обрабатывает. Хотя, кто его знает. В мифологии великого Бхэ это получается во всех тех случаях, к которым человек имеет отношение. Хотя может быть, все дело во взаимодействии полей головного мозга и ноосферы. А именно той ее энергетической части, которая взаимодействует непосредственно с космосом. И тогда, быть может, есть шанс угадывать и номера лотерейных билетов в том числе. С точки зрения великого Бхэ, если есть информация, доступная бессознательному (то есть внутреннему Чхэ ), то можно получить ответ. Если такая информация существует в связи с другим человеком, то по его незаметным (для него же самого и для вашего сознания) реакциям вы можете получить информацию и о нем.



Один бизнесмен как-то пришел с вопросом: «Не помню, отдали мне деньги или нет. Говорят, что отдали и нет поводов не верить, а как и когда - не помню». Выяснилось что отдали. Клиент даже вспомнил, где лежат.

Другой случай: Одна женщина хочет найти деньги, которые спрятала в книгах и забыла где. Бывает же, спрячешь заначку, да так добросовестно, что потом сам забываешь. Мы поколдовали с руками. Она на следующий день нашла деньги. Но не те, что искала, а те, что спрятала за полгода до того и совсем про них забыла. Внутреннее Чхэ поступает просто: Деньги? В книгах? - Пожалуйста. Вот.

Бывает, что вначале возникает ответ, а уже потом человек осознает вопрос. Говорят, первая мысль верна. Это почти правда. Правда же в том, что первая мысль часто посещает человека еще до того, как он понял свой вопрос. И задав вопрос, человек в качестве первой мысли опознает уже вторую (или третью, четвертую и так далее). Помните, бессознательное не понимает слов. А только образы. Образ-вопрос возникает ДО словесной формулировки. Так что и образ-ответ — ДО.

Это великое Бхэ контактирует с вашим Чхэ и отвечает ему. Так что каждый раз возблагодарите великого Бхэ хорошим сном. Или шоколадкой. Просто съешьте ее и небеса возрадуются. Ну или космос, или что у вас там.

БИОТЕНЗОР

«Прежде чем руководствуясь собственной интуицией, вы предпримете первые конкретные шаги по переустройству квартиры, я хотел бы коротко рассказать об одном простом приборе, который может быть вам очень полезен на практике. Например, если вы не уверены в том, какую именно мебель нужно купить, или когда вы себя спрашиваете, какое именно вспомогательное средство нужно применить, то в таких ситуациях существенную помощь окажет биотензор. На все вопросы он с определенность ответит «да» или «нет». Если он раскачивается в направлении «вверх-вниз» - это значит «да». Если же в горизонтальном направлении - это значит «нет».

Биотензор состоит из трех частей: ручки, средней части и головной части. При правильном употреблении заметны малейшие его колебания. Колебания, которые приходят из подсознания спрашивающего и с помощью медиума -биотензора - выражаются на его языке. Чтобы обеспечить чистоту эксперимента, вам не следует приступать к делу с заранее сложившимся мнением. Лучше всего будет, если вы будете при этом расслабленным и спокойно ему доверитесь».

Экарт Варнеке, «Фен-шуй о любви и гармонии», Москва, 200, с. 22

ПРИЗЫВАНИЕ ЗНАКОВ

*Да/Нет*

«Одной из простейших техник является бинарная (да/нет) методика. При этом вы можете принимать определенное решение, просто подбросив монетку. Каждый раз, обращаясь к этой технике, вам следует соблюдать трехэтапную программу:

* Расслабьтесь.
* Сфокусируйтесь.
* Определитесь.

Вначале очистите разум и полностью расслабьтесь. Это очень важный этап. Посвятите несколько минут успокоению разума. Дышите глубоко и спокойно. Проделывая эти дыхательные упражнения, остановите свое внимание на каком-то одном объекте, таком, как свеча или цветок, и пусть ваше тело при этом полностью расслабится.

Второй этап - фокусировка на своем вопросе. Размышляя над волнующей вас проблемой, старайтесь быть как можно более нейтральным. Вы решили призвать ответ из Вселенной, поэтому старайтесь открыться ей полностью. Избавьтесь от предвзятых мыслей о том, каким должен быть ответ, и сформулируйте вопрос. Третий этап состоит в том, чтобы как можно точнее определить, каким будет ответ «да», а каким будет ответ «нет». Если вы собираетесь воспользоваться монетой, решите, какая сторона будет соответствовать «да», а какая «нет». Если же вы собираетесь применить маятник, то определите, к примеру, что его раскачивание по часовой стрелке будет нести ответ «да», а против часовой стрелки «нет». Не столь уж важно, что именно та или иная сторона или направление будет означать. Получив ответ (да/нет при бросании монеты или при ином бинарном методе), вам необязательно принимать его, если вы чувствуете, что он неправильный. Иногда бинарный ответ, который мы получаем, представляется нам столь нелепым, что наше мнение поляризуется и мы обретаем собственное интуитивное знание».

«Указатели, знаки, знамения. Вслушайтесь в шепот Вселенной», София, 2000, с. 53

кажется, там что-то есть

Вернемся снова к «энергии между руками».

Если на какое-то расстояние свести руки ладошками друг к другу, то скоро между ними можно что-то почувствовать. То ли покалывание, то ли тепло. То ли ощущение какого-то поля между ними. Или чувство упругости, притяжения или отталкивания.

А теперь соорудите какую-нибудь теорию. Про то, что это энергетика Тю-ань, которая протекает из пятого отростка Бракмахутры прямо в космос. И про то, как с ее помощью вы сейчас узнаете истину. И не просто «вы ее узнаете», а на несколько минут передадите возможность пользоваться тайным знанием своему клиенту. Создайте сами у себя между руками «энергетический шар Тю-ань», сосредоточьтесь на нем, «сообщите ему силу своей энергетики», заручитесь поддержкой богов любым удобным способом, обойдите пять раз вокруг медвежьей шкуры. Станцуйте магический танец «Баобум», чтобы духов ублажить.

А клиент пусть тем временем шевелиться и не думает - чтоб с духами общаться вам не мешал, а то разгневаться могут - и ложный ответ дадут или беду какую накликают.

А вы тем временем за клиентом наблюдаете - он уже в нужном состоянии? Если еще нет, продолжайте. Пускай он теперь танцует вместе с нами и вместе с вами духам молитвы поет, чтоб ответили на его вопрос.

Еще? - Пожалуйста.

Внезапно остановитесь, заорите как умалишенный: «Вот! Вот он! Ты видишь его? Боги откликнулись - он ожил! Ты видишь, он ожил, он живет!» Суньте ему под нос свои руки, сложенные горстью, и пусть он увидит, что там у вас между рук светится.

99 из 100, что он, если даже ничего и не увидит, то согласится, что там что-то есть.

Теперь очень бережно, нежно, с большим трепетом передайте ему этот «энергетический шар». Не дай бог повредит, пусть крепко не сжимает - шар же живой. Пусть почувствует, как он жив, его трепет, дыхание.



И вот теперь, когда он держит в руках эту штуковину,

Как вы ее обзовете?

клиент может спрашивать. Но только один вопрос. Какой? Что это будет?

Такого момента может больше не быть! Что же он спросит?

А вы пока объясняйте, что если будет ответ «Да», то эта штуковина, что у него в руках, будет увеличиваться, расти, пока не растворится во Вселенной, чтобы преобразоваться в исполнение желания. А если ответ «Нет», то она будет уменьшаться и превратиться в точку, которая исчезнет вместе со всем, что препятствует нормальной жизни, гармонии и покою, для того чтобы открыть путь новым желаниям, свободной, яркой и полной жизни...

И теперь пускай он задаст вопрос. «Да»? или «Нет»? Пусть сядет в позу малого зодиака, закроет глаза и произносит вместе с вами мантру...

Придумать можно заранее, а можно и по ходу - это неважно, главное, чтобы смысла в ней не было.

И пока он все это вытворяет, вы ему помогаете, говорите, что все хорошо, все что он делает — правильно, у него получается. Пусть следит за руками. Сошлись? Разошлись?

Вы же понимаете, что это неважно.

В результате ваш клиент ответит на свой вопрос, а заодно проверит, что все именно так, как вы и предупреждали - это ж его руки сходились или расходились.

После всего этого приведите его в чувство (синхронизация!), можно даже чаем угостить, поговорить и договориться о следующей встрече.

И в следующий раз уже он сам со знанием дела будет плясать вокруг вашей шкуры, а вы ему будете рассказывать,

пока он делом занят,

про все, про что хотите рассказать.

Такая вот Единая Структура Воздействия.

Для тренировки проверьте, распознали ли вы здесь:

* фиксацию (теория обряда, штуковина, вы сами...);
* депотенциализацию (каталепсия, левитация, разрыв шаблона, кинестетическая и визуальная галлюцинация и прочее);
* интервенцию (если «да»..., если «нет»..., а все равно все хорошо будет - примерно это...);
* латентный период (пьем чай);
* и синхронизацию («до встречи!»).

ОЩУЩЕНИЕ ЭНЕРГИИ ВАШИХ РУК

«Стоя или сидя примите удобную для вас позу. Сделайте три глубоких вдоха выхода для того, чтобы зарядиться энергией.

Кисти рук должны находиться по бокам тела, примерно на уровне талии, ладонями к телу. Позвольте кистям расслабиться, с тем чтобы пальцы слегка отстранились друг от друга. Отметьте, что вы при этом чувствуете. Медленно соедините руки, и снова обратите внимание на свои ощущения. Теперь быстро потрите ладони одну о другую и снова поместите их в исходное положение. Медленно сближайте их, отмечая при этом испытываемые вами ощущения.

Еще раз потрите ладони и поместите их в исходное положение, но на расстояние в два раза большее предыдущего. Медленно соедините их. Что вы заметили? И наконец потрите руки и вытяните их как можно дальше. Медленно сближайте их. Почувствовали ли вы какую-нибудь разницу?

(Вы могли ощутить энергии рук, как нечто похожее на мягкий шарик между ними, размер которого увеличивался каждый раз, когда вы терли ладони...)»

«Целительные силы», Москва, 2002

много вариантов ответа

Ну, хорошо. «Да» и «нет», два выбора, две руки, два направления движения маятника (что-нибудь на нитке: вперед-назад и вправо-влево). А что делать, если вариантов больше?

Вообще-то их и так больше: руки могут поехать в замысловатом направлении, колечко поплыть по кругу - и так далее. Обычно вы толкуете такие случаи в том духе, что, мол, оба задуманных ответа неверны или верны неполностью, и есть третий, более удачный вариант. Или еще проще: «Недостаточно информации».

Выбор между двумя понятен, а если вариантов больше? Может их пять или пятнадцать, например. Что делать?

На самом деле особой разницы нет. Просто две руки уже не годятся. Нужно что-то с большим количеством вариантов. Во-первых, на руках десять пальцев. Можно назначить ответы каждому, а потом смотреть, какой (какие) дрогнут наиболее отчетливо.

А чтобы лучше заметно было - привязать к ним специальные усиливающие меэзгрегорные антенны.



Можно использовать гадальные карты (от четырех мастей до семидесяти восьми карт в полном Таро — и это еще без учета прямого и перевернутого положения карты). Руны тоже подойдут. В конце концов есть еще и алфавит с его тридцатью тремя (в русском) вариантами. Стихи Библии и рубаи Омара Хайяма также в вашем полном распоряжении.

Опишем один простой вариант, который дает ключ ко всем похожим. Допустим, у вас восемь приемлемых вариантов ответа, и нужно выбрать лучший.

Сами уже понимаете, кто ж его, верный, знает?

Вы пишите эти варианты на листочках бумаги. И раскладываете их вокруг себя по кругу так, чтобы между соседними было по крайней мере полметра. Соответственно, чем больше вариантов, тем больше будет диаметр круга. Вы встаете в центр и начинаете... топтаться с закрытыми глазами, высоко поднимая колени — как вам кажется, на одном и том же месте. И одновременно вы будете вращаться вокруг своей оси. Поворачиваться на ходу будете. С закрытыми глазами. Очень скоро вы отклонитесь от центра в сторону той или иной бумажки. Когда вам захочется остановиться, вы откроете глаза и посмотрите, к какой бумажке оказались ближе.

*Не* к какой лицом, а к какой ближе.

Обязательно положите одну бумажку либо белую, либо с вопросительным знаком - это будет означать: «ни один из этих вариантов». Ведь всякое бывает.

Важно, чтобы вы были готовы принять любой ответ. Может, вы какого-то очень хотите - это неважно. Важно, чтоб ни один ответ не пугал. Если такое есть, лучше переформулировать вопрос.

**БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ ЛЮБОЙ ОТВЕТ:**

**А ДЛЯ ЭТОГО ПРАВИЛЬНО ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОС.**

**ТАК, ЧТОБЫ ЛЮБОЙ ОТВЕТ УСТРАИВАЛ.**

У каждого есть свой собственный ритуал контакта с самим собой. У кого-то посидеть с чашечкой кофе, у кого-то — покурить, просто погружаясь при этом в свои мысли, а кто-то пасьянсы раскладывает. Это может быть и принятие душа или еще чего.

У всех есть свои способы контакта, и если вы сейчас не знаете ответ быть может вы его и не хотите знать или боитесь, или просто вам по каким-то причинам это знать не надо.

Мифология, Читатель! - вы ее уже сразу определяете?

Именно поэтому мы рекомендуем иметь белую карточку — «пока не надо знать» или «ни один из перечисленных».

В картах Таро белая карта официально (в одной из мифологий) трактуется так: «Ответ известен, но тебе его знать не надо - пока или вообще». Можно поэкспериментировать с поиском людей. Выберите четверых людей, пусть они встанут вокруг вас. А теперь решите, что вам надо найти именно Вадика и так же потопчитесь. Пусть вас отнесет в сторону Вадика.

Но надо очень четко понимать, зачем вы это делаете.

Или зачем все это делает ваш клиент.

Если вы это делаете для того, чтобы получить ответ на свой вопрос -вы это проделали, ответ получили и сказали себе спасибо. Если же вы решили проверить себя и делаете то же самое еще раз, чтобы убедиться (еще хуже: чтобы убедиться, что это не работает) вероятнее всего, вы убедите себя в том, что это не работает.

Еще один способ обдурить себя - это настойчиво задавать один и тот же вопрос в разных вариантах.

Можно спросить «Можно ли мне есть копченую колбасу?» - «Нет». - «Можно ли мне есть колбасу?» - «Нет». - «Можно ли мне позавтракать?» - «Да». - «А заболею ли я сразу, если поем копченую колбасу?» - «Нет». - «Ура! Можно есть». Один правоверный раввин приходит в другую синагогу, а там курят, дым коромыслом. Он удивляется: «А как же так?» Те отвечают: «Нам разрешили». - «Как это?» - «А мы посылали запрос, можно ли курить во время молитвы, - так нам сказали, что категорически нет. И мы тогда спросили, можно ли молиться во время курения? И таки ДА!»

напиши себе ответ



Вообще-то рисунки удобнее: у вас появляется еще и возможность толковать происходящее удобным для вас образом. Однако, когда клиент вашего магического действа обнаруживает в ответ на свой вопрос собственноручные неосознанные каракули — это производит впечатление.

На твердую горизонтальную поверхность на уровне бедра сидящего клиента –

или своего, если вы сначала экспериментируете с собой

-кладете листочек. Затем «подвешиваете» над ним руку клиента, как вы уже умеете и вкладываете в нее ручку. Однако не обычным хватом, как при сознательном письме. Клиент обхватывает пальцами ручку так, чтобы она смотрела перпендикулярно листочку. Чтобы, когда ручка (маркер, роллер) опустится на бумагу, она встала прямо, и вес руки, который будет придавливать ее, давил вниз, а не вбок. Сначала нужно, чтоб ручка висела в руке. И проследите за тем, чтобы она не выскальзывала из пальцев. Теперь пусть клиент озвучит вопрос (или вы спросите его) и загадает про себя варианты ответов. Прямая вертикальная черточка будет означать «да» (или «первое»), горизонтальная - «нет» (или «второе»), диагональная - «неизвестно». Можно придумать и другие простые значки для третьего, четвертого и так далее вариантов ответа.

После чего предлагаете клиенту закрыть глаза и предоставляете его руке медленно опускаться.

Можно отвлечься, посчитать что-то про себя.

В какой-то момент рука опустится. Она может постоять на месте какое-то время. Дрогнуть. Когда вы поймете, что что-то уже прочерчено, клиенту можно открыть глаза и посмотреть на результат. Когда это получится,

***это*** быстро у всех получается,

попробуйте следующий шаг. Теперь вы можете задать вопрос, на который вам нужен развернутый ответ, словом или двумя словами, или цифрой.

Как будут звать мою будущую секретаршу? Или забытый номер квартиры, или еще чего.

После этого рука так же опускается и вы предоставляете ей двигаться. Ручка двигается толчками. И каждая остановка - это каждый раз начало. Вы немного подталкиваете ручку, когда уже ощущаете начало мелкого собственного движения: чтобы каждая мелкая черточка была отчетливей. Импульс заканчивается ⎯ ждите следующего. Рука как бы сама обозначает намерение, а вы ее туда сдвигаете. А потом открываете глаза и пытаетесь расшифровать.

Это связано с дыханием. Когда вы вдыхаете, тело немного приподнимается и руке легче двигаться.

Используется все та же Единая Структура Воздействия. Депотенциализацию никто не отменял! Если вы продолжаете сознательно следить за своими движениями, пытаетесь угадать, что же там пишется -получается ерунда! Отвлекайте сознание. Сосредоточьтесь на мельчайших импульсах. Или вообще переключитесь на что-то другое.

Можно считать, брать интегралы или просто отсчитывать от тысячи в обратном порядке по 12. А можно прислушиваться к движениям руки - главное не пытаться понимать, что она пишет.

Первые полученные таким образом надписи обычно каракулеобразны и трудночитаемы. Ничего, лиха беда начало! Главное, что со временем получаются вполне осмысленные ответы.

Одна дама запрашивала у своего бессознательного, что ей делать. Оно ответило: «Спи уже». - «Да. Я не высыпаюсь в последнее время».

Другая спросила, что ей нужно сейчас делать. «Паспорт» - вывела ее рука. Она как раз задумывалась получать загранпаспорт.

Подобный ритуал можно использовать для создания рисунков.

знаки

Внутренняя мудрость, бессознательный разум как правило знает что на самом деле полезно, а вот рациональное сознание существует в рамках «НАДО, ДОЛЖЕН, ПОРЯДОК, ПРАВИЛА» и всякое такое. Сознание догадывается. Далеко не всегда верно.

Читатель, подставьте на место «бессознательного разума» Внутреннее Чхэ или что сами захотите



Очень интересно наблюдать последствия игры «лабиринт». Там нужно долго ходить по расчерченным мелом линиям, а если сойдешь - и сам проиграешь, и команду подведешь. Мы много раз замечали, что люди, когда выходят из этого лабиринта - когда игра уже окончена - продолжают идти по нарисованному коридору. Все! Игра уже закончена - а правила остались. Даже когда уже на чай позвали, люди выбегают из лабиринта... зигзагами - по линиям.

Но внутренняя мудрость работает всегда. Человек обычно делает 3-4 зигзага по веревочкам и бежит уже прямо.

Итак, пока человек блуждает в сознательных потемках, где-то рядом за окном, за занавеской уже есть ответы, решения и просто знания о том, о чем действительно стоит задавать вопросы. Более того, мы обычно предполагаем, что эти важные сведения внутреннее «Я» человека постоянно старается донести до сознания. Просто сознание... занято.

Занятий два: поиск того, что пытается донести бессознательное, но поиск в другом месте и другим способом. И второе - «глубокое бурение» в абстрактные, пустые, мифологические сферы. Иначе говоря, обычное сознание обычного человека либо погружено в посторонние сферы («есть ли жизнь на Марсе... науке это неизвестно»), либо отмахивается от сигналов бессознательного, чтобы продолжить искать на Южном полюсе колодец с ключевой водой. Да попрохладнее.

Глухой глухого звал к суду судьи глухого. Глухой кричал: «Моя им сведена корова». «Помилуй, - возражал глухой ему в ответ, - сей пустошью владел еще покойный дед!» Судья решил: «Чтоб не было разврата, жените молодца, хоть девка виновата»**[[23]](#footnote-23)**.

И лишь когда случается уже совсем что-то важное, человека вдруг озаряет: «Ой! Что-то произошло! Ой! Что-то случилось! Это — знак!»

Знаком человек считает момент, когда он замечает нечто. А иначе он бы вообще мимо прошел. Продолжал бы думать дальше, как ни в чем не бывало. Знаком для человека оказывается случай, когда сознание выбито из своего привычного режима. Произошло «нечто». «Почему-то», «как-то». Знак возвращает человека к непосредственному восприятию реальности, а заодно —



пока сознание не загудело снова на всю катушку -

позволяет заметить хотя бы то, что внутренний голос что-то сообщить - хочет. Если удастся сохранить сознание «в отключке» (относительной, конечно) еще немного, есть шанс услышать и что именно этот голос хочет сообщить.

И если вы, маг и волшебник, поможете человеку нормальному и обычному этот голос услышать и подсказкой попользоваться, то потом можете смело рассказывать, что «клиент приходил и общался с духом усопшего бегемота, а вы - как профессионал - обеспечивали связь».

Когда человек замечает то, что ему кажется знаком — это прямая информация о том, что его внутренней мудрости —

или космосу, или ноосфере, или великим канализационным катакомбам Тибета

-есть, что ему сказать. Остается только выяснить, что это такое. Знак — то же самое, что и звонок у телефона: «ку-ку, выходи на связь».

Если к таким звонкам уж совсем не прислушиваться, начинается всякая ерунда. Почки начинают болеть, голова, мигрень, желудок, температура, аллергия, астма, кашель, насморк... Короче говоря, «родной, пока ты меня не выслушаешь, я не успокоюсь». Сначала человек пытается справиться рациональными средствами. И только тогда, когда теряется - в догадках - когда сознание «умывает руки», возникает шанс понять.

Вы, маги и волшебники, помните, что потеснить сознание можно искусственно, с помощью различных способов депотенциализации. Так вам и карты в руки. В прямом, кстати, смысле. Обычно для того, чтобы человек наконец-то обнаружил знак, достаточно просто послать его (человека) - этот знак искать. Инструкция «иди туда - не знаю куда» стара как мир, и так же вечна. Кто ищет, тот всегда найдет. А поскольку рационального описания «что искать» нету, сознание уже в растерянности. И это хорошо.

Да, если человеку ОЧЕНЬ надо, он найдет способ добиться от своего сознания внимания и понимания. Иногда вполне жестким способом. Температура под сорок очень помогает отвлечься от повседневной суеты, к примеру. Однако полезно обращать внимание на всякие знаки еще до того, как человек получит от себя самого «предложение, от которого невозможно отказаться».

КАК НАЙТИ ЗНАК

Предыдущую главу Читатель проанализирует позже на предмет депотенциализации и внушений?



Как только внутренняя мудрость понимает, что вы готовы с ней сотрудничать, все в порядке: она-то всегда за. Она-то только этого и ждет.

Задайте себе вопрос, на который бы вам хотелось узнать ответ. Где денег взять? Как сделать так, чтоб Маша пришла на свидание или за что меня любит Петя? Как поднять обороты по производству колбасы или как вылечить царапину на левом пальце правой руки. Или еще чего.

После того как вопрос будет задан, встаньте и постарайтесь любым способом (подвешиванием руки или воспоминанием, или еще каким из тех, что вы знаете) войти в состояние транса, задумчивости, «погрузиться в себя», свои мысли. Просто продолжайте стоять. Когда захочется, вы можете закрыть глаза. Если не захочется, можете не закрывать. Вы можете продолжать оставаться на месте или начать двигаться. Слушайте себя, свое тело, свои ощущения, свои желания. Обращайте внимание на мельчайшие изменения внутри себя. Воспринимайте окружающий вас мир как целое во всей его полноте. Смотрите на него (если глаза открыты), ощущайте его, слушайте его как будто в первый раз. Как много интересного можно увидеть! Слушайте доносящиеся до вас звуки, чувствуйте ощущения внутри вас.

Может пройти около пяти минут (или пятнадцати) такой рассеянности, пока что-то привлечет ваше внимание. Это может быть предмет или звук, или ощущение в собственном теле, а может быть ваше собственное движение, которое привлечет ваше внимание.

Рассмотрите его, почувствуйте, познакомьтесь с ним. Как это нечто может быть ответом на ваш вопрос? Что это за ответ? Что это символизирует сейчас для вас? Почувствуйте-осознайте-поймите этот ответ. Хоть как-нибудь. Перебирайте ответы до тех пор, пока какой-то из них не окажется «знакомым». Он «встанет на место, как родной», вы «узнаете» его, как после многих лет узнаете своих былых одноклассников: они совсем другие, но все же похожи на тех, прежних.

Если вам уже все ясно, то остального можно и не делать.

Теперь мысленно переместитесь в этот символ, в этот знак. Станьте этим знаком. Соединитесь с ним. Посмотрите на себя его «глазами». Подумайте, что вы, как знак, хотите передать нашедшему? Что важного и значимого вы сказали бы сейчас ему Что вы - найденный знак, можете сказать нашедшему вас по поводу его вопроса? И опять чувство «сходства», «правильности» подскажет вам, что какая-то из промелькнувших мыслей - стоящая.

Наконец, посмотрите на все происходящее со стороны, как если бы вы и были Великим Бхэ или каким-то более мелким его воплощением. Что сейчас происходит между знаком и нашедшим его? Как все это связано с миром вообще? Что они могут сообщить друг другу, как они взаимодействуют? Как эта встреча может повлиять на решение поставленной задачи? Какое это может быть решение?



И когда вы ответите на эти вопросы, вернитесь в свое привычное

состояние. (Для этого можно сделать несколько движений, глубоко вздохнуть или просто попрыгать на месте).

Вспомните три варианта ответа на ваш вопрос: который вы сами себе дали, глядя на знак, который знак вам дал, глядя на вас, и который дала вам «Вселенная», глядя на вас со стороны. Сочетая эти ответы можно понять ответ вашего бессознательного (вас же самих) на поставленный вопрос.

Если он понятен не сразу, посидите во внутренней тишине. Или расскажите соседу, и в его болтовне «по поводу» уловите что-то, что вы все-таки сможете «узнать», как свое.

МЕЛОЧИ ЖИЗНИ

Если авторы не ошибаются, теорема Генделя гласит: «В любой сложной системе есть положения равно недоказуемые и опровержимые в рамках этой системы». Жизнь и человеческие отношения — это достаточно сложная система. И поэтому с помощью логики или различных правил выстроить ее сложно. Соответственно, мы можем считать, что есть смысл воспринимать, а не планировать свою жизнь логическими выводами. И если мы это делаем — начинаются актуальные изменения. Царапины заживают, язвы зарастают, легкие очищаются, «шлаки» выводятся, «энергетические меридианы» выравниваются... Кто его знает, что там на самом деле происходит?

Мы, конечно, посмеиваемся над всякими там меридианами, чакрами и пранами. Но с другой стороны, меньше посмеиваемся, когда говорим «биоэнергетические поля головного мозга» или там «синусоидальные альфа-ритмы». А чем это, собственно говоря, от праны отличается? Для нормального человека с улицы? Даже большинство остепененных коллег имеют лишь «информацию» (то есть читали и слышали нечто) по этому поводу, отнюдь не непосредственный опыт. Миллиарды же людей попросту могут отнести и ту, и другую терминологию в разряд непроверенной мистики и жить спокойно. Пользуясь, когда надо, и выбрасывая из головы, когда польза сомнительна.

**НЕТ ИСТИНЫ ИСТИННЕЕ,**

**ЧЕМ ДРУГАЯ ИСТИНА.**

**НО ЕСТЬ ИСТИНА ЛУЧШЕ.**

Очень важно прислушиваться к самому себе. Можно просто банально сидеть и слушать самого себя. Безо всякой мистики - просто сиди и слушай. Чувствуй. Очень много чего интересного в мире про исходит. А ты просто тихонько сидишь и слушаешь. Тело свое. В нем ведь есть какие-то ощущения - к ним прислушиваешься. Мысли свои Не думаешь их, а просто наблюдаешь, как они в голове проносятся. И через какое-то время ты понимаешь, что ты хотел. И что ты уже знаешь, как туда придти.

Сделай паузу. «Твикс» можно пропустить.

Взаимодействие с самим собой (или с другим человеком) наиболее достоверно идет на уровне малозаметной чувствительности, недоступной просто рациональному сознанию.

Там больше, чем 7+/-2.

Чувствительности к каким-то мелким изменениям, каким-то мыслям, которые сознание не может отнести в рамки логичного, а потому просто игнорирует. Чаще всего за рамками логичного самое интересное в нашей жизни и происходит.

Конечно, все описанное можно обставить самыми разными ритуальными притопами и прихлопами. И этим занимаются различные «практики». Вот что такое гадание? Это все больше подсказки: как тебе придти туда, куда ты хочешь, и найти то, что ты ищешь. Или как тебе уйти от того, чего ты не хочешь.



С собой сотрудничать полезно. Большинство психологических заболеваний от непонимания себя. «Есть проблемы - еще поспи. Не помогает - еще поешь», как говаривал Толя Губский, весьма продвинутый в бытовой магии человек.

АССИРИЙСКАЯ МАГИЯ

«В заклинании перечисляются средства, применяемые жертвой колдовства, чтобы раскрыть причину своего состояния:

«Он вопрошает, он вопрошает, он вопрошает постель, он вопрошает стул, он вопрошает тарелку, он вопрошает стакан, он вопрошает затапливая печь, он вопрошает факел, он вопрошает кузнечные мехи, он вопрошает табличку и калам, он вопрошает BAR и КА, он вопрошает домашних животных, он вопрошает оросительные каналы, он вопрошает колодец, он вопрошает реку, он вопрошает лодку, он вопрошает восход солнца и закат солнца, он вопрошает богов неба и святилища земли...» И так постоянно, до тех пор пока какая-то вещь не даст ответа».

Шарль Фоссе, «Ассирийская магия II в до н.э. Систематическое исследование магических текстов». С.-Петербург, Евразия, 2001

ритуал

Существует очень важная вещь для того, чтобы сработала Единая Структура Воздействия. Ритуал-это ее воплощение. Применительно к бытовой магии это возможно в двух вариантах:

* неприметное разговорное воздействие в неформальной обстановке и -
* ритуал, действо, которое клиент воспринимает как магическое.

Для того чтобы человек вошел в нужное состояние, которое помогает ему воспринять ваше воздействие, а вам оказать на него это самое воздействие, существует ритуал. То есть можно и без него. Но с ритуалом все работает легче и проще. Единственной сложностью может стать подготовка клиента к участию в вашем замысловатом ритуале, но зато потом все пойдет само собой.



Можно просто говорить человеку: «Войди в транс, войди в транс, войди в транс!», и он войдет. А можно посадить в позу лотоса. В этой позе естественно затекают ноги, а это анестезия. Она уже сама по себе вызывает спонтанное трансовое состояние. Или можно просить человека держать руки на весу. Клиент в трансе будет через 3 минуты.

Ритуал — это то, что обеспечивает нужное вам состояние и действие. Ритуал позволяет не говорить прямо, чего вам нужно от человека, а организует саму ситуацию так, чтобы человек по ходу вошел в нужное состояние и воспринял нужное на него воздействие,

то есть прошел по пятишаговой Единой Структуре.

Ритуал - это способ достичь своего непрямо, по касательной. Мы человеку говорим, чтобы он делал вот это, потому что пока он делал вот это, он по ходу сделает вот то.

В самом простом варианте, если нам нужно, чтоб человек просто встал с этого места, можно сказать: «Встань». Так тоже можно. А можно, например, попросим, кофе. Как только человек встал и пошел за кофе - все! Вы уже получили, чего хотели. А ведь это еще не ритуал. Это вам напрягаться пришлось, просить чего-то. Если же человек знает ритуал, он что-то делает и вовсе сам по себе. Например, стучит по дереву или сплевывает через левое плечо. Трижды.

С другой стороны, вы можете ему объяснить, что, когда человек сидит долго м одном и том же месте, у него развивается геморрой. Но если делать по 5 приседаний каждый час, процесс развития болезни можно несколько затянуть. Ну и следовательно, если его интересует в этой жизни способность еще хоть некоторое время сидеть нормально на попе, то надо приседать как раз 5 раз в час. И именно через 7 минут кармически все сложится, и будет самое время для приседаний.

Ритуал нужен для того, чтобы по ходу, в процессе его выполнения, человек сделал то, что вы от него хотите. Ритуал имеет цель! — Ритуал имеет смысл постольку, поскольку человек делает то, что вы от него хотите. А все остальное вы ему расскажете.

Почему кармические законы работают только на чистых меридианах, почему сиеста угодна Богу, а прана перетекает из брахтахутры в нахасрару именно через третий глаз.

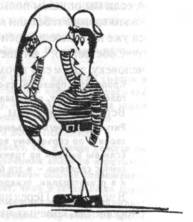
Вы можете начать рассказывать некую мистику. Ритуал, например, лечения геморроя заключается в соединении с великим БХЭ. Но попадаются и несговорчивые. «Геморроя нет? В гробу видал великого БХЭ? И говоришь, пока не болит? А ты уверен? И что, никаких болезненных ощущений никогда не было? А если сейчас прислушаться? А! То есть уже начинается? Великое БХЭ может предотвратить! Вы можете, конечно, не покупать защитный талисман БХЭ всего за $100...»

Помните подкову на двери Нильса Бора? «Говорят, что она помогает даже тем, кто в нее не верит».

Ведь если внимательно прислушиваться к себе, к своему телу, то какие-нибудь ощущения обязательно где-то есть. А если их объяснить как признаки начинающегося банкротства от нелюбви к великому БХЭ? Потому что как раз банкротство — это кара великого БХЭ тем, кто на пробор не расчесывается и в стакан не смотрит. Поэтому скорее надо начинать.

Классика из новомодных околохристианских течений: «Вы довольны своей жизнью? Нет? Вам пора обратиться к богу. Еще довольны... пока - значит успейте обратиться».

Можно просто попросить достать книжку, которая вверх ногами стоит. А можно сказать, что «здесь есть что-то, что «не так». Разные люди очень по-разному воспринимают это «не так». Может быть, тебе было бы интересно найти то, что по-твоему здесь «не так». (А потом еще немного для отвлечения внимания.) Если тебе кажется, что «не так» - это то, что очевидно, то может это не совсем то, что ты думаешь. Потому что «не так» может быть и...»



Тому, кто творит ритуал, очень важно четко помнить что важно. Чтоб у клиента давление нормализовалось или чтоб желтизну в серых глазах увидел. Ну, не видит он ее - продолжайте объяснять ему что-нибудь, параллельно рассказывая про давление. Вам-то какая разница, видит он там желтизну или нет? Магу самое главное помнить, что он (маг) хочет. (Что клиент заказывал. Потому что потом, когда чары рассеются, клиент должен остаться с результатом, а не только с мифом и ритуалом).

Так что если ваш клиент наотрез отказывается верить в желтые глаза, выключите свет и расскажите ему что «при ином освещении. Некоторые все же могут увидеть истинный цвет своих глаз. Смотри внимательно в зеркало, пока не увидишь, что глаза желтые». И варианта только два: или плюнет и уйдет, или увидит, наконец, свои желтые глаза.

Ритуал должен быть физически выполним клиентом, с одной стороны, а с другой — очень важно, чтоб он был субъективно сложен, субъективно дорог. Чтобы клиент хотел как можно быстрее от всего этого избавиться. Но избавиться можно либо решив проблему, либо хлопнув дверью. Поэтому вы и хотите, чтоб у клиента была явная мотивация к изменениям, желание решить наконец сложившуюся ситуацию.

И тогда он будет согласен переползать по огороду в поисках «места силы» или по утрам на балконе восстанавливать съехавшие на сторону меридианы.

Обратите пожалуйста внимание на три вещи. Во-первых, сама последовательность задания создает состояние. Можно объяснять: там поддержите состояние и еще там поправьте состояние, но если просто все сделать по ритуалу - нужная глубина транса сама по себе поддерживается.

Во-вторых, обратите внимание, что ритуал выстроен по единой структуре воздействия. В тот момент, когда вы понимаете, что ритуал и есть то, что связывает единую структуру воздействия с состоянием, вы понимаете природу возникновения магии. Для себя, для других ли.

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

Магическая кухня покоится на ритуалах. Суть же ритуала - параллельный процесс. И если пользоваться предположениями о наличии внешнего логического разума и внутренней мудрости (или бессознательного), то параллельный процесс — есть одновременная разнонаправленная работа этих двух частей. Для того, чтобы умная голова не мешала внутренней мудрости, мы ее отвлекаем, занимаем делим ритуалом. Внешней, формальной его частью.

Формально надо пойти туда-то, увидеть то-то, столько-то поклонов отбить, потом на горохе проползти до стены, взлететь в седло...

а может по углям до ближайшего дуба и таким ритмом бить в бубен или...

Формальный ритуал занимает сознание, происходит для ума. Полезно сообщить человеку, зачем это на самом деле все происходит. А если мы опишем пользу ритуала подробно и со ссылками на то, что «в это время в тебе (или в космосе) происходит на самом деле» получится уже неплохое внушение.

Собственно, с внушения ритуал часто начинается. Вы объясняем человеку, зачем ему проходить ритуал. И как его проходить.

Проползти, пролезть, съесть, изогнуться (сознательная часть), и тогда у нет голова пройдет, язвы заживут, обороты увеличатся (бессознательная часть).

Вспомните ритуалы, в которых вы сами периодически участвуете

Ритуал утреннего подъема, примерки одежды, подготовки к работе, ритуал «по звонить по серьезному вопросу» или ритуал ожидания звонка. Если вы бывали на тренингах «личностного роста», то помните такое: ты ЭТО сейчас сделаешь - и это будет для тебя означать ВОТ ЭТО! Подобные вещи часты и в психотерапии, психокоррекции, гомеопатии и прочей кармистике.

В чем штука. Перед началом ритуала вы закладываете человеку цель (Хорошо бы, конечно, чтобы она у него уже была - своя. Но не всем так везет). Затем поясняете, что все это нужно проделать как раз для того, чтобы эту цель достичь. Поэтому кстати, ритуал, как правило, продолжается до тех пор, пока не закончится параллельная, бессознательная часть работы, которая, собственно и приводит человека к результату.

«Набери в рот воды, да не плюнь, не глотни, а так и держи во рту» - это тоже ритуал. Не просто «молчи, когда с тобой дед ругается». Бабка же не выдержит и брякнет что-нибудь. А тут вода особая, заговоренная. Ты ее в рот - и держи. И так до тех пор, пока привычка не установится. Помалкивать.

Ритуал продолжается до тех пор, пока не достигнуто то, ради чего он был начат.

Гештальт-терапия, добрая молитва, психодрама, НЛП, лайфспринг, пленумы компартии, инициативы комсомола, одитинг у Хаббарда, колдовство у соседки, гадания под Новый год - структура одна.

Если ритуал (сложный) хоть и выполняется, да тот, кто его выполняет, не представляет себе результата, тогда это все оказывается никому не нужно и не работает.

Простой ритуал, вроде йоговских упражнений, предназначенный впрямую для достижения физиологических изменений, может работать и без мифологии... вроде бы. Только и там все настаивают, что надо получать «удовольствие тела». А без него, мол, все насмарку.

Увы, часто бывает, что люди нахватаются каких-нибудь интересных упражнений, практик или методик, особенно по телесно-ориентированной психотерапии или холотропному дыханию и просто повторяют их где ни попадя. И зря. Все «завинчивания в позу Зю» или шаманство над скачущими блюдцами имеют хоть какой-то смысл только при четком видении результата. Потому как действо ритуала организуется исключительно для обеспечения бессознательного процесса. Сам по себе ритуал никому не нужен ⎯ это инструмент.

В этом суть параллельности процесса в ритуале. Один процесс отвлекает сознание, другой ⎯«реализует» результат. Или предоставляет время для того, чтобы запустился процесс достижения.

«Смотрите, пока не поймете», «ждите, пока не поймете». Не просто «15 минут сидите над этим». А «делайте пока...»

Ритуал может быть как очень простым («Просто сиди и жди. Или смотри в точку».), так и сложным («переставляй стулья, собирай камни, разбрасывай намни, перебирай четки, долби головой об стену, читай Нострадамуса задом наперед...»). Можно вспомнить дыхательные техники или техники Ошо.

Основная задача ритуала — отвлечь на себя все внимание.

«Ты проделываешь все это, для того чтобы очиститься», т.е. в конце действа ты получишь то состояние, которое по твоим представлениям является «чистым». Любой тренинг в какой-то степени ритуал. Перед началом обычно спрашивают, кто зачем сюда пришел, или ведущий рассказывает, чему и зачем люди будут учиться. Опытный ведущий ориентируется на пришедших и как-то увязывает все то, что он делает, с ожиданиями. Затем идет процесс. Обучения. Но кроме того, занятое обучением сознание позволяет бессознательному слушателей впитать изначальное внушение (или самовнушение - ведь в начале участник рассказывал о своих ожиданиях: «научиться новому, стать здоровее, обрести радость» - ведущему нужно лишь не делать ничего, что могло бы этому сильно помешать). Так ведущий курса, тренинга, программы просветления и других групповых действ подключает в помощь себе бессознательное слушателей. Главное и основное люди, как обычно, делают сами. А ведущий тем временем развлекает сознательную часть. Ну и если он из профессиональных магов и понимает, что к чему, попутно подсказывает бессознательному восприятию аудитории наиболее простые и легкие пути обучения. Так что, чему бы вы ни шли учиться, полезно в начале... загадать желание.

Если вы понимаете структуру, то уже неважно, как именно вы ее оформите. Только если вы, не дай Бог, в какой-то момент начинаете верить, что сам ритуал является содержательной стороной — вы теряете главное, то ради чего он вообще был задуман.

Вот почему Верховные жрецы, священники и прочие «Великие иерархи всего сущего» чаще всего значительно менее серьезно оценивают священнодействия, чем верные молящиеся.

В дальнейшем, чем больше вы практикуетесь, тем все более простой ритуал вам будет необходим для достижения поставленной цели. Можно из перекладывания спички, из простого поднятия руки ритуал самоисцеления сделать.

Если проводить аналогию с компьютерными программами, то ритуал - это скорее интерфейс, а содержание внутри — это процесс. Интерфейс без процесса не имеет смысла, но и процесс без интерфейса малодоступен для понимания.

Ритуалы могут быть очень разными. Их задача депотенциализировать сознание. Чем надежнее депотенциализация сознания в процессе ритуала, тем надежнее результат. И вот что интересно: для многих людей простота - где особо и осмысливать нечего, отбивает сознание гораздо легче, чем многомудрая сложность.

«Смотри в точку, пока не поймешь...»

«Сиди в темноте, пока не просветлишься. Потом стой, пока не просветлишься, потом смотри, пока не просветлишься». И если эти примеры вам показались забавными, значит вы не в курсе восточных монастырских практик, где путь к просветлению часто пролегает через многодневное пребывание в темной яме.

Сами по себе ритуалы могут быть до безобразия просты — это и депотенциализирует. Сознание очень быстро начинает понимать, что ему нечего понимать, и оно глохнет. Или зацикливается, что тоже вариант.

ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Хорошо бы, чтобы ритуал был двигательным, занял тело полностью. Желательно (так еще больше трудностей для сознания), чтобы тело было занято несимметрично справа и слева. А еще можно к этому добавить какую-нибудь техническую часть вроде: «Отсчитывай от тысячи по семь в обратном порядке, а каждое число еще и представляй различным цветом и размером, вращающееся одно по часовой, другое против часовой стрелки, первое удаляющееся, другое приближающееся... При этом на каждое четное число похлопывай левой рукой, а на каждое нечетное - правой ногой дергай два раза, а левой - три раза и после каждого перехода через десяток — подпрыгивай. И все это под музыку». В результате минуты через две у человека начинает надежно «зависать» сознание, наступает перегруз. И вот уже «глубинная мудрость» начинает нормально работать.

И что интересно. Такие неразумные, вроде бы, сложности, имеют и еще одну ценность. Они служат индикатором: чем лучше получается ритуал, чем легче, приятней, чем более играючи человек справляется с ним - тем ближе результат.

Объяснить это можно по-разному. То ли высвобождаются вычислительные ресурсы мозга, потому что большая часть основной (бессознательной) задачи уже выполнена. То ли весь внешний процесс - есть отражение внутреннего, и чем лучше там, внутри идут дела, тем веселее и «на поверхности». То ли просто такова воля Великого Бхэ, которое в безграничной мудрости своей... придумайте сами



В любом случае именно по внешней составляющей ритуала вы можете судить о том, как идут дела. Когда все необходимое сделано, у клиента вдруг начинает все получаться. По сути, это сигнал изнутри: «Все, свободен. У меня все в порядке, можно возвращать сознание».

Со стороны это очень интересно наблюдать. Вначале человек сбивается, у него ничего не получается, все трудно, все не так - процесс идет. В какой-то момент у него начинает получаться легко. И в это же время приходит «ответ изнутри» или проходит боль, или приходит радость и так далее. Причем, если задать другую задачу - это же опять будет получаться через пень-колоду.

Если побудить человека к сотрудничеству с самим собой, у него многое может получиться. По сути, там «внутри» — это же сам человек и есть. Куда более настоящий, чем его рациональное мышление. Этот внутренний голос» — его собственный, его глубина, которая и хочет и го-то для него в жизни. Как только человек начинает с ней сотрудничать, она активно начинает помогать: «Поставил цель — и отвлекись. Когда будет надо, я тебе сообщу».

Вы ставите какую-нибудь цель. Ну, например, чтоб потеплела левая нога или чтоб вспомнился телефон вашего приятеля, который прямо сейчас вы вспомнить не можете, или вы хотите, чтоб улучшилось настроение. Желательно ставить себе достаточно внятную и, для начала, достаточно легко достижимую цель. Можно ожидать идею по поводу решения какой-нибудь задачи: где денег взять или как сделать так, чтобы Наташа пришла на свидание к Васе, и вы получите идею, как только у вас начнет получаться ритуальное действие.

Завершение процесса связано с получением результата. Очень важно понять, как вы узнаете, что процесс завершен.

Если это жонглирование, то сколько раз ты должен подкинуть мячик, чтоб нужное состояние пришло. Или сколько времени ты должен не ронять мячи, или еще как-нибудь. Если ползаешь под стульями - сколько стульев тебе надо обползти и т.д.

Незавершенность ритуала, попытка бросить его посреди — это как бы сигнал бессознательному: «данный результат не важен, можешь не напрягаться, я тут так, просто пару раз в бубен постучать выходил». Или же это сообщение, что результат недостижим в нынешней ситуации и при существующих условиях. В этой связи полезно создавать (себе ли, другим ли) практически выполнимые ритуалы. Пусть вначале будет сложно —



руки путаются, язык заплетается, и левая пятка наотрез отказывается чесать правое ухо в такт бубну, -

но вы точно знаете, что вы (или ваш клиент) физически в состоянии это выполнить в течение какого-то конкретного времен и до конца.

Важно: до конца!

Некоторые вещи все-таки требуют времени, например, выздоровление или еще чего. В этом случае лучше задавать ритуалы на запуск процесса, а не на сам результат. Дело в том, что ритуал использует не только депотенциализацию, но и латентный период в самом ходе своего выполнения. Если задача «получить результат», а он слишком сложен, то выполнение ритуала может весьма затянуться.

Впрочем, так тоже вполне возможно: диеты, молитвы, утренние пробежки, аффирмации, ежевечерние занятия йогой и другие повторяемые ритуалы создают необходимый срок на «подействовать». Делай и жди. Результат придет.

РИТУАЛ «СДЕЛАЙ САМ»

Попробуйте придумать ритуал самостоятельно. Вы же прекрасно понимаете, что ритуал - это не всегда и необязательно прыжки в черных плащах через огонь в бездну. Вы можете представить себя жрецами какой-нибудь школы. И ваша задача, чтобы ваш клиент поверил, и не просто поверил, а проникся всем происходящим процессом. Поэтому вам надо, помня обо всем, кратенько (но проникновенно) наворотить мистики.

Узнайте, что человек хочет. Тренируйтесь на простом. Чтоб нос прочистился, чтоб лоб вспотел или почесалось где, или может, чтоб голова прошла, или синяк скорее рассосался.

Теперь расскажите свою мистику: «Ты знаешь, в мире все вот так, и еще так...» И - предложите ритуал, который, с одной стороны, загрузит тело и мозги, как уже обсуждалось, с другой стороны, будет вытекать из всей этой мистики, а с третьей - будет занимать по времени минут 5-10. Пусть человек все это выполнит под вашим чутким руководством. А в синхронизации напомните ему, зачем он все это делал и помогите осознать полученный результат. Внушите. Объясните. Просто обратите его внимание.

В дальнейшем полезно экспериментировать. Можно сделать тот же ритуал, но для другой цели (и с другим человеком). Можно сделать другой ритуал, исходя из той же самой мистики, можно придумать другую мистику и из нее объяснить этот же самый ритуал.

Замечательный пример - различные телесно-ориентированные методики. Одни и те же упражнения, зачастую абсолютно противоположные объяснения, а работает! Просветление наступает! Главное объяснять вовремя, почему пока ты не изогнешься в позу змеи, вон на той тумбочке мужа не найдешь. А если выпрямиться потом смогла, значит всё (всё что угодно)! Значит можешь!

Лишь бы сработало, потому что, как вы сами понимаете, прямой связи между мистикой и ритуалом нет. Почувствуйте себя жрецами. Теми самыми людьми с большим чувством юмора - колдунами, магами, волшебниками, священниками, которые придумывают большую развлекуху для окружающих с незначительным терапевтическим эффектом и регулярными подаяниями в кассу.

На дело же!. Люди исцеляются? - Исцеляются. Улучшается же их жизнь? -Улучшается.

Для развития воображения Кастанеду почитать можно, Бхагават Гиту или беседы отца Александра Меня.

Человек, который сам создает гороскопы, мистики, религии, мифы ⎯ отлично потом сам понимает, как это все делается. И соответственно, быстрее поймет, когда чего-то подобное начнут делать с ним. Если на благое дело — еще и поможет. А нет — улыбнется и пойдет своей дорогой.

НЕ НАДО СОПРОТИВЛЯТЬСЯ ЧУЖИМ ВНУШЕНИЯМ.

НАДО ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ.

Самое важное в ритуале - это финал. Скажите человеку: «Ты это сделал - значит...» Устройте ему приличную синхронизацию. Не забудьте отметить: «это завершение, значит ты получил...»

Плачешь - значит молодец, значит открыт людям, значит сердце у тебя сдвинулось, значит теперь у тебя все получится. Не плачешь - значит ты сильный, значит ты мужественный, ты через все пройдешь и со всем справишься. Вылез из-под табуретки - справился, не вылез - еще лучше!

Главное, чтобы человек получил представление по ходу ритуала, что итог связан с тем-то и дает это ему то-то. Многие маги квалифицированно, грамотно, профессионально фантазируют. А если они все делают квалифицированно и грамотно, то клиент получает результат, и значит они уже не фантасты, а целители. Ведь практика - критерий истины.[[24]](#footnote-24)

Сами только отнеситесь к своей мистике с юмором. Если вы делаете серьезный ритуал с дурацким выражение лица ⎯ плохо. Если вы делаете дурацкий ритуал с серьезным выражением лица - работает.

Не перепутайте.



Некоторые волшебники начинают прием с того, сколько у них каких степеней. Или зачитывают телеграммы - у кого что рассосалось. Это тоже часть мистики. Важная, нужная. Только самому целителю (до и после ритуала) верить не стоит.

Другое дело - во время ритуала. Сам маг во время ритуала тоже может получить результат. Он же весь в процессе! Поэтому желательно ставить и себе цель. Если вам важен результат, ритуал пройдет и закончится успешно.

Верно и обратное. Если результат нежелателен - ритуал может длиться вечно.

Если вы обещаете себе яблоко, когда у клиента упадет давление, а сами яблок терпеть не можете - понятно, сколько времени вы его лечить будете.

Но необходимо помнить, что все это имеет смысл постольку, поскольку вы знаете свою цель, знаете результат. Потому что если вы куда соберетесь, проверьте, что вы именно этого хотите, что вам именно туда.

Жизнь — она как тупой джинн. Добрый, но тупой. Просишь «хоть три корочки хлеба» — она тебе даст. Ровно три. Чуть-чуть не так сформулировал - получай. Важно правильно формулировать для самого себя. Даже не в словах дело, а в том, как вы себе это представляете. Ведь вы получите именно это. То, что было в вашем образе желания.

Может, видели фильм «Ослепленный желаниями». Там товарищ все время формулирует желания, и они сбываются в точности, но совсем не так, как он этого хотел.

Я (один из авторов) как-то посмотрел фильм «Восток-Запад». Перед сном вспомнил про фильм, а фамилию главного героя забыл. Решил потренировать память. И попросил, чтоб бессознательное обнаружило фамилию главного героя, и как обнаружит - сообщило об этом. (Больше я так не делаю.) В четыре часа утра меня что-то поднимает в постели. Я сижу с открытыми глазами и отчетливым чувством: что-то произошло. Изнутри там что-то дождалось, пока я окончательно войду в сознание, и вот в мозгу всплывает: «Головин». С тех пор я эту фамилию помню. Все верно: хотел вспомнить - вспомнил. Я же не уточнил, что если буду спать, то не надо будить.

Я же попросил: «как найдет, пусть сообщит».

Нашло, сообщило, проследило, чтоб я понял, что такое «Головин», в 4 часа утра, и успокоилось.

Правильное отношение к бессознательному иллюстрирует инструкция к автомобилю «роллс-ройс»: «Если ваш автомобиль сломался, ваш шофер знает, что делать».

*А* верующие говорят, что есть только одна правильная молитва: «Господи, да будет по воле Твоей».

Может быть, если вы же устанавливаете сами с собой доверительные отношения, сотрудничаете, стоит просить здоровья, счастья, любви -без подробностей. «Пусть я буду счастлив», а как конкретно — неважно. Само придумается. Само найдется. С другой стороны, полезно удерживать в голове самую основную для себя цель. И поскольку все равно делаешь какие-то шаги и оказываешься все равно не там, где предполагал, полезно о главной цели помнить. Чтобы каждый раз возвращало. Ведь как бывает в жизни: чего-то люди добиваются-добиваются, хотят изо всех сил. Получают. А потом не знают, как от этого избавиться.

Чаще всего так бывает с влюбленными. «Пусть он (или она) будет моей (моим)». Вот это получилось. «Господи, куда б теперь деться-то от этого?» Формулировать надо правильно.

То же с выбором профессии, жизненного пути, друзей, престижной работы. Вот вы знаете, что «надо же этого хотеть, все хотят»! А на самом деле этого хотеть совсем даже и не хочется. Тогда в бой вступает великое слово «НАДО», которое принесло в этот мир больше несчастий, чем все злодеи вместе взятые. Слово «надо» пытается испортить вину жизнь, но внутренняя сущность сопротивляется. Она-то за вас. ((на будет всячески уводить вас от «надо». Тут как никогда важно прислушиваться к себе. Важно договариваться с собой. А не насиловать себя: «Так надо! Это мой долг!»

Полезно договариваться.

Некоторые люди к себе относятся хуже, чем к кому бы то ни было: Подождите, сейчас я себя заставлю. Сейчас я себя загоню в транс, там добью, а потом...» Что за отношение?

К себе надо относиться бережно.

ПРИМЕРЫ РИТУАЛОВ

Приведем несколько не слишком распространенных ритуалов.

Распространенные описываются с избытком в книгах Литвака, Лазарева, Кандыбы, Кастанеды, Санчеса и других, не столь известных в ритуальной области авторов.



На основе этих ритуалов вы уже можете конструировать свои.

**АЛФАВИТ**

«Алфавит» дает очень хорошее представление о сути ритуальной процедуры. Удобно то, что для получения результата практически не нужно загромождать свое мировоззрение мистическими построениями. Достаточно просто выполнять инструкции.

Упражнение (или техника, как угодно) использует таблицу алфавита (традиционно пять на шесть квадратов - но можно и по-другому[[25]](#footnote-25)),' приведенную ниже. Обычно бывает удобно нарисовать ее на большом листе бумаги и повесить на стену или еще куда-нибудь, чтобы можно было встать перед ней на расстоянии примерно полутора-двух метров. Хорошо, так что нужно делать?

1. Сначала поставьте цель. Просто подумайте о ней, представьте себе образ будущего, который вам понравится.
2. Перейдите в другое место, встаньте перед таблицей так, чтобы видеть ее полностью.
3. Читайте вслух верхние буквы из каждой пары.
4. Одновременно взмахивайте (широко, от души) руками в соответствии с нижней буквой пары: «Л» — левой рукой, «П» - правой рукой, «О» - обеими руками одновременно. Важно удерживать ритм, читать буквы громко и отчетливо, четко взмахивать руками в том же ритме. И - делать все это правильно. Любой мелкий сбой -причина начать сначала.
5. Выполняйте чуть быстрее, чем вам удобно. Когда собьетесь (не та рука, не та буква, сбой с ритма - слишком большая пауза), начинайте с начала. Задача - пройти всю таблицу в едином быстром ритме без сбоев.
6. После того как выполните, сразу же вернитесь в то место, где вы ставили цель и вспомните эту цель. Прислушайтесь к тем мыслям «по поводу», которые придут вам в голову
7. Можно варьировать выполнение: снизу вверх, столбцами, змейкой, через один квадрат, по диагоналям, сначала все гласные, потом согласные и так далее. Лишь бы вначале было ново, необычно и непросто, а потом — получилось.

Играйте! Не стоит относиться серьезно. Серьезно - значит с активным сознанием. Расслабьтесь!!!

Таблицу можно составить самому под каждый случай тренировки. Важно лишь соблюдать общие правила:

Таблица должна быть близка к квадратной (то есть не в один ряд и не в один столбец, а с примерно равными сторонами), под буквой «Л» должна оказаться- «П» (правая), под «П» - «Л» (левая) и «О» - под «О». Остальное - случайным образом.



Важно выполнить упражнение до конца — до успешного выполнения задания. Прерываясь раньше, вы оставляете себе внушение, что поставленная бессознательному задача неважна, и ее можно не выполнять.

Или что она невыполнима. А ваше бессознательное вполне в состоянии сделать невыполнимой любую задачу по вашей неявной просьбе.

Не стоит загружать свое бессознательное уж очень большим объемом работы: тогда и сознательная часть процесса займет изнурительно много времени. И сил, что немаловажно.

Есть любопытная история о том, как молодой человек составил (подробно и развернуто) большой список всего того, что он хотел от своего бессознательного. И предложил себе потрудиться над этим, пока он возвращается домой на велосипеде. Обычно поездка занимала около получаса. В этот раз он плутал четыре с лишним часа. Где-то по дороге молодой человек основательно помял багажник велосипеда, где лежал его список. Вернувшись наконец (очень затемно) домой, парень обнаружил, что около половины списка оказалась... оторванной в пути.

ГУЛАГ-АРХИПЕЛАГ

Еще одна ритуальная процедура, которая одновременно показывает успешность работы бессознательного.

Чем лучше выполняется ритуал - тем, соответственно, ближе к цели бессознательное.

Однако здесь нужен помощник.

1. Перед выполнением упражнения поставьте цель!
2. Сядьте на стул, держа руки над коленями.
3. Указательными пальцами одновременно, соблюдая синхронность, рисуйте на коленях фигуры.
4. Нарисовав круг, произнесите «круг».
5. Нарисовав квадрат, произнесите «квадрат».
6. Нарисовав треугольник, произнесите «треугольник».
7. ... и снова рисуйте круг и называйте его. И так далее.
8. Теперь, когда это получается, пусть помощник предлагает вам словосочетания (красная шапочка, белый пароход, вкусный завтрак, веселый денек и т.д.).
9. Ваша задача, услышав словосочетание и продолжая рисовать фигуры и произносить их названия в прежнем темпе и ритме, возвратить помощнику его словосочетание, переставив слова местами: шапочка красная, пароход белый, завтрак вкусный, денек веселый.
10. И так - пока не получится четко и легко.

**ЧЕТНЫЕ ХЛОПКИ**

В этом упражнении тоже нужен водящий. Зато делать можно в группе (в зависимости от того, запланируете ли вы обязательный успех всей группы или каждого - речь может идти о классической работе или работе с творческим потенциалом группы в целом).

Е Поставьте цель.

1. Водящий хлопает в ладоши, сбивая ритм.
2. Ваша задача заключается в том, чтобы хлопать вместе с ним, но только каждый второй раз (самый первый хлопок пропускается).
3. При сбое водящий начинает снова, варьируя скорость и ритм хлопков.
4. Добейтесь четкого попадания и возможно большей синхронности своих хлопков с хлопками водящего.
5. Очень важно, чтобы это было для вас не только игрой, а еще и работой, которую важно сделать. Начав ритуал, не бросайте его. Даже если вы были вынуждены прерваться, доделайте.

Иногда желание прерваться тоже может быть инициировано бессознательными процессами.

**РИТУАЛЬНОЕ ОЗАРЕНИЕ**

Обычно ритуал выполняется согласно идее «черного ящика»: сознанию не нужно и неполезно знать, что происходит там. Однако можно побудить сознательное с бессознательным к более тесному сотрудничеству Тогда общая структура ритуала может выглядеть так:

1. Поставьте цель.
2. Создайте ритуал.
3. Выполните ритуал.

Первые три шага выполняются как и раньше.

4. Отойдите в сторону и подумайте, чем процесс выполнения вами ритуала мог быть похожим на процесс достижения поставленной цели. Постарайтесь выделить структуру выполнения вами ритуала.

Вы могли начать бодро, быстро, несколько раз сбились, расстроились и уже собирались бросить, стали все делать просто потому, что уже начали, и вдруг получилось. Может ли быть тут сходство с процессом достижения вами поставленной цели?

Еще удобнее, когда ритуал выполняете не вы, а ваш клиент. Глядя на выполнение и подмечая детали, вы потом сможете рассказать, какое будущее (в смысле порядка достижения задуманной цели) клиента ожидает. И подскажете, как обойти трудные места: где расслабиться, где сосредоточиться.

Может оказаться интересным, если содержание внешней стороны ритуала клиент тоже придумает сам. Свой ритуал ближе к телу.

Хотя не всегда. Многим людям ценность ритуала видится как раз в его «древности» и сложности. А выдуманное самим - это что-то «простое» и уж точно «ненастоящее»



карты, свечи, шары...

Чтение будущего, толкование снов, гадание по руке, гадание на картах, бизнес-планы на графиках, гадание по огню, на кофейной гуще, гадание на белок, разбитый в кипяток, и прочее - суть у всех гаданий одинакова. Носитель меняется, но суть одна и та же.

Носитель для гадания необходим. Точнее, он необходим для того, кому гадают. На этот самый носитель отвлекается внимание. Кроме того, он и есть та «фактическая» основа, которая «подтверждает» слова гадалки.

У гадания должна быть мифология - почему гадание вообще работает.

По руке: папиллярные линии, они у всех разные, они - путь отражения судьбы, их можно читать.

Карты Таро: наследие древнего Египта, тайное знание фараона, отражение судеб.

Гороскопы: космические циклы, положения планет и созвездий, зодиакальные...

Эта мифология определяет и объясняет носитель.



носитель

Мифологический носитель - это нечто, что должно позволять прозревать будущее, прошлое или что вы там будете предсказывать. Что это будет - неважно.

Хоть по размеру обуви.

Но важно, чтобы это нечто позволяло фиксировать внимание, отвлекать сознание, наводить состояние транса. Вокруг носителя строится весь ритуал. И каждому элементу носителя нужно найти объяснение в вашей мифологии. (Иначе сразу понятно, что где-то что-то тут не так). Причем пока человека готовят к ритуалу, ему все надо «объяснить», иначе же он не «поймет».

Чего он в грязном блюдце не видел?

А если всему есть объяснение - сознание спокойно. Все как надо, все под контролем.

Почему сукно именно зеленое, почему свет именно рассеянный, почему затемнено это и на свету именно то. Почему карты сдвигать именно левой рукой и именно так, и никак иначе. Почему блюдце такого размера и обязательно круглое, а не квадратное. Почему букв столько и такие, а не столько и других.

Можно потренироваться на картах Таро. Этих самых носителей там до 80, включая белые карты и старшие арканы (а слова-то какие...). И рассказать по их поводу можно все что угодно, все, что вы хотите.

Можно почитать книги Е. Блаватской.

Нужен отработанный или придуманный ритуал. Не просто «у вас селезенка вылечится через неделю». А «ВИЖУ!!! ВИЖУУ-У!!!...»

«Формулу любви» вспомните: «В твою судьбу хочу вчитаться, но неразборчива строка, лишь вижу цифру 19. Пока».

Конфигурация носителя дает предсказание (в этом особенная тон кость гадания: получается как бы объективность - как выпало, так выпало), а гадатель дает толкование уже готового результата.

*Твоя* рука, карты так легли, так кольцо упало, так...

Гадающий не берет на себя роль «знающего будущее». Он лишь «толкователь». «Карты не ошибаются — можно истолковать неправильно». Гадающий — это толкователь «истинного знания».

Можно гадать хоть по куриным потрохам. Лишь бы вы присвоили себе умение толковать именно эти знаки по данному конкретному поводу.

Пока человеку рассказывают мифологию, выбирают носитель ритуала, объясняют, сам ритуал описывают, человек сосредоточивается, депотенциализируется сознание. А это очень важно.

Кофе по чашке размазать, увидеть что-то в шаре. Получается некий результат. Это пока только подготовка гадания. Как-то легли карты, как-то встали стулья, как-то ...

После - толкование. Самое интересное во всей этой истории - толкование.

В толковании вы все и делаете, потому что клиент уже готов все услышать.

Помните, чем бы вы ни занимались - гаданием на картах или бизнес-консультированием - вам надо очень хорошо знать свою мифологию.

Чтоб вы, чуть что не так, мол «что ж ты мне про судьбу рассказывал, а про дефолт ничего не сказал??...» - «А астрокармическое поле в тот момент времени было затемнено в домах Плацидуса воздействием черной луны. Но теперь, когда натальные карты складываются в единый вектор получаемого процесса и трансзодиакальный поиск позволяет выяснить нужное направление, мы можем возобновить процедуру... В кассу».



«Когда я выйду замуж? - Сосредоточься. Пошли ментальный импульс в колоду. Сейчас я стасую. Покажи мне карту. Нет. Дотрагиваться не надо. Только покажи. Очень хорошо. Как мне держать карту? Так? Эта карта -паж мечей. Она символизирует мысли о молодом человеке. И в то же время предостерегает от возможной ошибки. Однако, если внимательно рассмотреть, паж выставляет правую ногу вперед. Это говорит, что начало пути уже перед тобой. Меч, занесенный над пажом в изящной элегантной позе, прямо говорит о том, что этот молодой человек нежных чувств, но большой решительности. Соответственно в тот момент, когда ты будешь в начале пути, и столкнешься с нежными чувствами и решительностью - понимай, что это твой путь. И в тот момент, когда такое единение произойдет, ты вступишь на путь брака...»

Все это ответ на вопрос «когда?» Правда очень конкретно?

Очень важно помнить, как спросили.

«Какого числа я вернусь домой?» Хорошей гадалке не надо знать, где дом, о каких числах идет речь. «Ментальный импульс, пожалуйста. Сосредоточься. Думай о доме. Думай о доме. Так. Очень хорошо. О да! Это пятерка пентаклей. Эта карта связана с деньгами, любовью и переживаниями. Именно в тот момент, когда ваша любовь к дому и ваша финансовая способность воплотить эту любовь будут соединены. Именно в тот момент вы отсчитаете 5 от того дня, когда вы это поймете. Это и будет именно этим числом».

На всякий случай прямо скажем очевидное: «официальное» значение карт вас не интересует. У вас - свой подход. Если вам приходит в голову самим верить в чьи-то (или собственные) мифы, вы занимаетесь не своим делом. Помните, что нужно говорить именно то, что НУЖНО говорить. А не то, что «выпало». Мало ли что выпало. У вас же есть цель вашего магического воздействия? Вот ей и занимайтесь. А разглядывать карты оставьте клиенту Вы для того и раскладывали карты, чтобы товарищу было чем заняться.

А вот если вам в какой-то момент нечего сказать, полезно знать официальные значения карт или придуманные вами. Надо же что-то |говорить-жевать, пока мыслей по существу нет.

Говорите: «Двойка мечей - это эротизм и влечение двух людей. Одновременно это ошибки и страдания, одновременно это возможность их преодоления.

В перевернутом варианте это означает... Но для тех, у кого светлые волосы как у вас, в сочетании с семеркой пентаклей это все вместе означает...» - уф, пришла мысль наконец: - «Это означает необходимость рассудительно отнестись к предложению, которое вот-вот поступит».

Помните, что вы не знаете точно того, о чем говорите. Вы просто наблюдаете за человеком, и когда понимаете, что человек включается в процесс - продолжаете в том же духе. Иначе сворачивайте на другую тему. Не дай Бог, вы сами будете думать, что это имеет какой-то смысл. Тогда вы потеряетесь, и будете уже самому себе предсказывать, а не клиенту А отсюда недалеко и до необходимости подлечить голову

*Если* хотите узнать больше о другом человеке - попросите его погадать вам. Он все расскажет про себя. Если, конечно, не профессионал.

Если гадаете грамотно (даже если самому себе) - нагадаете хорошее. А если нагадаете хорошее — то в это поверят (или сам поверишь). А поверив - все это получат (сам получишь).

Вспомните, как рассказывать истории - вы не знаете, почему вы сейчас говорите именно это. Говорите в шаблоне неопределенности и все получится. А главное, помните про контакт.

Контакт должен быть. Без контакта ничего не работает.

Лучше человеку не гадать плохое, а испугать плохим... и нагадать, хорошее.

Цыганская классика: «В глаза смотрю, беду вижу. Подойди, красивая, помогу,

отведу. Дай руку, погадаю. О-о, беда тебя ждет, горе тебя ждет. Ой, большое тебя горе ждет. Можно помочь. Можно беду отвести. Ручку позолоти...»

Гештальт-терапия: «У тебя проблемы! Не осознаешь - сопротивление, значит еще большие проблемы. Помочь все равно можно».

Начало с запугивания может быть полезно, но по возможности лучше его избегать. И в любом случае будьте очень аккуратны со словами.

Важно говорить. Человек сам себе все додумает. Человек верит — и это работает. Полезно верить. Полезно верить в правильные приметы. В картине мира человека нет ничего «настоящего». Там лишь его суеверия. А вы подбрасываете другие. Тоже суеверия. Важно, чтобы ваши были лучше.

**НЕТ ИСТИНЫ ИСТИННЕЕ,**

**ЧЕМ ДРУГАЯ ИСТИНА.**

**ЕСТЬ ИСТИНА ЛУЧШЕ.**

Истина — это то, что полезно. Предсказал про зубы — и человеку полегчало. Предсказал по зубам — клиенту понравилось. Он своих знакомых привел.

Вы хороший продавец не тогда, когда у вас купили. А когда тот, кто у вас купил, привел к вам всех своих друзей, родственников *и* знакомых. Чтобы они тоже у вас купили. Будьте хорошим продавцом своей магии.

гадания

Гадание, ясновидение, взгляд в будущее, проникновение в неизвестное - все это вы можете делать для себя. Назовем это управляемой интуицией. И это можно использовать для других, предлагая услуги гадалки, предсказателя.

Для других, естественно, делать проще: не вмешивается желание подогнать ответ под собственные желания.

Гадание - это ритуал. В ритуале должны быть уже известные вам пять шагов ЕСВ. А также, разумеется, и трансовые состояния, как с вашей стороны, так и со стороны того человека, которому вы гадаете. Ритуал гадания подразумевает введение и себя, и клиента в трансовое состояние. Кроме того, в гадании используются шаблон неопределенности и псевдологика, рассмотренные нами выше.

Итак, ритуал гадания — это:

* Единая структура воздействия;
* Транс;
* Шаблон неопределенности;
* Псевдологика.



Все ясно? Уточним. То, на чем гадают - средство фиксации внимания и (часто) депотенциализации. Карты, руны, папиллярные линии, кофейная гуща, чаинки, огонь, строение ануса, куриные потроха и морозные узоры — посмотрите на все это долго. Что вы видите? А в каком состоянии находитесь?

Гадальные нарты выглядят не так просто, как игральные. На хороших гадальных картах есть абстрактные рисунки и неясные символы.

Ниже вы рассмотрите два типа гаданий:

* постоянные - сюда мы относим гороскопы (включая тесты) и
* ситуативные - карты и прочие вышеназванные изыски.

Ситуативны они потому, что каждый новый расклад оригинален в отличие от однажды выпавшего «знака Зодиака» или «типа личности».

Вы сможете обратить внимание, что подобные «чудеса» используются не только в «магической» практике, но и во вполне, казалось бы, рациональных сферах: от науки до бизнес-консультирования.

безошибочные предсказания

будет тебе счастье...

Гадание такое

Если мы пообещаем человеку (клиенту, страждущему, избирателям), что Сигизмунд, к примеру, Сидорович Евлапчук в среду вечером обнаружит в подвале два килограмма медного купороса... то высока вероятность, что нас уличат в ошибке, и репутация ясновидца и пророка будет подмочена. Другое дело «в жизни человека, роль которого в вашей судьбе вам еще не ясна до конца, в скором времени произойдет событие, которое удивило бы его самого, если бы он заранее об этом узнал». Под это описание подойдет и наш знакомый Сигизмунд Сидорович, и случайно попавшийся добрый ГИБДДшник, и цыганка на базаре, и начальник в любых его проявлениях.

Однако слишком большая расплывчатость заставляет заподозрить подвох. Поэтому несущественная конкретика тоже возможна. Разовьем предыдущую мысль: «Один человек из вашего окружения, во внешности или одежде которого есть что-то зеленое, вдруг повернется к вам такой стороной, которую вы в нем до сих пор и не подозревали Вам понадобится несколько недель для того, чтобы точнее сориентироваться в ситуации, которая образуется, чтобы справиться с последствиями. Однако если вы в должной мере воспользуетесь помощью более статусного человека, который придет не утром с севера, благо приятные результаты не заставят себя ждать. Опасайтесь лишь чего то, что так или иначе связано с тепличными овощами». Или с яркими галстуками.

ДОСТОВЕРНОСТЬ ДЕЛАЕТСЯ

НЕЯСНОСТЬЮ В ВАЖНОМ

**И КОНКРЕТИКОЙ В МЕЛОЧАХ.**

Гороскоп — это своего рода застывший ритуал. Этакое формализованное гадание. Эрзац. Ширпотреб. Дескать, можно обойтись и без специалиста: знаешь свой «знак» - читай гороскоп. Не знаешь, пройди быстренько тест и - все равно - читай гороскоп. Ты козерог, церебротоник, «Бальзак» по соционике или «пацан» по жизни - читай свою судьбу согласно гороскопу.

А кто ты по году рождения, социальному номеру, имени, Леонгарду, Кеттелу, Майерс-Бриггс и древесному зодиаку? Хочешь знать? - Пожалуйста!

Пока к вашей радости, окружающие склонны искать правду жизни в тестах, классификациях, типологиях и гороскопах, полезно научиться составлять такие вещи. Для, так сказать, внешнего пользования.

Схема составления гороскопа

Используются, как обычно, пять шагов Единой структуры воздействия + шаблон неопределенности + псевдологика + слова-заклинания. Порядок таков:

* последовательность из достоверных данных **→**
* неопределенное описание данности **→**
* выводы **→**
* пожелания **→**
* обещания.

Для начала вы каким-то образом делите людей по очевидным признакам на категории. Это и будет достоверная часть.

Первая группа крови с положительным резусом, вторая с отрицательным...

Важно, чтобы человек нашел там себя.

Синяя майка, цвет волос, цвет глаз, длина ноги - что-то в этом роде.

Плюс добавьте сюда описание окружающей обстановки.

«По вторникам», «в дождь», «на работе» *или* «со здоровьем».

Отлично, начало положено. Теперь — неопределенное описание некой данности.

«У рыб ожидается незначительное улучшение в области того, что раньше выглядело стабильно».

«Настроение соматотоников может слегка меняться, что окажет негативное влияние на желаемый результат, если вовремя не позаботиться о последствиях».

Ага, а теперь — выводы.

«Женщин с крашеными волосами на этой неделе повышенной энергетической чувствительности ожидает некоторое прихварывание...»

Ну и чудненько, а теперь - пожелания. Это не те, что говорят имениннику друзья. Вы здесь предостерегаете и сообщаете, что делать, Чтобы предотвратить информацию «выводов», если она не по душе читателю (или слушателю) гороскопа.

«Женщин с крашеными волосами на этой неделе повышенной энергетической чувствительности ожидает некоторое прихварывание, что может быть успешно снято употреблением бальзама «Биттнер»».

Намекнули - и оставьте. Не надо уточнять. Мол, а вы поняли, что мы хотим, чтоб вы пили бальзам «Биттнер»?

***А вы,*** Читатель, точно это поняли?

Сказали про бальзам и уехали в обещания:

«И уже к среде все нормализуется и все будет особенно хорошо в жизни тех женщин с крашеными волосами, которые часто ходят в юбках с разрезом».

«Если тельцовые стрельцы обратят на это внимание, их ждет необычный подарок жизни, который окажет благоприятное влияние на ближайшие планы».

«Не выезжайте сегодня из дома - оставайтесь с любимыми...»

Когда вы читаете гороскопы (если читаете), вы же понимаете, что их писали примерно так.

Впрочем, читать гороскопы все равно полезно. Если правильно это делать. Полезно читать гороскопы с одной целью: прочитать все, а выбрать тот, который больше нравится.

Вот, на этой неделе я дева, а на следующей - у кого там добра прибавится?.. На следующей я - козерог. Чистых кровей!

«Черная луна в квадрате козерога в доме Плацидуса означает...»

Вы ведь понимаете, что происходит, пока человек все это слушает? А вы уже неторопливо объясняете, что все это означает.

С домами Плацидуса не поспоришь.

В отличие от все этого, в медицинских справочниках как раз описываются конкретные симптомы. Описывается то, что касается тела, ощущений.

Чтобы понять, о чем идет речь, когда человек читает о телесных ощущениях, ему надо обратиться к собственному опыту и что-то там найти. В этом смысле медицинские справочники - это внушающие тексты, и читать их без нужды вредно. Потому как себе можно много напредставлять. Лишнего.

Особенно это касается всего, что связано с психическими состояниями. Кто не найдет у себя признаков невроза или истерии?

Существует целая... как же это сказать то?., отрасль! Существует такая отрасль нумерология.



Вы же помните, что математика - это мистическое учение. Это секта, это культ, приверженцы которого одно время преследовались, потом управляли государствами, потом опять преследовались, потом опять стали управлять уже много чем. В этом смысле те, кто почитает математику, служат богопротивному делу. С точки зрения конкурирующих культов -церквей.

Веселая нумерология предсказала одной 6абуле в годы перестройки и всяких дефицитов скорый конец. Та, беспокоясь больше о дефицитах, чем о конце, купила себе гроб. Дескать, вот-вот помру, а гробов не будет, мало ли что и как у родственников получится... Идут годы... Гроб по-прежнему в кладовке стоит. Она его тряпочкой протирает, чем-то опрыскивает, недавно попросила племянников залакировать. Но в любом случае, спокойно спит бабуля - гроб есть. А ведь в этом есть какой-то забавный способ продлевать жизнь. Есть у тебя гроб, значит будешь жить по закону подлости -долго и счастливо.

Когда автор, посмеиваясь, рассказала эту историю своим бабушке и дедушке, которым скоро 90, они смущаясь признались, что тоже «запаслись»...

Гороскоп опирается на быструю и очевидную информацию: год рождения, цвет глаз, группа крови, дата зачатия... А тесты отличаются от гороскопа лишь наличием предварительного опросника. Для усиления достоверности, наверное. Вот ты ответил на кучу вопросов, обработал их специальным ключом, подсчитал очки... Так не может же быть полной туфтой то, что так долго под себя подгонял и высчитывал, верно ведь?! Поэтому гороскопы по типу тестов пользуются большой популярностью.

Вы просыпаетесь по утрам? 2 очка.

Вы завтракаете иногда? 2 очка.

Вы спите? 3 очка.

Вы испытываете затруднения, если не дышите? 4 очка.

Теперь подсчитайте. 0 очков - вы вампир. Больше нуля - живой человек. И это неопровержимо свидетельствует... Так кто вы?

ГОРОСКОП НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

«По сравнению с предыдущими месяцами, в третьем квартале Дев ждет гораздо более благополучное время. Все основные конфликты уже миновали и противоречия не будут настолько острыми, как прошедшей весной. Вы станете намного активнее и изобретательнее. Развитие личных дел выйдет на первое место и будет определять ваши жизненные приоритеты.

Июль окажется наиболее насыщенным событиями месяцем. Он начнется с уникального соединения Юпитера и Марса в одиннадцатом доме Дев - доме, Который отвечает за исполнение желаний, за мечты и планы, а так же за общение с друзьями и единомышленниками... Это соединение продлится с 1 по 5 •число и вызовет к жизни удивительные события. Всю первую декаду, с 1 по 12 июля, фортуна будет оберегать рожденных в конце августа - середине сентября от любого рода неприятностей и дарить неожиданные счастливые возможности в различных сферах. В первую очередь влияние провидения ощутят те представители вашего знака, которые испытывают особый интерес к древним тайным учениям или интересуются исчезнувшими культурами, астрологией и экстрасенсорикой. Их ждут озарения, открытия и счастливые перемены. Для тех, кто занят бизнесом или коммерцией, вероятно неожиданное увеличение доходов, а также везение в самых невероятных деловых проектах. Остальным предоставляется шанс в нужный момент получить весьма своевременную необходимую помощь, покровительство или обретение новых друзей. Многие представители вашего знака в этот период захотят расширить свой кругозор и начнут активно интересоваться вещами, о которых раньше никогда не задумывались».

Дева. Твой гороскоп на каждый день. «Андромеда-Р», 2002, с. 2

«Тема любви и секса в третьем квартале 2002 года представляется достаточно значимой и важной. Прохождение Венеры, планеты любви и романтизма, по двенадцатому символическом дому Дев - дому тайн, которое началось еще в июне, наверняка вызвало появление новой романтической страсти или привязанности, которую по тем или иным причинам вы захотите скрыть от глаз окружающих. Позитивное взаимодействие Венеры с Меркурием и Сатурном 1 и 2 июля обещает, что эта связь благоприятно повлияет на ваше служебное положение или профессиональный рост. С 5 по 9 число, напряженное противостояние Венеры и Урана грозит вызвать сложности в отношениях с любимым человеком. Возможно, ваша «вторая половина» поведет себя несколько эгоистично. Несмотря на это постарайтесь быть внимательными к своей любимой/ому. К счастью, события, происходящие при данной планетной конфигурации, бывают довольно кратковременными и быстротечными. Однако поэтому на дни, когда Венера находится в напряженном аспекте с Ураном, не рекомендуется намечать бракосочетания. Процедуры развода в этот промежуток времени могут оказаться также мучительными.

10 числа Венера покинет двенадцатый дом и необходимость скрывать свои чувства от посторонних глаз отпадет.

Прохождение планеты любви по первому дому символического гороскопа, отвечающему за личность человека, с 10 июля по 7 августа окажется весьма благоприятными фактором. Венера наградит Дев обаянием, приветливостью, шармом. Наступят прекрасные дни, когда можно проявить все хорошее и красивое, выгодно подчеркнуть свои лучшие стороны...»

Там же, с. 10

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКСТРАВЕРСИИ -ИНТРОВЕРСИИ И НЕЙРОТИЗМА (ОПРОСНИК АЙЗЕНКА)

«Вводные замечания: автор двухфакторной модели личности Г. Айзенк в качестве показателей основных свойств личности использовал экстроверсию-интроверсию и нейротизм. В общем смысле экстраверсия - это направленность личности на ее внешний мир, интроверсия - направленность личности на ее внутренний мир, а нейротизм - понятие, синонимичное тревожности, - проявляется как эмоциональная неустойчивость, напряженность, эмоциональная возбудимость, депрессивность...

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Не находите ли вы, что вам очень трудно отвечать «нет»?
5. Задумываетесь ли вы перед тем, как что-либо предпринять?
6. Если вы обещаете что-то сделать, всегда ли вы сдерживаете свои обещания (независимо от того, удобно это вам или нет)?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Часто ли вы чувствуете себя несчастным человеком без достаточных на то причин?
10. Сделали бы вы почти все что угодно на спор?
11. Возникает ли у вас чувство робости и ощущение стыда, когда вы хотите завести разговор с симпатичной/ным незнакомкой/цем?
12. Выходите ли вы иногда из себя, злитесь ли?
13. Часто ли вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы обычно книги встречам с людьми?
16. Легко ли вас обидеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас иногда мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?
19. Верно ли, что вы иногда полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли вы иметь поменьше друзей, но зато особенно близких вам?
21. Часто ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?
23. Часто ли вас беспокоит чувство вины?
24. Все ли ваш привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в компании?
26. Считаете ли вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. Часто ли, сделав какое-нибудь важное дело, вы испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если вы хотите узнать о чем-нибудь, то вы предпочитаете прочитать об этом в книге, нежели спросить?
33. Бывают ли у вас сердцебиения?

34. Нравится ли вам работа, которая требует от вас постоянного внимания?

35. Бывают ли у вас приступы дрожи?

36. Всегда ли вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?

37. Вам неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом?

38. Раздражительны ли вы?

39. Нравится ли вам работа, которая требует быстроты действий?

40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-то неприятных событий, которые могли бы произойти?

41. Вы ходите медленно и неторопливо?

42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?

43. Часто ли вам снятся кошмары?

44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что никогда не упустите случая побеседовать с незнакомым человеком?

45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?

46. Вы чувствовали бы себя очень несчастным, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?

47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?

48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?

49. Можете ли вы сказать, что вы весьма уверенный в себе человек?

50. Легко ли вы обижаетесь, когда люди указывают на ваши ошибки в работе или на ваши личные промахи?

51/ Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?

52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?

53. Легко ли вам внести оживление в довольно скучную компанию?

54. Бывает ли, то вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?

55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?

56. Любите ли вы подшучивать над другими?

57. Страдаете ли вы от бессонницы?

Ключ:

Экстраверсия - вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 56 - ответы «да» и 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51 - ответы «нет».

Нейротизм - вопросы: 2, 4, 7, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57 - ответы «да».

Ложь - вопросы: 6, 24, 36 - ответы «да» и 12, 18, 30, 42, 48 - ответы «нет».

Количество баллов, совпавших с ключом по шкале экстраверсия: меньше 5 - глубокий интроверт, 5-9 - интроверт, 12 - среднее значение, 15-19 - экстраверт, больше 19 - яркий экстраверт.

Так, экстраверт по сравнению с интровертом труднее вырабатывает условные рефлексы, обладает большей терпимостью к боли, но меньшей терпимостью к сенсорной депривации, вследствие чего не переносит монотонности, чаще отвлекается во время работы и т.п. Типичными поведенческими проявлениями экстраверта являются общительность, импульсивность, недостаточный самоконтроль, хорошая приспособляемость к среде, открытость в чувствах. Он отзывчив, жизнерадостен, уверен в себе, стремится к лидерству, имеет много друзей, несдержан, стремится к развлечениям, любит рисковать, остроумен, не всегда обязателен.

У интроверта преобладают следующие особенности поведения: он часто погружен в себя, испытывает трудности, устанавливая контакты с людьми и адаптируясь к реальности. В большинстве случаев интроверт спокоен, уравновешен, миролюбив, его действия продуманны и рациональны. Круг друзей у него невелик. Интроверт высоко ценит этические нормы, любит планировать будущее, задумывается над тем, что и как будет делать, не поддается моментальным побуждениям, пессимистичен. Интроверт не любит волнений, придерживается заведенного жизненного порядка. Он строго контролирует свои чувства и редко ведет себя агрессивно, обязателен.

На одном полюсе нейротизма (высокие оценки) находятся так называемые невротики, которые отличаются нестабильностью, неуравновешенностью нервно-психических процессов, эмоциональной неустойчивостью, также лабильностью вегетативной нервной системы. Поэтому они легко возбудимы, для них характерны изменчивость настроения, чувствительность, а также тревожность, мнительность, медлительность, нерешительность.

Другой полюс нейротизма (низкие оценки) - это эмоционально-стабильные лица, характеризующиеся спокойствием, уравновешенностью, уверенностью, решительностью».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Книга подходит к концу и пора подводить итоги.

Итак, мы писали о магии. Точнее, о «магии» - бытовом повседневном использовании внушений, простых бытовых фокусов и банального очковтирательства. Мы старались не морализаторствовать и не подсказывать вам, Читатель, «как правильно» или «как не надо делать». Вы, как нам представляется, разберетесь и сами. Нам хотелось лишь показать, что работает на самом деле, когда «магические» действия удаются.

Работают, как вы могли убедиться:

* Единая Структура Воздействия
* Трансовые состояния
* Ритуалы
* Приемы внушения
* Убедительная мифология Владеющий этими вещами может с уверенностью считать себя магом. В наше время.

Давайте вспомним и обобщим.

ЕДИНАЯ СТРУКТУРА ВОЗДЕЙСТВИЯ

Пять шагов Единой структуры обеспечивают удачное воздействие:

1. Фиксация внимания
2. Отвлечение (депотенциализация) контроля
3. Команда (интервенция, собственно воздействие)
4. Уклонение (латентный период)
5. Синхронизация (возврат к началу и завершение)

Причем важны даже не сами шаги, а три одновременных процесса:

* Удержание
* Обеспечение
* Воздействие

ТРАНС

Навык работы с трансовыми состояниями интересен с двух сторон:

* Транс - одно из самых удачных средств депотенциализировать сознание.
* Собственный транс мага обостряет его чувствительность к происходящему.

РИТУАЛ

Ритуал обеспечивает создание и поддержание нужного состояния без прямых указаний.

Не «войди в транс» или «сосредоточься здесь». Просто выполняй ритуал. И все будет хорошо.

Ритуал по своему ходу обеспечивает необходимую последовательность состояний.

Кроме того, хороший ритуал строится по принципу параллельных процессов. Тогда сознательный процесс удерживает рациональное начало человека от вмешательства в бессознательные изменения. И одновременно служит внешним показателем того, как далеко эти изменения зашли.

МИФЫ

Мы говорили о возможности создания мифологии, используя шаблоны неопределенности, псевдологики, сущностей-имен и слов-заклинаний. Мы составляли гороскопы и обращали внимание, как можно гадать другому человеку так, чтобы он поверил.

Мы обращали внимание, как можно внести в гадания определенную долю если не истины, то по крайней мере правдоподобия, помогая клиенту получать ответы от своего же бессознательного.

Таким образом, у нас есть необходимые инструменты для того, чтобы соорудить сопутствующую мистику и подкрепить ее «чудесами».

*Что*, собственно, и является сутью всяких магических течений.

У вас есть своя мистика. И главное - свои чудеса: «Почувствуйте божественный огонь и ощутите, как он притягивает руки верующих и отталкивает руки инакомыслящих...»

**КОНТЕКСТЫ**

Вы придумаете способы вопрошать к духам или к космосу (или еще кому) и толковать его ответы.

Это может быть что-то наукообразное. Бизнес-ориентированное. Ориентированное на исцеление. Придумайте свою нишу потенциальных клиентов и соорудите для них всю магическую красоту.

Но начните с самого главного - поймите, зачем вы хотите создать такое действо.

Что вы хотите от людей? Чтоб они выздоравливали? Деньги платили? Шли дальше и лечили кого-то? Или просто образуете общество «счастливых людей»?

*Или* проще - чтобы пьяные по дворам не шатались после всяких мероприятий?

И когда поймете, ⎯ действуйте.

Только помните о чувстве юмора. Это всегда помогает. Сами соорудите заповеди, правила, ритуалы. И творите чудеса. Или объясняйте, почему не получилось: «Будь у вас вера хотя бы на горчичное зерно, и тогда гора подошла бы к вам».

А если гора не идет к Магомету, гора идет на фиг.

Сочините притчи, добавьте мудрости во взгляд. Сделайте что-то Важное - это добавит вам уверенности. С другой стороны, не тратьте время на понимание того, что вы делаете на самом деле. Помните, что люди верят в предрассудки, приметы и фокусы, и бытовой маг этим может с удовольствием пользоваться.

Только все равно это фокусы, предрассудки и приметы.

На вас снизошло прозрение. Весь мир, который вас окружает, пронизан энтропией. Вы все пронизаны энтропией. Она бывает светлая и темная. Если человек в течение всей своей жизни осветляет энтропию прежде всего внутри себя и в окружающем мире, который является частью него, то он живет дольше.

Человек умирает только тогда, когда его энтропия темная. Она переполняет сосуд, в который она помещается.

Исходя из этого, вы предлагаете всем постоянно заниматься осветлением своей энтропии. Для этого каждый из вас вечером перед сном полчаса будет переливать воду из одного специального сосуда в другой.

Необходимо сосредоточиться на струе воды. И произносить «Тьма из света, свет из тьмы. Будем просветляться мы». Необходимо использовать строго определенные сосуды, которые вы можете у нас приобрести.

Специалисты-физики долго работали над формой сосуда, который в наибольшей степени концентрирует энтропию. Смысл процедуры в том, что вода собирает энтропию из окружающего мира. Вы можете легко проверить. Увеличение энтропии - это всегда тепло. Температура воды повышается, после того как вы полчаса ее переливаете.

Ну и так дальше



Экспериментируйте, читайте, ищите свои особенные приемы и мифы. Словом, развлекайтесь. А если от этого еще и польза будет -значит эта книга написана не зря.

послесловие:

каждый

человек

способен

«Разоблачение магии, или настольная книга шарлатана» — часть большого и многолетнего исследовательского проекта. Собственно, в этой конкретной книге большая часть материала нами скорее пересказана, а не открыта. Пересказана, чтобы расширить круг «посвященных» -с одной стороны, и чтобы проиллюстрировать Единую Структуру Воздействия - с другой.

Сама же единая структура — технология куда более многогранная и за последние годы обросшая прикладными методами и техниками индивидуального и массового воздействия.

(Подробнее вы, Читатель, можете узнать об этом на сайтах vyww.emtel.ru . www.gagin.org или в готовящейся к печати книге «Единая структура воздействия: Фокус хаоса»).

Но даже сама единая структура, при всей своей глубине и многообразии - все же лишь часть. В целое входят многие достижения исследовательских программ. Здесь и уникальные тренинговые технологии «Делового Стандарта» (www.prodelo.ru). разрабатываемые под руководством Н.И. Козлова, и методология системного Конфайнмент®-моделирования (Т.В.Гагин, С.С. Бородина при живом участии А.А. Кельина), и прикладные приемы использования ЕСВ, известные под именем «Достигаторство». Здесь, наконец, и то, что еще только обретает свои очертания в череде экспериментов и обещает, в случае удачного завершения, техники прямого воздействия на случайность. Мы называем этот проект Core-forming'ом.

И все это, как и многое другое, не столь монументальное, но безусловно интересное - есть синтез-технология. Название дал Н.И. Козлов в 2002 году. Сам же подход успешно развивается более 20 лет. Он базируется на реалистической психологии и является прикладной областью ее применения.

Помимо самого Н.И. Козлова, помногу или помалу вкладывались в развитие синтез-технологии десятки коллег: ученые и практики, а также сотни людей, принимавших участие в экспериментальных программах или обучавшихся на семинарах и тренинговых курсах. Назовем здесь Александра Любимова, Владимира Раковского, Игоря Незовибатько, Ирину Доценко, Виталия Пичугина, Артема Кириличева, Галину Новикову, Алексея Кельина, Елену Симульман, Павла Колесова, Валерия Дудкина, Бориса Кириленко...

Разумеется, причисляют себя к синтез-технологам и авторы этой книги.

Реалистическая психология в отличие от философско-идеалистических воззрений многих школ опирается на изучение фактического поведения людей и их возможностей. Мы полагаем, что «каждый человек способен». Способен к подвигу и к панике, к труду и к тунеядству, к серости и к творчеству. Способен к обаянию и остроумию, к тупости и агрессивной прямолинейности, к гениальным озарениям и к серому пьянству, к пошлой мелочности и великолепным аристократическим жестам. Человек — способен.

Способен, но не обязательно склонен. Способности «не обязаны» развиться. И, что особенно важно, человек «не имеет» или «практически не имеет» чего-то социально значимого «от рождения». Проявленных «так просто» способностей у людей мало. Все остальное – вопрос случайного или сознательно развития. Каждый человек способен. Но не каждый — будет. Все зависит от того, что он, окружающие и сама жизнь станут развивать. И с какой скоростью.

Синтез-технология — и есть комплексный подход к целенаправленному и быстрому развитию способностей, возможностей, сил и навыков человека. А также и того, что связано с людьми и отношениями - речь идет о развитии организаций, социальных групп и обществ.

Подробные книги о синтез-технологии еще будут. Пока же появляются книги о частных случаях, больших и малых частях целого. И это здорово само по себе. Присоединяйтесь! Пишите нам о своих разработках и достижениях, впишите свое имя, поделитесь своими взглядами и догадками. Пусть будет все больше того, к чему человек способен не только теоретически, но и практически!

Т. В. Гагин, mail@gagin.or g

С. С. Бородина, borodin@orc.ru

приложение

немного истории

Москва, Алетейа, 2000

Слово «маг» пришло в древнегреческий и другие европейские языки из древнеиранского языка зороастрийцев, на котором создана священная книга древних персов Авеста. В древнем Иране магами называли своих и мидийских жрецов. Греки эпохи афинского полиса стали именовать этим словом самих зороастрийцев, а в позднеантичной культуре слово «маг» потеряло свой этноконфессиональный оттенок и стало обозначать любого жреца, астролога и колдуна негреческого происхождения. В частности, в Евангелии от Матфея о рождении Христа узнают по звездам именно «маги» (в русском переводе «волхвы»). Через греческий и латынь слово «маг» попадает во французский и немецкий языки, а уже из немецкого — в русский. Можно, однако, предположить, что при всех исторических странствиях этого слова оно давно могло быть известно в России, и вовсе не благодаря заимствованиям. Дело в том, что в индоевропейских языках есть корень magh — «высокий, большой», откуда в русском «могущество, мощь, помощь, я могу (т.е. я в силе, я способен на что-то)». В английском might, may, в немецком macht, moden (те же значения). Древне-иранское слово mogu — «жрец» может происходить от того же общего корня, и если это так, то известна этимология слова «маг»: это человек, имеющий силу для какого-либо действия, тот, кто в состоянии что-то предпринять. Если теперь вспомнить древнерусское слово «мощи» (тело, останки), то получается, что сила деятеля исходит от его тела. Так, вероятно, может обстоять дело с индоевропейским «маг» (если только оно не мидийского происхождения, что существенно затруднило бы анализ). В ранней шумерской древности работа мага не была очень специализирована: магов не выделяли из других категорий жречества, да и вообще

жречество в этот период сильно зависело от общины, в которой все жрецы имели земельные участки и старейшинам которой редко противоречил даже правитель города, не то что чиновник-жрец. Поэтому одно и то же должностное лицо храма могло выступать и в функции экзорциста, и в функции гадателя, и быть лекарем своих соплеменников. Жрецы шумерского времени были в основном неграмотны, знание обрядов и заговоров передавалось ученикам в устной форме. Совсем иначе обстояло дело во времена Вавилона и, в особенности, в Ассирии имперского периода. <...>

Учеба мага в ассирийский период была суровой. Человек, желающий посвятить жизнь этому почтенному и серьезному искусству, должен был пройти четыре ступени обучения.

Первая ступень называлась шамаллу — «ученик». На этом этапе молодой человек заучивал важнейшие заговорные формулы, узнавал ситуации их произнесения и допускался помогать при жертвоприношениях.

Если эта начальная ступень преодолевалась благополучно, ученик становился машмашшу цехру — «младшим магом», и изучал в астрономию, астрологию, ритуалы, различные виды гаданий, а также приему лекарского искусства, однако к проведению обрядов его еще не допускали.

Став после этого полноценным магом (*машмашшу*), человек самостоятельно проводил все храмовые службы и жертвоприношения, предсказывал судьбу по знакам небес и земли, исцелял, изгонял демонов, записывал свои наблюдения на таблички, составлял новые по форме заговоры - но не имел права допуска во дворец.

Наконец, будучи избран машмаш биты — «Магом храма», он получал право писать доклады и составлять предзнаменования царю, мыслил в масштабе всей страны (а то и мира) и обучал начинающих магов в своем храме.

Ассирийский «учебник магов» — бесценное свидетельство, позволяющее историку точно определить объем знаний, связанный со сферой магического в древней Месопотамии. Мы видим, что сфера дятельности ассирийского мага может быть разделена на следующие аспекты:

1. религиозная деятельность (грамотное проведение ритуалов),
2. изгнание демонов, или психотерапия,
3. практическая медицина (лечение соматических заболеваний лекарственными средствами),
4. элементы физиологии и психологии (физиогномика, наблюдение за поведением и речью),
5. астрологические предзнаменования и гадания,

f) Грамотность и филология (знание шумерского языка, комментариев к ритуалам, синонимических списков),

g) элементы логики и юриспруденции (способность к спору, ведущему к установлению соглашений).

Судя по этому объему, можно сделать вывод, что должность ассирийского мага эквивалентна должности профессора европейского университета, да и не всякого профессора, а имеющего энциклопедические познания и многочисленные таланты. Последние строки текста указывают **качества,** наиболее желательные для мага — гармоничное совершенство тела и разума, которому впоследствии будут придавать большое значение учителя античных школ. Есть в нашем тексте и еще одно важное качество — средства обучения магов исключительно рациональны, здесь нет и намека на какие-либо контакты с богами или духами, на участие в мистериях, на оккультные посвящения. Напротив, только заучивание, повторение, умение читать, писать, дискутировать на тему, интерпретировать текст, лечить больного естественными средствами или заговорами обеспечивает ученику карьерный рост.

Шарль Фоссе,

«Ассирийская магия. Систематическое исследование магических текстов»,

С.-Петербург, Евразия, 2001

бипирамида

(аннигилятор геопатогенных зон)



**УСТРОЙСТВО**

Бипирамида — аннигилятор геопатогенных зон и вредных полевых влияний представляет собой каркасную конструкцию, состоящую из двух соединенных вершинами правильных пирамид с треугольным основанием.

Бипирамида снабжена антенной, проходящей через общую вершину пирамид и излучателями в форме усеченных конусов, которые размещены в зоне соединения пирамид.

Бипирамида имеет выделенное цветом ребро для ориентации в положении «север—юг».

Излучатель формируется из мелкодисперсных металлических, керамических и органических порошков, прошедших специальную обработку высокочастотными излучениями и соединенных в полости излучателей связующим материалом.

Трехгранная и каркасная конструкция позволяет упростить и значительно уменьшить вес прибора, причем все известные свойства четырехгранной пирамидальной формы сохраняются. Наличие антенны и излучателей позволяет значительно увеличить эффективность и зону действия бипирамиды.

**ДЕЙСТВИЕ БИПИРАМИДЫ**

Бипирамида является многофункциональным устройством с огромным диапазоном действия, осуществляющим функции приема-передачи излучений и аккумуляции космической энергии.

Бипирамида обеспечивает вокруг себя защиту живых организмов от отрицательного действия геопатогенных зон и вредных излучений естественного и искусственного происхождения, гармонизирует внутреннее пространство помещений.

Механизм защиты основан на нейтрализации проникающих от земной поверхности вредных излучений в широком спектре длин волн и излучений других источников техно- и биопатогена.

**Нейтрализация** патогенных излучений, формируемая бипирамидой, располагается в горизонтальной плоскости, совпадающей с проекцией горизонтального плеча антенны.

Площадь экрана (охвата) зависит от геометрических размеров билирамиды.



Наличие бипирамиды в помещении обеспечивает значительное улучшение самочувствия людей и сводит к минимуму последствия воздействия электромагнитных излучений, и как следствие — происходит стабилизация нервной системы, улучшение сна, резко снижая вероятность различных заболеваний. Кроме того наблюдается эффект ионизации воздуха. Гармонизирующее действие бипирамиды, настраивающее на оптимальное функционирование мировых клеточных структур живых (биологических) объектов обеспечивается совпадением части спектра частот, излучаемых ими и бипирамидой. Срок действия не ограничен и зависит только от физического износа конструкции под воздействием окружающей среды и механических повреждений.

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИМЕНЕНИЮ**

Бипирамида устанавливается вертикально в нижней точке (на полу, на нижнем этаже, в подвале) помещения и ориентируется по компасу выделенным ребром строго на север. В данном состоянии бипирамида является «включенной».

Бипирамиду рекомендуется устанавливать в зоне геометрического центра помещений с учетом наибольшей концентрации излучений в радиусе охвата. Действие бипирамиды прекращается (она «выключается») при смещении выделенного ребра от положения на север или размещении ее в горизонтальном положении.

Срок функционирования неограничен и зависит только от физического износа конструкции под действием окружающей среды и механических повреждений.

Противопоказания по применению бипирамиды отсутствуют. Побочных эффектов не зарегистрировано.

В процессе изучения полезных свойств бипирамиды выявлено, что под ее воздействием структурируется вода, если емкость с водой поместить над пирамидой (ориентированной на юг). Семена, обработанные в поле пирамиды, имеют улучшенную всхожесть. Растения, выращенные из таких семян, быстрее растут и лучше развиваются. Наблюдается положительное воздействие пирамиды на организмы животных, растений, рыб.

http://www.adriaticcorp.ru/production/allpro/piramida.htm

**БИПИРАМИДА «ГАЛИНА»**



**УСТРОЙСТВО**

Бипирамида «Галина» — аннигилятор геопатогенных зон и вредных полевых влияний представляет собой каркасную конструкцию, состоящую из двух соединенных вершинами правильных пирамид с треугольным основанием (в прилагаемом паспорте на энергоинформационную матрицу приведена фотография бипирамиды «Галина»).

Бипирамида снабжена антеннами, проходящими через общую вершину пирамид и излучателями в форме усеченных конусов, которые размещены соосно и симметрично узлу соединения пирамид.

Бипирамида «Галина» имеет выделенное цветом ребро для ориентации в положении «север—юг».

Излучатель формируется из мелкодисперсных металлических, керамических и органических порошков, прошедших специальную сферодинамическую и высокочастотную обработку, соединенных в полости излучателей связующим материалом.

Трехгранная и каркасная конструкция позволяет упростить и значительно уменьшить вес прибора, причем все известные свойства четырехгранной пирамидальной формы сохраняются. Наличие антенн и излучателей позволяет значительно увеличить эффективность и зону действия бипирамиды «Галина».

**ДЕЙСТВИЕ БИПИРАМИДЫ «ГАЛИНА»**

Бипирамида «Галина» является многофункциональным многополярным устройством с огромным диапазоном действия, осуществляющим функции приема-передачи излучений и аккумуляции космической энергии и энергии земли.

Бипирамида «Галина» обеспечивает вокруг себя защиту живых организмов от отрицательного воздействия геопатогенных зон и вредных излучений естественного и искусственного происхождения, гармонизирует внутреннее пространство помещений.

Механизм защиты основан на нейтрализации проникающих от земной поверхности вредных излучений в широком спектре длин волн и излучений других источников техно- и биопатогена.

Нейтрализация патогенных излучений, формируемая бипирамидой «Галина», располагается в горизонтальной плоскости, совпадающей с проекцией горизонтального плеча антенны.

Наличие бипирамиды «Галина» в экосистеме обеспечивает значительное улучшение самочувствия людей и сводит к минимуму последствия воздействия электромагнитных излучений, и как следствие — вызывает стабилизацию **нервной системы, улучшение сна, резко снижает вероятность различных заболеваний. Кроме того, наблюдается эффект ионизации воздуха. Гармонизирующее действие бипирамиды «Галина», настраивающее на оптимальное функционирование здоровых клеточных структур живых (биологических) объектов, обеспечивается совпадением части спектра частот, излучаемых ими и бипирамидой «Галина».**

**Срок действия не ограничен и** зависит **только от физического износа конструкции под воздействием окружающей среды и механических повреждений.**

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИМЕНЕНИЮ**

Бипирамида «Галина» устанавливается вертикально в нижней точке экосистемы помещения и ориентируется по компасу выделенным ребром строго на север. В данном положении бипирамида «Галина» является «включенной» как аннигилятор геопатогенных зон.

Бирамиду «Галина» рекомендуется устанавливать в зоне геометрического центра помещений с учетом наибольшей концентрации излучений в радиусе охвата.

Действие бипирамиды «Галина» прекращается (она «выключается») при смещении выделенного ребра от положения на север или переводе ее в горизонтальное положение.

В положении бипирамиды «Галина» выделенным ребром на юг имеет место гармонизирующее действие, проявляющееся в нейтрализации излучений и, как следствие, в стабилизации нервной системы, улучшении сна и т.п. Наблюдается эффект ионизации воздуха.

Срок функционирования не ограничен и зависит только от физического износа конструкции под действием окружающей среды и механических повреждений. Противопоказания по применению бипирамиды «Галина» отсутствуют. Побочных эффектов не зарегистрировано.

В процессе изучения полезных свойств бипирамиды «Галина» выявлено, что под ее воздействием структурируется вода, если емкость с водой поместить над пирамидой, ориентированной выделенным ребром на юг на срок не менее 4 часов. Семена, обработанные в поле пирамиды, имеют улучшенную всхожесть. Растения, выращенные из таких семян, быстрее растут и лучше развиваются. Наблюдается положительное воздействие пирамиды на организмы животных, растений, рыб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип  дополнительного излучателя | Характеристики бипирамиды Галина | |
| радиус действия, м | площадь охвата, кв. м |
| 1 | 78 | 19103 |
| 2 | 50 | 7850 |
| 2 | 60 | 11304 |
| 2 | 70 | 15380 |
| 2 | 120 | 45216 |

**КОМПЛЕКТНОСТЬ:**

Бипирамида «Галина».

Компас.

Упаковка.

Брошюра «Эра Водолея».

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Площадь экрана (охвата) бипирамиды "Галина" зависит от формы дополнительных излучателей, направленных по часовой стрелке.

1. — стандартная комплектация.
2. — дополнительная комплектация по индивидуальному заказу. http://www.adriaticcorp.ru/production/allpro/piramida galina.htm

корректор «щит»

**НАЗНАЧЕНИЕ**

Стабилизирует артериальное давление, уменьшает скачки артериального давления в стрессовых ситуациях; уменьшает утомляемость, повышает работоспособность, повышает защитные и иммунные свойства организма, уменьшает воздействие радиации и электромагнитных излучений транспортных средств, компьютеров, СВЧ, УВЧ, КВЧ приборов, снижает воздействие геопатогенных и космических излучений.

**УСТРОЙСТВО**

Изделие корректор «Щит» состоит из специальной информационной матрицы, напыленной на алюминиевой фольге и активированной специальным генератором, заключенной в корпус из пластмассы или драгоценных металлов.

ЗАЩИТНОЕ ДЕЙСТВИЕ КОРРЕКТОРА «ЩИТ»:

* стабилизирует артериальное давление;
* уменьшает скачки артериального давления в стрессовых ситуациях;
* повышает работоспособность и уменьшает утомляемость;
* уменьшает вероятность нарушения сердечного ритма:
* повышает защитные и иммунные свойства организма;
* снижает негативное воздействие на организм радиации и электромагнитного излучения, в том числе транспортных средств (метро, троллейбус, трамвай);
* уменьшает вредное воздействие излучений монитора компьютера, сотовых телефонов, СВЧ, УВЧ, КВЧ;
* снижает неблагоприятное воздействие земных геопатогенных зон и космических излучений;
* нейтрализует неблагоприятные факторы, связанные с загрязнением окружающей среды;
* повышает сенсорные способности пилотов летательных аппаратов, водителей всех наземных транспортных средств, машинистов метро и судоводителей как надводных так и подводных плавсредств.

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИМЕНЕНИЮ**

1. Корректор «Щит» размещается на светлой нити или цепочке из светлого металла (например, серебряной, золотой и т.д.) на уровне солнечного сплетения или 2—3 см выше него, при непосредственном контакте с поверхностью тела.

Перед началом использования проводят инсталляцию устройства: для этого корректор «Щит» необходимо взять в руку (левую или правую) и подержать в течение 20—30 минут в 1-й день (можно с перерывами), во второй день не менее 1 часа и так далее в течение 5—6 дней постепенно увеличивая продолжительность контакта с корректором до 3—4 часов, после чего можно переходить к постоянному ношению корректора «Щит».

2. Продолжительность применения корректора «Щит» с учетом имеющихся хронических заболеваний следующая:

* при гипотонии применение биостимулятора рекомендуется в течение дня (с утра и до 24 часов);
* при декомпенсированных пороках сердца, тахикардии, аритмии, стенокардии, ишемической болезни сердца (при нормальном давлении) начальная продолжительность от 1 до 5 часов в день в зависимости от самочувствия с последующим увеличением продолжительности применения стимулятора на 30 минут в день, постепенно доводя да полного дня (одевая его после пробуждения и снимая перед сном);
* при гипертонии с учетом возраста:
* до 50 лет — начальная продолжительность 3 часа в день с последующим увеличением на 30 минут ежедневно;
* от 50 до 60 лет — начальная продолжительность 2 часа в день с последующим увеличением на 30 минут ежедневно;
* свыше 60 лет — начальная продолжительность 0,5 часа в день с последующим увеличением на 15 минут ежедневно.

1. Процесс адаптации человека к коррекции происходит за 1 день, в качение которого возможны (но не обязательны) колебания самочувствия (некоторый дискомфорт). При ощутимом дискомфорте в начальном этапе продолжительность контакта с корректором следует уменьшить.
2. Результат применения корректора «Щит» начинает проявляться после 10-30 дней с начала его ношения.
3. Для обеспечения полноценного сна на ночь корректор «Щит» необходимо снимать.

**СРОК ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Срок функционирования корректора «Щит» составляет не менее 10 лет с момента начала его использования (разрушение корректора «Щит» возможно при попадании его под сильный электрический разряд, подобный молнии).

**ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ**

Применение корректора «Щит» противопоказано при:

* остром инфаркте миокарда;
* прободной язве;
* имплантированных органах;
* электростимуляторах сердца;
* психических заболеваниях (шизофрения, паранойя, болезнь Дауна и т.д.).

Примечание: после инсульта или операции на сердце применять под наблюдением лечащего врача.

Корректор «Щит» является средством индивидуального пользования. Запрещается передавать другим лицам корректор «Щит», бывший в употреблении.

Корректор «Щит» можно использовать в сочетании с медикаментозным лечением, поскольку не установлено отрицательного воздействия медикаментов на эффективность биостимулятора.

Побочные эффекты воздействия корректора не зарегистрированы.

Корректор «Щит» прошел апробацию в ряде медицинских учреждений. Испытания проводились в клинических и амбулаторно-клинических условиях, а также в период профилактического лечения.

Среди испытуемых были больные неврологического профиля — лица, подверженные гипертоническим заболеваниям, а также лица, подвергшиеся воздействию электромагнитного излучения и стресса, военнослужащие из регионов локальных войн, ставшие инвалидами.

**ЦЕЛЕВЫЕ КОРРЕКТОРЫ**

Разработано 15 видов целевых корректоров:

1. ЩИТ - А (АНТИСТРЕСС-АДАПТОГЕН). Снимает стрессовое состояние. Рекомендуется при психических и физических нагрузках, гипотонии, синдроме хронической усталости, при реабилитации больных с хроническими заболеваниями и в послеоперационный период, для стимуляции умственной активности, при защите от неблагоприятных факторов окружающей среды.
2. ЩИТ — Б (БОДРОСТЬ). Восстановление энергетических ресурсов организма. Рекомендуется ослабленным больным с хроническими болезнями, после травм и оперативного лечения, гипотоникам, лицам с астеническим синдромом, при синдроме хронической усталости, половой слабости и при повышенном уровне сахара в крови.
3. ЩИТ - В (ВЕТЕРАН). Замедляет старение организма. Рекомендуется для предупреждения сердечно-сосудистых заболеваний и нарушений мозговой деятельности, онкозаболеваний и гормональных расстройств; лицам, имеющим хронические заболевания, оказывает антистрессовое воздействие.
4. ЩИТ — Г (ГЕРАКЛ). Для мужчин. Повышение половой активности, физической и умственной работоспособности. Рекомендуется при острых и хронических заболеваниях внутренних половых органов, сексуальных расстройствах, снижении потенции, при синдроме хронической усталости, профилактике онкологических заболеваний простаты, толстой кишки, легких.
5. ЩИТ -Д (ДЫХАНИЕ). Укрепляет и восстанавливает иммунитет. Рекомендуется при воспалительных, простудных и других заболеваниях органов дыхания, при бронхиальной астме.

6. ЩИТ - Ж (ЖЕЛУДОЧНО-КИШЕЧНЫЙ). Профилактика и лечение заболеваний желудка и кишечника. Профилактика онкологических заболеваний толстого кишечника. Рекомендуется при дисбактериозе и хронических заболеваниях кишечника, вне обострений при колитах, энтероколитах, интоксикации никотином, алкоголем, химиопрепаратами.

7. ЩИТ — 3 (ЗОРКОСТЬ). Профилактика и лечение глазных заболеваний. Профилактика сердечно-сосудистых заболеваний. Рекомендуется для улучшения остроты зрения. Профилактика заболеваний роговицы, хрусталика и сетчатки глаз.

8. ЩИТ — К (КАРДИОЗАЩИТА). Рекомендуется для предупреждения сердечно-сосудистых заболеваний; лицам, имеющим хронические заболевания, ⎯ кардиозащитное воздействие.

9 ЩИТ —Л (ЛЕДИ). Нормализует менструальный цикл и предупреждает воспалительные и гормональные нарушения в молочной железе. Рекомендуется женщинам с гормональными нарушениями в молочной железе с мастопатией, в том числе фиброзно-кистозной, с болезненными нарушениями менструального цикла, при сопутствующих нарушениях мочевыделительной системы, для увеличения либидо, для профилактики онкологических заболеваний.

10. ЩИТ — М (МИССИС). Нормализует женский организм в период менопаузы. Рекомендуется при мастопатии (в т.ч. фиброзно-кистозной), при посткастрационном синдроме, для профилактики дисгормональных нарушений, онкологических заболеваний, для укрепления нервной системы (раздражительность, депрессия). Оказывает общеукрепляющее действие.

11. ЩИТ - П ( ПРОТИВОГРИБКОВЫЙ). Обладает антисептическим, антипаразитарным и противогрибковым действием. Рекомендуется при паразитарных, протозойных и грибковых заболеваниях различной локализации, глубоких микозах, для коррекции микроэкологии организма.

1. ЩИТ — С (СПОКОЙСТВИЕ). Успокаивающего и антистрессового действия. Рекомендуется при неврозах, вегетоневрозах, психоэмоциональной лабильности, бессоннице, истерии, депрессии, гиперфункции щитовидной железы, базедовой болезни.
2. ЩИТ - Т (ТОКСИКОЛОГ). Усиливает детоксицирующую функцию печени и защищает клетки печени от воздействия токсических веществ. Рекомендуется при циррозе, жировой дистрофии, при заболеваниях желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистых заболеваниях, тромбофлебите, вас-кулитархии, синдроме хронической усталости.
3. ЩИТ - У (УРОЛОГИЧЕСКИЙ). Профилактика и лечение воспалительных заболеваний мочеполовой системы. Рекомендуется при острых и хронических воспалительных заболеваниях мочеполовой системы (цистиститы, уретриты, пиелонефриты) любого происхождения. Профилактика и лечение мочекаменной болезни. Оказывает общеукрепляющие действие и повышает защитные силы организма.
4. ЩИТ - О (ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА). Укрепляет и восстанавливает костно-суставную систему. Рекомендуется при воспалительных, обменных и травматических заболеваниях опорно-двигательных аппарата; остеопорозах, для восстановления зубов, волос, ногтей.

http://w\yw.adriaticcoro.ru/production/allpro/biokorrektor.htm#

лечебное белье «дин'ас» для летней профилактики

Консультирует доктор медицинских наук, профессор, академик лазерной академии РФ Вахтангишвили Р.Ш.:

«Все просто. Нормальная температура тела человека +36.6 градуса. Температура воздуха в жаркий день +30 градусов, температура воды в море + 24—26 градусов. Получается, что летом, обнажаясь, мы подвергаемся медленному охлаждению, а если отдых связан с купанием и загоранием, то мы подвергается резким температурным перепадам, от которых даже камни быстро разрушаются. Вот поэтому и проявляются многие болячки — в первую очередь в мочеполовых органах. Что предпринять, чтобы отдых не испортился в связи с заболеванием?

Рецептов много, но я, как любой врач, рекомендую профилактику и хочу предложить очень простое, но очень эффективное медицинское средство — это лечебно-профилактическое белье «Дин'ас» — это специальные мужские и женские трусы, предназначенные для профилактики и лечения таких болезней, как цистит, уретрит, простатит, аденома предстательной железы, половая слабость, сальпенгоофорит, кольпит, фибромиома и болезни пояснично-крестцовой области позвоночника.

Так вот, чтобы предотвратить воспалительные заболевания летом, мы назначаем всем заботящимся о своем здоровье гражданам, одевание этих трусов на ночь, потому что во время сна в организме человека интенсивно идут восстановительные процессы. Специальные вставки, которые вшиты в трусы обеспечивают рефлексотерапевтическое и термическое воздействие, способствующее обильному притоку и циркуляции крови в мочеполовых органах. За счет этого и достигается успешный профилактический и лечебный эффект. Днем вы можете смело купаться и загорать в модном купальнике, а ночью наденьте трусы «Дин'ас» и будьте уверены, что утром проснетесь здоровыми и счастливыми. Я как врач гарантирую вам это!

Если вы используете белье «Дин'ас», то эффект проявляется уже после нескольких дней носки. Значительно уменьшается частота мочеиспусканий, затихает зуд, боль в пазу и промежности, в мужчин наблюдается повышение потенции...

...Трусы «Дин'ас» изготовлены из специальной ткани. Внутри трусов вшиты специальные вставки из шерсти горной Тишинский овцы. Шерсть этого животного имеет целебные свойства и экологически чиста. Лечебные вставки расположены в проекциях рефлексогенных зон мочеполовой системы (промежности, мочевого пузыря, в подвздошных областях и пояснич-но-крестцовой области позвоночника)».

Советская Россия, № 85(12557), 29 июня 2004 г.

Уже после написания этой книги автор случайно обнаружила это белье дома. На вопрос дедушке: «И как? Помогает?» — «А как же! Оно же дорогое какое! Должно помогать!» И поможет! И хорошо!

Можешь не сомневаться: партия коммунистов будет и дальше бороться за твои права и интересы. И не ради того, чтобы получить твой голос на и очередных выборах. Мы идем этим путем, потому что считаем его единственно верным».

Обращение X съезда КПРФ к молодежи России. 9-12 июля 2004 г.

И жизнь продолжается. Молодые, красивые, талантливые вновь говорят «Да!» обществу добра и справедливости. Они хотят видеть Россию идущей и по этому пути. Многие из них уже связали свою судьбу с нашей партии и у тебя тоже есть выбор.

Те, кто определяет правила игры в современной России, делают все, чтобы коммунисты и молодежь не смогли услышать друг друга. Но если ты молод, знай: на парламентской трибуне и в гуще протестующих мы и дальше будем отстаивать твои интересы. Мы будем делать это независимо от твоей личной позиции, от твоего отношения к нашей партии. Однако присмотрись внимательнее: у нас общие интересы. Мы одинаково дорожим российским образованием, наукой и культурой. Нам одинаково претит превращение России в предбанник «золотого миллиарда». И если ты готов стать нашим товарищем, мы приглашаем тебя к сотрудничеству».

Там же

поиск ВИДЕНИЙ

«Одна из древнейших индейских традиций получения знамений называется Поиском Видений. Она состоит в ритуальном уединении в глухом месте. В некоторых индейских племенах Поиск Видений является обязательным обрядом посвящения юношей в воины. Видения, которые приходят юноше во время этого поиска, определяют ту роль, которую он будет играть как полноправный член племени. Поиском Видений можно заниматься не раз в течение всей жизни, желая получить ответы на главные вопросы или поддержку из царства духа.

Для американских индейцев Поиск Видений является продолжением их религиозного опыта, пронизывающего все стороны их жизни - землю, по которой они ходили, воздух, которым они дышали. Они видели в жизни долгое мистическое приключение, где с ними беседовал дух посредством шороха трав и песен птиц. Они знали, что повсюду окружают знамения, и Поиск Видений давал им возможность остановиться и таким образом внять им.

Поиск Видений — это время фокусировки на личных вопросах и безмолвное ожидание ответов природы. Природа, очевидно, является самым богатым хранилищем знамений, но современные люди потеряли связь с землей и способность прислушиваться к знакам природы. Поиск Видений — прекрасный способ для современного человека восстановить эти утраченные способности и воссоединиться с землей. Это акт силы, который может изменить всю вашу жизнь.

«Ожидание сновидения свыше... без этого вы никто», — говорил маг племени сиу Джин Хромой Олень.

Если вы решили отправиться на Поиск Видений...

Вначале вам следует создать магическое колесо (крут, выложенный из камней под открытым небом), где вы можете сидеть во время Поиска Видений, где вас никто не потревожит и где вы сможете беспрепятственно наблюдать потоки природы. Магическое колесо — наружняя проекция внутреннего представления индейцев о том, что время не является линейным, а имеет циклическую форму. Круг камней, формирующий магическое колесо, символизирует великие циклы природы. Так же как круг не имеет ни начала, ни конца, жизнь, по мнению индейцев, состоит из бесконечного чередования смерти и возрождения. Магическое колесо также символизирует четыре сезона, четыре стихии и все стадии жизни.

На первом этапе создания магического колеса для Поиска Видений нужно найти камни, которые покажутся вам подходящими для этого. Вначале вам нужно взять четыре камня для обозначения четырех сторон света. Они так же будут символизировать четыре стихии. Первым опустите на землю «восточный» камень и продолжайте раскладывать камни по часовой стрелке. Эти камни сформируют периметр круга. Камни должны располагаться на одинаковом расстоянии друг от друга (расстояние между противоположными камнями должно быть удобным для вас — от шести до двенадцати футов). Колесо начинается с Восточного камня. Всегда входите и покидайте колесо с восточной стороны. Между основными камнями расположите дополнительные в центре каждого квадрата. Они образуют сообщения между различными частями света. Уделите созданию круга должное время и внимание. Это святое место, и поэтому к нему следует относиться с почтением.

Создавая магическое колесо, руководствуйтесь собственной интуицией, которая сможет подсказать вам необходимую церемонию. Главное в ритуалах — почтение и добрые намерения. Прежде чем войти в круг пройдите обряд очищения. Необходимо омовение. Американские индейцы очищают и освящают себя «окуриванием». Для этого они возжигают шалфей, чабрец и кедр. Затем вы обращаетесь с молитвой к Создателю и просите Его благословения.

Возможно, вы захотите начать с двадцатичетырехчасового Поиска Видений. Выходите на Поиск как раз перед восходом и завершите его перед тем, как солнце начнет всходить на следующий день. И хотя традиционно на Поиск Видений выходят без запасов еды и питья, я советую вам взять с собой флягу воды. Если же вы страдаете гипогликемией или диабетом или вы беременны, то следует принести в священный круг также запас пищи. Вам следует покидать круг каждый раз, когда вы должны опорожнить мочевой пузырь или кишечник. Но не забывайте о том, что нельзя загрязнять окружающую среду грязной бумагой. Забирайте ее с собой, когда уходите домой.

Вы можете просто сидеть, настроившись на любую информацию, которая приходит к вам как извне, так и изнутри. Можно взять с собой дневник и записывать в него все переживания. В любом случае вы можете призвать знамения, **задавая определенные вопросы, на которые ждете ответы. Вот** пример **типичных вопросов:**

**Кто** я?

Каково **мое назначение?**

**Каковы мои цели?**

Что я д**олжен изменить в своей жизни?**

Сидя в центре круга, вслушивайтесь и наблюдайте за движениями окружающей вас природы. Следите за поведением птиц, насекомых и зверушек. Прислушивайтесь к ветру, наблюдайте за передвижением облаков и изменениями погоды. Если вы действительно начнете слушать, то сможете услышать такие знамения, которые могут изменить весь ход вашей жизни. (В главе 4 написано, как толковать глубинные знаки.) Когда Поиск будет завершен, можете разобрать свой круг, но делайте это почтительно, передвигаясь против часовой стрелки. Вы можете унести с собой священные камни, чтобы возвратить их морю или земле, которой они принадлежат».

«Указатели, знаки, знамения. Вслушайтесь в шепот Вселенной», София, 2000, с. 59

Если колдуны хотели наслать икоту, то произносили следующее: «... Пристаньте сему человеку скорби, под названием икоты, трясите и мучьте (имярек) до окончания жизни... Как будет сохнуть соль сия, так сохни и (имярек). Отступитесь от меня дьяволы, а подступите к нему...»

«Тайна белой и черной магии», Н. Степанова, Москва, «Рипол классик», 2001, серия «Ваша тайна», с. 63

«Порчей можно отнять зрение и слух. Такого человека нужно лечить в пустой комнате, где нет на виду острого. Спросите больного, сколько времени он слеп, что помнит последнее из того, что видел глазами. Узнайте, за какой грех, он считает, у него это горе и на кого он думает. Скажите ему, что три дня будете готовиться к его лечению, делать тайное и молиться. Он также должен эти три дня поститься и проводить время в молитвах. Заверьте больного, что если он раскается искренне, то вы вылечите его....

Посадите больного на стул со свечой в руке. Поставьте рядом банку со святой водой, встаньте позади больного, сложите мизинцы, большие пальцы и средние, остальные опустите. Держите руки над головой у больного и читайте.

Заря Марья настает,

Солнце-батюшка встает

Из-за гор горьких, из-за рек быстрых

Слез соленых, глаз незрячих.

С ними Господь придет,

Свет глазам принесет.

Сестры святые, скоропомощницы,

Снимите чары колдовские

С очей рабы божьей (имя). Аминь.

Затем пусть больной нашарит рукой банку с водой и опустит туда свечу. Той водой надобно мыть глаза после каждого лечения. И так три дня».

«Тайна белой и черной магии», Н. Степанова, Москва, «Рипол классик», 2001, серия «Ваша тайна», с. 73

заговор от кашля

На болотной кочке говорит жаба дочке:

«Ты, моя дочь, здесь квакаешь,

а раб (имя) там кашляет».

Квашню, кашель и квакшу перемешаю,

Раба (имя) от кашля освобождаю!

«Тайна белой и черной магии», Н. Степанова, «Рипол классик», Москва, 2001, серия «ваша тайна», с. 101

вернуть сон

Дрема, зевота, покой

Найди на раба Божьего (имя).

Пусть он спит, отсыпается,

По ночам не просыпается.

Часты звезды ему сестры,

Ясный месяц ему брат.

Добрый сон ему кум и сват. Аминь.

«Тайна белой и черной магии», Н. Степанова, Москва, «Рипол классик», 2001, серия «Ваша тайна», с. 107

**МОКШАДХАРМА**

Глава 174

(6457-6521)

Юдхиштхира сказал:

1. Ты изложил прекрасные законы,  
касающиеся обязанностей раджей, Прадед;

О превосходном законе подвижников благоволи рассказать, земли владыка.

Бхишма сказал:

1. Всему (свой) закон установлен; истина — плод подвижников по исходе;   
   Выполнение многовратного закона бесплодным здесь не бывает.
2. Кто какого бы ни достиг решения в том или ином предмете,   
   Так он его постигает, а не иначе, превосходный Бхарата.
3. Где бы ни проходить через бренную основу мира,  
   Везде отвращение (к ней) возникает, в этом нет сомненья.
4. Итак, Юдхиштхира, раз столь великий порок существует в мире,  
   Для своего освобождения средство нужно стараться найти   
   разумному мужу,  
   Юдхиштхира сказал:

I Когда умирает жена или сын, иль отец, иль погибает богатство,

Каким размышленьем отстранится скорбь, это скажи мне, Прадед,   
Бхишма сказал:

' Когда умирает жена или сын, иль отец, иль погибает богатство,

«Какое несчастье» — так помыслив, нужно стараться утешить горе.

8. Об этом такую древнюю быль повествуют:

О том, что дружески говорил некий певец, придя к Сенаджиту.

9. Раджу, палимого скорбью о сыне, обессиленного горем,

С поникшим сердцем, увидев, певец промолвил слово:

10. «Отчего ты погряз в заблужденье, почему скорбишь?

О тебе скорбеть должно».

Да и те, что будут скорбеть о тебе,

(сами) пойдут той же скорбной дорогой.

11. Ты и я, и те, что тебя, владыка земли почитают, —  
Все мы туда пойдем, откуда сюда явились.

Сенаджит сказал:

12. Какого учения, какого подвига, певец, богатый подвигом, какого  
самоуглубления, какого знания, какого искания ты достиг,

что не впадаешь в унынье? Брамин сказал:

1. Взгляни: существа здесь пронизаны скорбью повсюду — Вверху, посредине и долу, каким бы ни (занимались) делом.
2. «Или сам я не свой, или моя вся ширь земная;

как моя, так и других», — так помыслив, я колеблюсь.

1. Эту мысль постигнув, я не ликую и не колеблюсь. Как сталкивается колода с колодой в огромном океане.
2. И столкнувшись, расходятся, так и у существ (происходят) встречи. Вот сын, внук, домочадец, знакомый...
3. Нежность к ним создавать не нужно: ведь неизбежна разлука с ними. Они из незримого появились и в незримое вновь удалились.
4. Ни тебя тот не знает, ни ты его (не знаешь); кто же ты, о чем горюешь? Из мук (неутолимой) жажды возникает страданье,

из мук страданья возникает счастье.

19. От счастья рождается страданье; и так страданье снова и снова...  
Прямое следствие счастья — страданье;

страданья прямое следствие - счастье.

1. Подобно колесу, вращается счастье — несчастье людское. Из счастья ты впал в несчастье и вновь достигнешь счастья.
2. Невечно принимать страданье, невечно испытывать счастье: Ведь тело — не вместилище счастья — несчастья.
3. Итак, вместилище счастья — тело и несчастья вместилище — тело» Только телом он (его плод) вкушает.
4. И жизнь зарождается с зарожденьем тела,

Оба совместно развиваются, оба и гибнут вместе.

1. Разнообразными узами влечений с предметами связываются люди И оседают, не достигнув цели, как в воде оседают песок и галька.
2. Как ради (получения) масла мучают на мельничных жерновах сезамовое семя,

Так всякая тварь мучается на жерновах бедствий, возникающих от незнанья.

26. Ради супруги супруг недобрые дела нагромождает,

Но человек и здесь, и в ином мире один подвергается бедам.

27. К домочадцам — сыну, жене — привязаны все люди,

Они утопают в пенистом море бедствий, как старые лесные слоны (в болоте).

1. При гибели сына, при гибели богатства, родичей, знакомых Превеликое горе настигает, как при лесном пожаре, владыка!
2. Этот (мир) укрощает судьба в счастье — несчастье, быванье — небыванье; Без друзей, с друзьями ль, без недругов, с врагами ль,
3. С потомством или лишенный потомства (человек) от судьбы получает счастье.

Недостаточно для счастья друга, недостаточно врага для несчастья;

31. Недостаточно познания для богатства, недостаточно богатства  
для счастья,

Ни разума для достижения богатства, тупоумия для неуспеха;

1. Суетность вращения мира разумный, а не иной постигает. Разумному, отважному, вещему, безумному, трусливому и тупому,
2. Слабосильному и могучему — (всем) выпадает счастье. Корова (принадлежит) теленку, пастуху, хозяину и даже вору.
3. Кто молоко выпивает, того и корова - таково решенье. Наиболее заблудшие в мире люди и те, что следуют высшему разуменью, -
4. Те благоденствуют; мучаются же средние люди. Мудрые крайнему рады; промежуточному они не рады.
5. Достижение крайностей называют счастьем; промежуточное между крайностями — несчастьем. Кто достиг разумения счастья, двойственность преодолел, от «моего» освободился,
6. Того никогда не потрясают ни достижения, ни неудача. А кто мудрости не достиг, не превзошел заблужденья,
7. Тот чрезмерно ликует или предается скорби;

А заблудшие, как боги на небе, постоянно довольны,

39. Неразумные в (своей) великой спеси и самомненье.

При нерадивости счастье кончается горем, при усердии горе приводит к счастью:

40. Ведь с прилежанием, не с нерадивостью живет удача.

Приятного, неприятного, счастья или несчастья |

41. Достигнув, непобедимый как достижение да сохранит (их) покойно в сердце.

Тысячи состояний скорби, сотни состояний страха.

42. День ото дня переживает заблудший, а не пандиты.

Разумного, совершенно познавшего, неропщущего, сведущего в Писанье,

Самообузданного, укротившего чувства мужа горе (не может) коснуться;

Утвердясь в таком ученье, оберегая (свое) сознанье, пусть действует мудрый,

44. Тогда от восхода до заката (жизни) горе его коснуться не может.

Каким бы способом ни возникали скорбь, несчастье, страданье

45. Иль возбуждение, их корень, будь то (даже) какой-либо член

(тела, его) подобает отринуть.

Если в чем-либо принимает участие самость,

46. То всякая такая цель приводит к мученью; поскольку покидаются

вожделенья, поскольку полнее становится счастье.

47. За вожделением гонится человек и вслед — за вожделение гибнет.

Счастье, что в мире (дает) вожделенье, великое счастье,

(что получает) в небе.

48. Не стоит и шестнадцатой доли счастья от уничтожения жажды.

Деятельность прошлого воплощения — хорошая или дурная

49. (Определяет участь) мудреца, заблудшего, богатыря - сообразно

(их) поступкам; Таково поистине то приятное и неприятное,

50. Счастливое и несчастливое, что с дживами происходит.

(Человек) преисполненный (добрых) качеств, утвердясь в этой мысли,

пребывает счастливо.

51. Да хранит он себя ото всех желаний, гнев позади оставив:

Тот вращается в сердце; крепкий, как смерть, он в уме (манасе)

существует,

52. Он в телах воплощенных устойчив: мудрые его именуют гневом.

Когда (человек) отовсюду вбирает желанья, как черепаха члены,

53. Тогда собственный свет Атмана он в себе самом созерцает.

Если такой (никого) не боится и его (никто) не боится,

54. Если он не вожделеет, не ненавидит - он осуществляет Брахмо;

Худоумным трудно покинуть правду и кривду, страх и бесстрашие, скорбь и радость,

1. От приятного - неприятного полностью отрешась, он в самом себе умиротворится. Когда во всех существах он не вызывает злого
2. Ни делом, ни мыслью, ни словом, тогда он осуществляет Брахмо. Худоумным трудно покинуть жажду: до старости она не стареет,
3. (И только) с жизнью она кончается; покинувшему этот недуг - благо. Тут, царь, спетой Пингалою песне внимают,
4. Как в годину скорби, Пингала восприняла вечную дхарму; В беде эта блудница покинута была желанным;
5. Скорбная, попав в беду, она привела к спокойствию разум. Пингала сказала:
6. Любила я желанного, нелюбившего; надолго поселила

В груди благого, дающего радость; (но) его я не разгадала раньше;

1. А (теперь) замкну одноколейное, девятивратное жилище; Ведь кому же тогда подумать о пришедшем сюда любовнике: «Это мой милый»?
2. Я не желаю; обманщики в образе Камы, адские видом, Не обольстят (меня) снова; я бодрствую; я пробудилась!
3. Нежеланное да будет желанным иль силой судьбы, иль прежних поступков: Я пробудилась, я лишена выявлений, не одолеют теперь меня чувства!
4. Кто свободен от надежд, почивает счастливо: свобода от надежд — высшее счастье.

Он надежд всех отказавшись, Пингала спит счастливо. Бхишма сказал:

65. Этими и подобными доводами, высказанными брамином,

Был вполне убежден Сенаджит, возрадовался счастливый раджа.

Так в святой «Махабхарате», в книге «Умиротворение», в книге «Основа освобождения» гласит 174 глава - беседа брамина с Сенаджитом.

**«Мокшадхарма (Основа освобождения)», книга 1, выпуск 5, Академия наук Туркменской ССР, Ашхабад, 1983, с. 5**

ГАГИН ТИМУР ВЛАДИМИРОВИЧ, БОРОДИНА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА

РАЗОБЛАЧЕНИЕ МАГИИ,

или настольная книга шарлатана

Главный редактор: Бутенко Г.

Редакторы: Бутенко К., Кирилова Ю.

Дизайнер переплета: Зотова Н.

Компьютерная верстка: Алина Г.

Корректор: Чаркова Н.

Подписано в печать 25.08.2008. Формат 60 х 90/16.

Печать офсетная. Печ. л. 23. Тираж 4000 экз. Заказ № 9965.

ООО «ПСИХОТЕРАПИЯ»:

129337, Москва, ул. Красная сосна, д. 24. Тел./факс: (495) 988-6429, (499) 188-1932 E-mail: psybook@list.ru или psybook@narod.ru

ОТДЕЛ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ:

(495) 988-6429, (499) 188-1932 (8-963) 712-3381

http://www.optbook.narod.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных диапозитивов в ОАО ордена «Знак Почета» «Смоленская областная типография им. Смирнова». 214000, Смоленск, пр-т им. Ю. Гагарина, 2.

Издательство «Психотерапия»

129337, Москва, а/я 70

E-mail: psybook@list.ru или psybook@narod.ru

**Тимур Гагин** - профессиональный психолог, один из самых известных в России тренеров НЛП, президент Межрегиональной ассоциации центров НЛП, автор популярных книг и инициатор уникального проекта разработки системы комплексного моделирования, известного как «Конфайнмент-моделирование».

**Светлана Бородина** - психолог, бизнес-консультант. Закончила ядерное отделение физического факультета МГУ и семь лет вела семинары на родном факультете. Второе высшее образование получила в УРАО на кафедре клинической психологии в ММА им. Сеченова по специальности «Клиническая психодиагностика». Хорошее чувство юмора и наблюдательность позволили ей объединить квантовую механику и преподавательский опыт с бизнес-консультированием - так родилось «Конфайнмент-моделирование».

**В этой книге Тимур Гагин вместе**

**со своим другом и коллегой Светланой Бородиной**

**щедро делится многолетним опытом**

**практической работы и исследований**

**на основе сформулированной им**

**в конце девяностых годов**

**«Единой структуры воздействия».**

**Предложенный им подход**

**позволяет выделить и применить**

**универсальные методы воздействия**

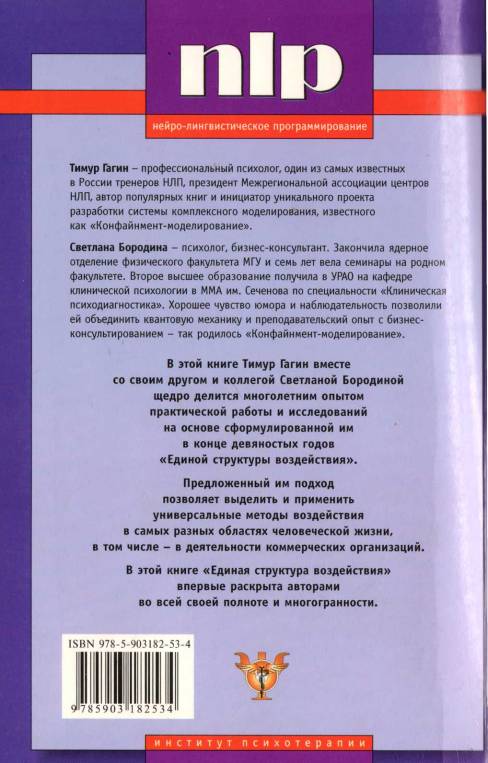
**в самых разных областях человеческой жизни,**

**в том числе - в деятельности коммерческих организаций.**

**В этой книге «Единая структура воздействия»**

**впервые раскрыта авторами**

**во всей своей полноте и многогранности.**



**OCR by Dimitry188**

**4 января 2010г. специально для сайта www.infanata.org**

1. В трансактном анализе по Э. Берну. [↑](#footnote-ref-1)
2. По А. Адлеру. [↑](#footnote-ref-2)
3. Сами знаете по кому .

   [↑](#footnote-ref-3)
4. Да, да, мы помним, что книга «Структура магии» уже написана. Не нами. Наша книга - о другом. Хотя...

   [↑](#footnote-ref-4)
5. Нодара Мгалоблишвили в «Формуле любви». [↑](#footnote-ref-5)
6. Авторы даже не пытаются приписать последнюю мудрую мысль себе. Просто уж очень ее разделяют. [↑](#footnote-ref-6)
7. Пояснения авторов [↑](#footnote-ref-7)
8. Пояснения авторов [↑](#footnote-ref-8)
9. Справедливости ради отметим, что ученые утверждают: «коровий навоз обладает прекрасными антисептическими свойствами» [↑](#footnote-ref-9)
10. Читатель помнит, что в реальности цвета нет? Цвет — это способ человека воспринять длину излучаемой или отраженной волны. Да? А почему вы так уверены? [↑](#footnote-ref-10)
11. Мы услышали это от выдающегося гипнотизера М.Р. Гинзбурга. [↑](#footnote-ref-11)
12. В песне «Venus» группы «Shocking Blue» рефрен «She's got it» в годы нашей юности с остервенением воспроизводился большинством ровесников как та самая «Шизгара». [↑](#footnote-ref-12)
13. Подробнее в книге Ивана Ефремова «Лезвие бритвы». [↑](#footnote-ref-13)
14. Простите авторам эту демонстративную безграмотность в биологии: сейчас не в этом суть. [↑](#footnote-ref-14)
15. Возьмем к примеру хоть академика Фоменко с его многотомной «новой хронологией». [↑](#footnote-ref-15)
16. Более подробно и полно эта тема раскрывается в книге Т. Гагина «Единая структура воздействия» [↑](#footnote-ref-16)
17. Мы полагаем, вдумчивый читатель уловил что-то от ненавязчивой рекламы в этом пассаже

    [↑](#footnote-ref-17)
18. Авторы с большим уважением относятся к Сергею Павловичу Кучинскому и его «атакующему маркетингу». [↑](#footnote-ref-18)
19. Специалисты в области медицины и фармакологии, с которыми консультировались авторы, разошлись во мнениях относительно достоверности идей о «ВИЧ» Сами авторы, не будучи медицинскими специалистами, скорее признают, что вся история с ВИЧ прямо и просто укладывается в структуру мифа. А уж в этом авторы разбираются ©. См.: А.А.Дмитриевский, И.М. Сазонова: «СПИД: приговор отменяется», Москва, ACT, 2003 г. [↑](#footnote-ref-19)
20. Желающих удостовериться отсылаем к монументальной книге Бертрана Рассела «История западной философии». Изданий много. [↑](#footnote-ref-20)
21. Один из авторов имеет непосредственное отношение к физике и миру академической науки. Поэтому может себе позволить посмеяться над собой и своими друзьями-коллегами [↑](#footnote-ref-21)
22. Меньшинство случаев авторы не затрагивают. Мало ли? [↑](#footnote-ref-22)
23. Поскольку исходный текст мы слегка переврали, то прямо ссылаться на Пушкина совесть не позволяет

    [↑](#footnote-ref-23)
24. Во времена развитого социализма это не оспаривалось. [↑](#footnote-ref-24)
25. Английский вариант использует таблицу пять на пять квадратов. [↑](#footnote-ref-25)